Normas y Procedimientos

4Life®
JUNTOS, EDIFICANDO VIDAS®

ÍNDICE

1. Introducción

1.1. Normas incorporadas a la solicitud del distribuidor independiente de multi nivel - reventa
1.2. El objetivo de las normas
1.3. Cambios a la solicitud del distribuidor independiente de multi nivel - reventa, normas y procedimientos o plan de mercadeo y compensación
1.4. Retrasos
1.5. Normas y disposiciones divisibles
1.6. Secciones no substantivas
1.7. Renuncia

2. Para hacerse distribuidor independiente de multi nivel - reventa

2.1. Los requisitos para hacerse distribuidor independiente de multi nivel reventa
2.2. Inventario y paquete informativo para distribuidores (kit de distribuidor)
2.3. La inscripción de distribuidores nuevos por teléfono, fax o internet
2.4. Los beneficios de los distribuidores
2.5. Honorario de la suscripción y del material

3. Para operar el negocio 4life

3.1. La adherencia al plan de mercadeo y compensación de 4life
3.2. Publicidad
3.3. Participación en los esfuerzos corporativos de mercadeo de 4life
3.4. Técnicas de tele marketing
3.5. Marcas registradas y derechos de reproducción
3.6. Los medios de comunicación y sus preguntas
3.7. Entidades de negocios
3.8. Ios cambios al negocio 4life
3.9. Cómo agregar co-solicitantes
3.10. Cambios de patrocinio
3.11. Cancelación y nueva solicitud
3.12. Indemnización por reclamos y acciones no autorizadas
3.13. Declaraciones sobre los productos
3.14. Declaraciones sobre los ingresos
3.15. Tiendas para la venta de menudeo
3.16. Shows comerciales, exposiciones y otros foros de ventas
3.17. Conflictos de interés / no reclutamiento
3.18. Los informes sobre la actividad de la línea descendente
3.19. Patrocinio cruzado (“cross-sponsoring”)
3.20. Errores o preguntas
3.21. Las compras de inventario en exceso están prohibidas
3.22. El derecho a hacer publicidad
3.23. Aprobación y respaldo del gobierno
3.24. Impuestos sobre las ganancias
3.25. La condición de distribuidores independientes de multi nivel - reventa
3.26. Mercadeo internacional
3.27. Adherencia a las leyes y ordenanzas
3.28. Cumplimiento de la ley y los estándares de ética
3.29. Un solo negocio de 4life por distribuidor
3.30. Acciones de los miembros de una familia o individuos afiliados
3.31. Se prohíbe re-empacar y re-etiquetar
3.32. Pedidos de registros adicionales
3.33. El movimiento de la organización de mercadeo (“roll-up’)

3.34. La venta, transferencia o cesión del negocio de 4life
3.35. La separación de un negocio de 4life
3.36. Patrocinio
3.37. Transferencia ante la muerte de un distribuidor
3.38. Transferencia ante la discapacidad de un distribuidor

4. Responsabilidades de los distribuidores
4.1. Cambio de domicilio o teléfono
4.2. Las obligaciones del desarrollo continuo y la capacitación constante
4.3. La responsabilidad de capacitar incrementa
4.4. La responsabilidad constante de las ventas
4.5. No desprestigiar
4.6. El facilitar la documentación a los solicitantes
4.7. El informar de la violación de las normas

5. Exigencias de ventas
5.1. Ventas de producto
5.2. No hay restricciones de precio ni de territorio
5.3. Recibos de las ventas

6. Bonificaciones y comisiones
6.1. Calificaciones para las bonificaciones y comisiones
6.2. Ajustes a las bonificaciones y comisiones por devoluciones de productos y servicios
6.3. Comisiones y créditos que no hayan sido reclamados

7. Garantías sobre los productos, las devoluciones y re-compra del inventario
7.1. Garantía sobre el producto
7.2. Devoluciones de los distribuidores (productos devueltos por los clientes personales de menudeo)
7.3. Devoluciones de los distribuidores de inventario y ayudas de venta
7.4. Procedimientos para todas las devoluciones

8. Resolución de disputas y procedimientos disciplinarios
8.1. Sanciones disciplinarias
8.2. Quejas y protestas
8.3. Apelaciones de las sanciones
8.4. Arbitraje
8.5. Derecho gobernante y jurisdicción

9. Pedidos
9.1. La compra de los productos de 4life
9.2. Normas generales para los pedidos
9.3. Normas sobre el envío y los artículos agotados
9.4. Confirmación del pedido
9.5. Pagos y depósitos de envío
9.6. Fondos insuficientes
9.7. Cheques retornados
9.8. Restricciones sobre el uso de tarjetas de crédito por terceros y acceso a la cuenta de cheques
9.9. Impuestos sobre las ventas

10. Inactividad y cancelación/ cesación
10.1. El efecto de la cancelación y cesación
10.2. Cancelación por inactividad
10.3. Cancelación involuntaria (terminación)
10.4. Cancelación voluntaria
10.5. No continuación

Definiciones
Notas

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Normas incorporadas a la solicitud del distribuidor independiente de multi nivel - reventa

Estas Normas y Procedimientos (de aquí en adelante "Normas"), en su forma actual y con sus enmiendas hechas por 4Life Research Colombia, LLC (de aquí en adelante "4Life" o la "Compañía"), se incorporan y forman parte integral de la Solicitud del Distribuidor Independiente de Multi Nivel - Reventa de 4Life (de aquí en adelante "Solicitud del Distribuidor"). A lo largo de estas Normas, cuando se utilice el término "Contrato", se refiere en forma colectiva a la (i) Solicitud del Distribuidor Independiente de Multi Nivel - Reventa de 4Life, a estas (ii) Normas y Procedimientos y al (iii) Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life. Estos documentos están incorporados cuando se hace referencia al Contrato (todos en su forma actual y con las enmiendas que les haya hecho 4Life). Cada distribuidor tiene la responsabilidad de leer, entender y cumplir estas Normas y Procedimientos y de asegurarse de que está al tanto y operando bajo la versión más actualizada de las mismas. En el caso del patrocinio de un nuevo distribuidor, el distribuidor patrocinador tiene la responsabilidad de proporcionar al solicitante la versión más actualizada de estas Normas antes de la ejecución del Contrato.

1.2. El objetivo de las normas

Se exige que los distribuidores de 4Life cumplan con todos los Términos y Condiciones establecidos por este Contrato, el cual 4Life puede enmendar a su sola discreción de vez en cuando, como así también, que cumplan con todas las leyes colombianas que rigen su negocio de 4Life y su conducta. Debido a que posiblemente usted desconozca estas reglas de la práctica, es importante que lea y se atenga al Contrato. Sírvase repasar cuidadosamente la información que contiene estas Normas ya que explican y gobiernan su relación del distribuidor independiente con la Compañía.

1.3. Cambios a la solicitud del distribuidor independiente de multi nivel - reventa, normas y procedimientos o plan de mercadeo y compensación

Debido a que tanto las leyes colombianas, como las circunstancias del negocio cambian periódicamente, 4Life se reserva el derecho de enmendar los términos del Contrato y sus precios de acuerdo con tales cambios. Al firmar la Solicitud del Distribuidor, el Distribuidor se compromete a cumplir con las enmiendas y modificaciones que haga 4Life según crea necesario, y se compromete a operar bajo dichos términos versión o Contrato al proveer una confirmación escrita, fax o electrónicamente a la Compañía de su aceptación de los términos nuevos del Contrato, o al hacer una orden de productos después de ser notificado de cualquier cambio.

La notificación sobre las enmiendas se publicará en los Materiales Oficiales de 4Life. Las enmiendas entrarán en vigencia a partir de la fecha de publicación en los Materiales Oficiales de 4Life, incluyendo pero sin limitarse a su anuncio en www.4Life.com, distribución vía correo electrónico, publicación en el boletín de 4Life, volantes que se incluyan en los pedidos y cualquier otro método adecuado para transacciones comerciales.

1.4. Retrasos

4Life no se hará responsable por retrasos ni fallas en el desempeño de sus obligaciones cuando dicho desempeño se torna comercialmente imposible de poner en práctica debido a circunstancias fuera de su control dentro de lo razonable. Esto incluye, sin limitaciones, huelgas, dificultades de trabajo, disturbios, guerra, incendios, muerte, reducción del abastecimiento por una de las partes o decretos u órdenes gubernamentales, caso fortuito o fuerza mayor.

1.5. Normas y disposiciones divisibles

Si se determinara que cualquier provisión del Contrato, en su forma actual o como estuviera enmendado, fuera inválida o que no se pudiera ejecutar o poner en práctica por cualquier motivo, solo la parte inválida de la provisión se removerá y el resto de los términos y provisiones permanecerán en pleno efecto y se interpretará como si la provisión inválida e inejecutable nunca hubiera formado parte del Contrato.

1.6. Secciones no substantivas

Los títulos y encabezamientos del Contrato tienen el solo propósito de servir de referencia y no constituyen, ni deben interpretarse como términos substantivos del mismo.

1.7. Renuncia

La Compañía nunca renuncia su derecho de exigir el cumplimiento del Contrato ni a las disposiciones aplicables que gobiernan la conducta del negocio. Ninguna omisión por parte de 4Life en el ejercicio de cualquier derecho o poder bajo el Contrato ni la no insistencia sobre el estricto cumplimiento por parte de un distribuidor que tuviera cualquier obligación o provisión del Contrato o alguna costumbre o práctica de las partes discrepantes con los términos del Contrato constituirán una renuncia de 4Life a su derecho de exigir el cumplimiento exacto y total de las obligaciones del distribuidor. La renuncia por parte de 4Life solo la podrá efectuar por escrito un funcionario autorizado de la Compañía. La renuncia de 4Life a cualquier violación en particular por parte de un distribuidor no afectará ni impedirá los derechos de 4Life con respecto a cualquier violación subsiguiente, ni tampoco afectará de ninguna manera los derechos ni las

obligaciones de cualquier otro distribuidor. Ningún retraso ni omisión por parte de 4Life para poner en práctica cualquier derecho que surja como consecuencia de una infracción o incumplimiento, tampoco afectará ni deteriorará los derechos de 4Life relacionados con esa infracción o incumplimiento u otras subsiguientes.

La existencia de cualquier reclamo o causa de acción por parte de un distribuidor en contra de 4Life no constituirá una defensa para que 4Life ejecute cualquier término o provisión del Contrato con el Distribuidor Independiente.

2. PARA HACERSE DISTRIBUIDOR

2.1. Los requisitos para hacerse distribuidor

Para hacerse distribuidor de 4Life, cada solicitante deberá:

- Ser mayor de edad en Colombia;
- Residir en Colombia;
- Tener vigente y debidamente diligenciado el Registro Único Tributario (RUT) y el correspondiente Número de Identificación Tributaria (NIT)
- Presentar una Solicitud del Distribuidor Independiente de Multi Nivel - Reventa de 4Life completo y adecuadamente firmado (la Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para nuevas distribuciones); y
- Comprar un Paquete Informativo para Distribuidores (Kit de Distribuidor).

Una persona que es considerada menor de edad en Colombia no puede ser distribuidor de 4Life. Los distribuidores no inscribirán ni reclutarán menores de edad en el programa de 4Life.

2.2. Inventario y paquete informativo para distribuidores (kit de distribuidor)

A nadie se le exige comprar productos ni servicios de 4Life para hacerse Distribuidor. Sin embargo, a fin de familiarizar a los nuevos distribuidores de 4Life con sus productos, servicios, técnicas de venta, materiales de venta y otros asuntos, se recomienda que el Distribuidor compre el paquete informativo para distribuidores (Kit). 4Life comprará los paquetes informativos que se encuentren en condiciones de re-venta de los distribuidores que terminen su Contrato de acuerdo con los términos descritos en la sección “Devolución de inventario y materiales de venta por parte de los distribuidores” de las Normas.

2.3. La inscripción de distribuidores nuevos por teléfono, fax o Internet

Un patrocinador o el nuevo distribuidor pueden llamar a las Oficinas Corporativas de 4Life durante el horario regular para recibir un número temporal de identificación (DIN) para propósitos de la organización. (Véase el frente de la Solicitud del Distribuidor donde se encuentran los números de teléfono.) Quien llame deberá proporcionar toda la información necesaria para llenar la Solicitud del Distribuidor por teléfono. La Compañía deberá recibir dentro de los próximos treinta (30) días a partir de la fecha de la inscripción por teléfono del distribuidor una copia del original, por fax o en línea. Si no se recibe la Solicitud del Distribuidor del nuevo distribuidor inscrito a través de teléfono, fax o Internet, dicha inscripción será cancelada. Para los fines del Contrato de 4Life, las firmas de las solicitudes que se presenten por medio de tales métodos electrónicos serán consideradas firmas originales. Las solicitudes que se envíen por fax deberán incluir ambos lados de la página, frente y dorso. El volumen que se genere por parte de los distribuidores inscritos por teléfono no contará hacia la calificación ni para fines de concursos si fueron cancelados subsecuentemente por no presentar una

2. PARA HACERSE DISTRIBUIDOR

2.1. Los requisitos para hacerse distribuidor

Para hacerse distribuidor de 4Life, cada solicitante deberá:

- Ser mayor de edad en Colombia;
- Residir en Colombia;
- Tener vigente y debidamente diligenciado el Registro Único Tributario (RUT) y el correspondiente Número de Identificación Tributaria (NIT)
- Presentar una Solicitud del Distribuidor Independiente de Multi Nivel - Reventa de 4Life completo y adecuadamente firmado (la Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para nuevas distribuciones); y
- Comprar un Paquete Informativo para Distribuidores (Kit de Distribuidor).

Una persona que es considerada menor de edad en Colombia no puede ser distribuidor de 4Life. Los distribuidores no inscribirán ni reclutarán menores de edad en el programa de 4Life.

2.2. Inventario y paquete informativo para distribuidores (kit de distribuidor)

A nadie se le exige comprar productos ni servicios de 4Life para hacerse Distribuidor. Sin embargo, a fin de familiarizar a los nuevos distribuidores de 4Life con sus productos, servicios, técnicas de venta, materiales de venta y otros asuntos, se recomienda que el Distribuidor compre el paquete informativo para distribuidores (Kit). 4Life comprará los paquetes informativos que se encuentren en condiciones de re-venta de los distribuidores que terminen su Contrato de acuerdo con los términos descritos en la sección “Devolución de inventario y materiales de venta por parte de los distribuidores” de las Normas.

2.3. La inscripción de distribuidores nuevos por teléfono, fax o Internet

Un patrocinador o el nuevo distribuidor pueden llamar a las Oficinas Corporativas de 4Life durante el horario regular para recibir un número temporal de identificación (DIN) para propósitos de la organización. (Véase el frente de la Solicitud del Distribuidor donde se encuentran los números de teléfono.) Quien llame deberá proporcionar toda la información necesaria para llenar la Solicitud del Distribuidor por teléfono. La Compañía deberá recibir dentro de los próximos treinta (30) días a partir de la fecha de la inscripción por teléfono del distribuidor una copia del original, por fax o en línea. Si no se recibe la Solicitud del Distribuidor del nuevo distribuidor inscrito a través de teléfono, fax o Internet, dicha inscripción será cancelada. Para los fines del Contrato de 4Life, las firmas de las solicitudes que se presenten por medio de tales métodos electrónicos serán consideradas firmas originales. Las solicitudes que se envíen por fax deberán incluir ambos lados de la página, frente y dorso. El volumen que se genere por parte de los distribuidores inscritos por teléfono no contará hacia la calificación ni para fines de concursos si fueron cancelados subsecuentemente por no presentar una

copia original, por fax o en línea de la Solicitud del Distribuidor tal como se indica arriba.

2.4. Los beneficios de los distribuidores

Una vez que 4Life haya aceptado la Solicitud del Distribuidor, los beneficios del Plan de Mercadeo y Compensación quedan a disposición del distribuidor nuevo. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Comprar productos y servicios de 4Life a precio de costo;
- Vender al menudeo los productos de 4Life, los cuales se describen en el catálogo de productos de 4Life y autorizados por Colombia, y obtener ganancias de tales ventas;
- Participar en el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life (recibir bonos y comisiones si califica para los mismos);
- Patrocinar a otros individuos como clientes de menudeo o distribuidores en el negocio de 4Life y así edificar una Organización de Mercadeo y progresar dentro del Plan de Mercadeo y Compensación;
- Recibir de 4Life en forma periódica, literatura y otras formas de comunicación;
- Participar en capacitaciones de apoyo para servicio y funciones motivadoras y de reconocimiento organizadas por 4Life, después de haber hecho el pago de los cargos, si correspondiera; y
- Llegar a ser elegible participar en concursos promocionales y de incentivos y de programas patrocinados por 4Life para sus distribuidores, basado en sus calificaciones.

2.5. Honorario de la suscripción y del material

La vigencia del Contrato es de un (1) año a partir de la fecha en que fue aceptado por 4Life. Los distribuidores deben renovar su contrato cada año, para lo cual deberá emitir dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de vencimiento del Contrato, un honorario equivalente a $36.000 pesos colombianos. Si este honorario no es emitida durante los treinta (30) días siguientes a la fecha de vencimiento del actual Contrato, el Contrato podría ser terminado; sin embargo, en ausencia de circunstancias atenuantes, todos los contratos se renuevan bajo el programa del honorario de la suscripción y del material automática ("AMSFP"). El honorario es para poder pagar los gastos de administración tal como el servicio de contabilidad y servicio al cliente por todo el año.

Bajo el programa AMSFP, el costo del honorario de la suscripción y del material se deducirá del cheque de bonificación del distribuidor que corresponda al mes aniversario del Contrato del Distribuidor. Si el cheque de bonificación no tuviera suficientes fondos para cubrir el monto del honorario de la suscripción y del material, la cuenta del distribuidor mostrará un débito en su contra hasta el momento en que los fondos estén disponibles.

3. PARA OPERAR EL NEGOCIO 4LIFE

3.1. La adherencia al plan de mercadeo y compensación de 4life

Los distribuidores deben adherirse a los términos del Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life según se indica en los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores no deberán ofrecer la oportunidad de 4Life por medio de ni en combinación con ningún otro sistema, programa o método de mercadeo similar al de 4Life que no sea el que se especifica en los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores no deben exigir ni alentar a otros clientes actuales o posibles clientes a participar en 4Life de ninguna manera que varíe del programa tal como se encuentra establecido en las Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores no exigirán ni alentarán a otros clientes actuales o posibles clientes o distribuidores a ejecutar ningún acuerdo ni contrato que no sea el acuerdo y contrato oficial de 4Life a fin de hacerse distribuidores de 4Life.

De la misma manera, los distribuidores no exigirán ni alentarán a otros clientes actuales o posibles clientes o distribuidores a hacer compras de, o pagos a, ningún individuo u otra entidad a fin de participar en el Plan de Mercadeo y Compensación, sino las compras y pagos identificados como los recomendables o requeridos en los Materiales Oficiales de 4Life.

3.2. Publicidad

Todos los distribuidores deben proteger la buena reputación de 4Life y sus productos. El mercadeo de 4Life, la oportunidad que ofrece 4Life, el Plan de Mercadeo y Compensación, y los productos y servicios de 4Life deberán estar en armonía con el interés público y deberán evitar toda conducta o práctica incorrecta, fraudulenta, engañosa, poco ética o inmoral. 4Life prohíbe específicamente el uso de llamadas telefónicas, facsímiles o correo electrónico ("spam") en forma masiva de discado automático, y tal clase de operaciones de telemercadeo ("boiler-room").

Para promover tanto los productos como la oportunidad que ofrece 4Life, los distribuidores deben utilizar las ayudas de ventas y los materiales de apoyo que produzca 4Life. Si los distribuidores de 4Life desarrollan sus propios materiales de ayuda de ventas y materiales promociónales (lo cual incluye publicidad por Internet), a pesar de las buenas intenciones que puedan tener, podrían sin querer, violar cualquier número de los estatutos y regulaciones que afectan el negocio 4Life, incluyendo las regulaciones de INVIMA. Estas violaciones, aunque fueran relativamente pocas en número, podrían perjudicar la oportunidad de 4Life de todos los distribuidores. De tal manera, los distribuidores deberán presentar a la Compañía para que ésta dé su aprobación antes de usar, todas las ayudas de venta escritas, materiales promociónales, publicidad, páginas Web y otra literatura.

A menos que un distribuidor reciba autorización específica y por escrito para utilizar el material, la petición se considerará negada.

3.3. Participación en los esfuerzos corporativos de mercadeo de 4life

4Life insta a los distribuidores a participar en los esfuerzos de la Compañía para el mercadeo de los productos y los distribuidores pueden presentar sus ideas de mercadeo a la Compañía. Del mismo modo, se alienta a los distribuidores a participar en todas las llamadas telefónicas que la Compañía patrocine a fin de interactuar y compartir ideas con el liderazgo de la Compañía como así también con otros distribuidores. Todas las propuestas que se hagan a la Compañía, incluyendo las que lleguen a manera de participación verbal, pasarán a ser propiedad de 4Life.

Todas las llamadas telefónicas patrocinadas por la Compañía son propiedad de la Compañía sobre el cual esta posee todos los derechos reservados, y son para el uso individual de los distribuidores. Cualquier retransmisión, reproducción o distribución de este material con derechos reservados sin el consentimiento expreso por escrito de 4Life, está prohibido.

3.4. Técnicas de telemarketing

El uso de cualquier equipo telefónico automatizado o las operaciones de telemercadeo conocidas como "boiler-room" que se relacionen con el mercadeo o la promoción de 4Life, sus productos o la oportunidad, está prohibido.

3.5. Marcas registradas y derechos de reproducción

El nombre de 4Life y otros nombres según pudieran ser adoptados por 4Life son nombres exclusivos registrados, marcas registradas y marcas de servicios de 4Life. Como tales, estas marcas tienen un gran valor para 4Life y se les proporcionan a los distribuidores para que lo utilicen de la manera que se ha autorizado expresamente. El uso del nombre de 4Life o cualquier forma del mismo, incluyendo su uso en la dirección de Internet, en cualquier artículo que no haya producido la Compañía está prohibido, con las excepciones que se describen a continuación:

Nombre del Distribuidor
Distribuidor Independiente de 4Life

Si un distribuidor utiliza el nombre de 4Life y/o cualquiera de los productos de 4Life en su publicidad, el distribuidor deberá identificar que la marca es propiedad de 4Life Research USA, LLC. Todos los distribuidores podrán presentarse como "Distribuidor Independiente de 4Life" en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico bajo su propio nombre. Ningún distribuidor podrá poner avisos en el directorio telefónico utilizando el nombre ni el logotipo de 4Life. Los distribuidores no podrán contestar el teléfono diciendo "4Life", "4Life Research", ni de ninguna manera que llevara a quien llame a creer que se ha comunicado con las Oficinas Corporativas de 4Life. Los distribuidores no pueden producir con el fin de vender, o ningún otro propósito, ningún acontecimiento grabado ni pláticas de la Compañía, sin la autorización por escrito de 4Life; tampoco pueden los distribuidores reproducir para vender ni para uso personal,

ninguna grabación producida por la Compañía, de audio ni video.

De acuerdo con la adherencia estricta de un distribuidor a las instrucciones sobre el uso de las marcas registradas de 4Life, 4Life le da a todo distribuidor que se adhiera, una licencia no exclusiva para el uso de dichas marcas. Dicha licencia podrá ser revocada en cualquier momento a discreción de 4Life.

3.6. Los medios de comunicación y sus preguntas

Los distribuidores no deben tratar de contestar a las preguntas que les hagan los medio de comunicación sobre 4Life, sus productos o servicios, o su negocio independiente de 4Life. Todas las preguntas que haga cualquier clase de medio de comunicación deberán ser referidas de inmediato a las Oficinas Corporativas de 4Life o 4Life Research Colombia, LLC.

3.7. Entidades de negocios

Una corporación, sociedad o fondo de inversión (al cual nos referiremos en forma colectiva en esta sección como "Entidad de Negocios") podrá solicitar ser distribuidor de 4Life al presentar un Certificado de Existencia y Representación o el documento que haga sus veces (a estos documentos nos referiremos en forma colectiva como "documentos de la entidad"). Un negocio de 4Life puede cambiar su estado legal bajo el mismo patrocinador de individuo a sociedad o fondo de inversión o de cualquier tipo de entidad a otro. Para hacerlo, el distribuidor debe proporcionar los documentos de la entidad a 4Life. La Solicitud del Distribuidor debe estar firmada por los accionistas, socios, representantes o consignatarios. Cada uno de los directores, gerentes, accionistas, socios, o representantes de la Entidad de Negocio son conjunta y solidariamente responsables por cualquier deuda u otra obligación pendiente con 4Life.

3.8. Los cambios al negocio 4life

Los distribuidores deben notificar a 4Life inmediatamente de todos los cambios a la información contenida en su Solicitud del Distribuidor. Los distribuidores pueden modificar su Solicitud del Distribuidor existente (por ejemplo cambiar de propiedad individual a una Entidad Comercial de la cual el distribuidor es dueño) al presentar una petición por escrito, una Solicitud del Distribuidor adecuadamente completo y la documentación que lo respalde.

3.9. Cómo agregar co-solicitantes

El agregar un co-solicitante (ya sea un individuo o una Entidad Comercial) a una cuenta ya existente de 4Life, la Compañía exige una petición por escrito como así también una Solicitud del Distribuidor con la información adecuada y que contenga los números de identificación de impuestos (NIT) de ambos contribuyentes y sus respectivas firmas. Para prevenir el incumplimiento de la sección "Venta, Transferencia o Cesión del negocio 4Life" (con relación a las transferencias y cesiones del negocio 4Life), el solicitante original debe permanecer como una de las partes de la Solicitud del Distribuidor originales. Si el distribuidor desea cancelar su relación con la

Compañía, deberá transferir o hacer cesión de su negocio de acuerdo con la sección "Venta, Transferencia o Cesión del negocio 4Life" de Las Normas. Si no se siguiera este proceso, el negocio será cancelado al no estar el distribuidor original. Todos los cheques de bonificación y comisiones serán enviados al domicilio establecido en el registro original del distribuidor. Sírvase observar que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen el patrocinio. Los cambios del patrocinio se analizan en la sección "Cambio de Patrocinador" de Las Normas.

Existe un cargo de $60.000 pesos colombianos por cada cambio que se solicite, el cual se debe adjuntar a la petición escrita y la Solicitud del Distribuidor. 4Life puede, a su discreción exigir documentos notariados antes de implementar cualquier cambio al negocio de 4Life. Sírvase esperar treinta (30) días a partir de la fecha de recibo de la petición para su procesamiento por parte de 4Life.

3.10. Cambios de patrocinio

La transferencia de un negocio de 4Life de un patrocinador a otro es raramente permitida. Las peticiones de cambio de patrocinio se deben presentar por escrito a las Oficinas Corporativas de 4Life, y deben incluir el motivo de la transferencia. Las transferencias se analizarán solo bajo las siguientes tres (3) circunstancias:

- Dentro de diez (10) días luego de la fecha de inscripción, el distribuidor que pretenda obtener la transferencia presenta un Formulario de transferencia de patrocinio y matriculación correctamente completado que incluye la aprobación por escrito del patrocinador original y del matriculador original.
- En casos que involucren actividad desleal o patrocinio no ético, un distribuidor puede pedir ser transferido a otra organización junto con su organización de mercadeo en su totalidad. Todas las peticiones de transferencia que aleguen prácticas de inscripción fraudulentas serán evaluadas individualmente y deben presentarse a la Compañía por escrito dentro de los sesenta (60) días a partir de la fecha de inscripción. La petición deberá incluir una descripción detallada de por qué el distribuidor cree que su inscripción fue fraudulenta.
- El distribuidor que desee transferirse presenta un formulario de transferencia de patrocinio totalmente lleno y plenamente ejecutado que incluye la aprobación de todas las partes cuyos ingresos se verán afectados inmediatamente por la transferencia. Las firmas fotocopiadas o enviadas por fax no son aceptables. Todas las firmas de los distribuidores deberán ser notariadas. El distribuidor que pida la transferencia deberá enviar un pago de $122.400 pesos colombianos para cubrir los gastos administrativos y de procesamiento de datos. Los distribuidores que se transfieran deberán esperar treinta (30) días a partir de la fecha en que 4Life reciba los formularios de transferencia de patrocinio para procesar y verificar las peticiones de transferencia. Los distribuidores de la línea descendente del distribuidor que sea transferido permanecerán en la

genealogía original y no serán transferidos con el distribuidor; sin embargo, 4Life se reserva el derecho de hacer cambios a la genealogía descendente a su discreción con fines razonables de negocios y de acuerdo con las leyes colombianas.

3.11. Cancelación y nueva solicitud

Un distribuidor puede cambiar de organización en forma legítima si cancela voluntariamente su negocio en 4Life y permanece inactivo (sin comprar productos de 4Life para revender, sin vender productos de 4Life, sin patrocinar, sin asistir a ninguna de sus funciones ni participar de ninguna otra manera de las actividades respectivas de los distribuidores u operaciones de ningún otro negocio en 4Life) por seis (6) meses completos. Después del periodo de seis meses de inactividad, el ex distribuidor podrá volver a solicitar ser inscrito bajo un nuevo patrocinador.

3.12. Indemnización por reclamos y acciones no autorizadas

Un distribuidor es enteramente responsable por todas sus declaraciones verbales y/o escritas que haga en referencia a los productos de 4Life, sus servicios y al Plan de Mercadeo y Compensación que no formen parte expresa de los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores aceptan indemnizar a 4Life y mantener a la Compañía libre de toda responsabilidad, incluyendo juicios, penas civiles, devoluciones, honorarios a abogados, costos de corte o la pérdida de ventas incurridas por 4Life como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas por parte del distribuidor. Esta provisión prevalece más allá de la cancelación del Contrato de un distribuidor.

3.13. Declaraciones sobre los productos

No pueden hacerse ningún tipo de declaraciones concernientes a los productos de 4Life con excepción de aquellas que se encuentran en las Materiales Oficiales de 4Life. En particular, ningún distribuidor puede hacer ninguna declaración de que los productos de 4Life sirvan para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir ninguna enfermedad. Tales declaraciones podrían interpretarse como declaraciones médicas o medicinales.

3.14. Declaraciones sobre los ingresos

En su entusiasmo por inscribir a posibles distribuidores, algunos distribuidores sienten en ocasiones la tentación de hacer declaraciones sobre los ingresos o representaciones de las ganancias a fin de demostrar el poder inherente del mercadeo de red. Esto puede ser contra producente ya que los nuevos distribuidores podrían desilusionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan grandes ni tan extensivos como los que otras personas han alcanzado. En 4Life, creemos firmemente que el potencial de ingresos con 4Life es lo suficientemente alto como para ser muy atractivo sin dar a conocer las ganancias de los demás.

A pesar de que los distribuidores crean que

es beneficioso proporcionar copias de los cheques o revelar las ganancias propias o de otras personas, tales enfoques tienen consecuencias legales que pueden tener un impacto negativo tanto para 4Life como para el distribuidor que hace la declaración, a menos que se hagan las revelaciones apropiadas que exige la ley al mismo tiempo que se haga la declaración sobre los ingresos o la representación de las ganancias. Debido a que los distribuidores de 4Life a lo mejor no cuenten con la información necesaria para cumplir con los requisitos legales para hacer declaraciones sobre los ingresos, un distribuidor, cuando presente o hable sobre la oportunidad que ofrece 4Life o el Plan de Mercadeo y Compensación con un posible distribuidor, no puede hacer proyecciones sobre los ingresos, declaraciones de ingresos ni revelar sus propios ingresos con 4Life (incluyendo mostrar los cheques, copias de cheques o el estado de cuenta bancaria).

3.15. Tiendas para la venta de menudeo

4Life recomienda firmemente que las ventas de menudeo de sus productos y servicios se hagan de persona a persona. Sin embargo, la Compañía admite que algunos distribuidores podrían ver beneficioso el vender productos desde tiendas pequeñas. Por lo tanto, los distribuidores podrán vender los productos de 4Life en tiendas pequeñas cuyo propietario sea un individuo. Los productos de 4Life no se podrán vender en tiendas de departamentos, cadenas o franquicias, tiendas de distribución masiva ni locales de venta al público que cuenten con más de 2000 pies cuadrados de espacio. Los distribuidores pueden obtener autorización escrita de 4Life antes de vender productos de 4Life en una tienda de menudeo, y 4Life se reserva la discreción para restringir la venta de sus productos en cualquier tienda de menudeo que no parezca aceptable.

3.16. Shows comerciales, exposiciones y otros foros de ventas

Los distribuidores podrán exponer y/o vender los productos de 4Life durante los shows comerciales y exposiciones profesionales. Los distribuidores no pueden exponer ni vender los productos de 4Life en las ferias de intercambios, ventas de garaje, mercados o en sitios de subastas por Internet sin previo consentimiento escrito de la Compañía.

3.17. Conflictos de interés / no reclutamiento

Los distribuidores de 4Life tienen la libertad de participar en otros mercados de red o negocios de multi nivel u oportunidades de mercadeo. Sin embargo, durante la duración de este Contrato, en razón de las especiales características de este negocio, y dado que los distribuidores tendrán conocimiento directo de información confidencial y de las estrategias de mercadeo de 4Life, los distribuidores no podrán reclutar a otros distribuidores ni clientes de 4Life para participar en ningún otro negocio multi nivel. Durante la duración de este Contrato y por un periodo de seis (6) meses a partir de la fecha de cancelación del mismo, un distribuidor o ex distribuidor no podrá reclutar a ningún distribuidor ni cliente de 4Life para otro negocio de mercadeo de red. Debido a que el mercadeo de red a menudo se conduce por teléfono y a través de la Internet en

redes de individuos que abarcan desde los EE.UU. hasta los mercados internacionales, cualquier pequeña limitación geográfica dentro de lo que abarque esta norma de no solicitar quedaría sin efecto. De modo que esta norma se aplicará a todos los países en los que 4Life está oficialmente abierta para hacer negocios. El término "reclutar" significa el hecho en sí o la intención de reclutar, inscribir, alentar o cualquier esfuerzo por ejercer una influencia de cualquier manera, ya sea directamente o a través de terceros, un distribuidor de 4Life o cliente que inscriba o participe en otro mercado de multi nivel, mercadeo de red u oportunidades de ventas directas. Si el distribuidor o el ex distribuidor responden directa o indirectamente a una pregunta por parte de un distribuidor de 4Life, esto también constituye reclutamiento.

Los distribuidores no podrán exhibir los productos de 4Life junto a ningún otro producto que no sea de 4Life. Si opera desde un lugar físico para el menudeo, los productos de 4Life deberán exhibirse separados de los que no sean de 4Life.

Los distribuidores no pueden ofrecer la oportunidad de 4Life, sus productos a posibles clientes o a los clientes existentes en conjunción con ningún otro programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de 4Life. Los distribuidores no podrán ofrecer una oportunidad que no sea la de 4Life, sus productos y servicios en ninguna reunión, seminario ni convención que se relacione con 4Life.

3.18. Los informes sobre la actividad de la línea descendente

Todos los informes sobre la actividad de la línea descendente y la información contenida en los mismos son confidenciales y constituyen secretos exclusivos del negocio y la información pertenece a 4Life. Los informes sobre la actividad de la línea descendente se les proporcionan a los distribuidores en la más absoluta confidencia y están a disposición de los distribuidores con el solo fin de asistirles a los distribuidores a trabajar con sus respectivas organizaciones en el desarrollo de su negocio de 4Life. Los distribuidores deben utilizar sus informes de actividad de la línea descendente para administrar y motivar a los distribuidores de su línea descendente. El distribuidor y 4Life están de acuerdo en que de no ser por este Contrato de confidencialidad y no divulgación 4Life no daría el informe de actividad de la línea descendente al distribuidor. Asimismo, los distribuidores no proporcionarán a su favor ni a favor de ninguna otra persona, sociedad, asociación, corporación ni ninguna otra entidad:

- Directa o indirectamente divulgar cualquier información contenida en el informe de actividad de la línea descendente a terceros.
- Utilizar la información para competir con 4Life ni para ningún propósito que no sea el de desarrollar su negocio de 4Life; reclutar ni solicitar a ningún distribuidor o cliente de 4Life que figure en cualquiera de los informes, o en ninguna manera tratar de ejercer influencia o inducir a un distribuidor o cliente de 4Life a alterar su relación de negocios con 4Life;

- Utilizar o divulgar a cualquier persona, sociedad, asociación o corporación u otra entidad cualquier información contenida en el informe de actividad de la línea descendente; y
- A pedido de la Compañía, cualquier distribuidor actual o ex distribuidor devolverá a la Compañía el original y todas las copias de los informes de actividad de la línea descendente. Las provisiones de estas Normas prevalecerán ante la terminación o cancelación del Contrato con 4Life.

3.19. Patrocinio cruzado ("cross-sponsoring")

El hacer o intentar hacer patrocinio cruzado de los grupos ("Cross-sponsoring") está estrictamente prohibido. El patrocinio cruzado de los grupos se define como la inscripción, directa o no, de un individuo o entidad que ya cuenta con una Solicitud del Distribuidor o Cliente en los archivos de 4Life, o quien haya tenido tal contrato durante los seis (6) meses precedentes, dentro de una línea diferente de patrocinio. El uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres de negocios, en los negocios como "DBAs – Doing Business As" (Hacer el Negocio Como) nombres asumidos, corporaciones, sociedades, fondos de inversiones, o números de identificación ficticios para evadir esta norma está prohibido. Esta norma no prohíbe la transferencia de un negocio de 4Life de acuerdo con la sección "Venta, Transferencia o Cesión del negocio de 4Life" de estas Normas.

3.20. Errores o preguntas

Si un distribuidor tuviera preguntas o creyera que se ha cometido un error en relación a sus comisiones, bonificaciones, informe de actividad de la línea descendente o cargos, el distribuidor debe notificar a 4Life dentro de los sesenta (60) días a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. 4Life no se hará responsable por ningún error, omisión o problema que no haya sido reportado dentro de los sesenta (60) días siguientes a la fecha de su pago.

3.21. Las compras de inventario en exceso están prohibidas

A los distribuidores no se les exige tener inventario de productos ni de ayudas de venta. Los distribuidores que lo hagan podrían encontrar que las ventas al menudeo y la edificación de la Organización de Mercadeo parecen ser más fáciles, debido a la rapidez con la que se pueden surtir los pedidos o satisfacer las necesidades de los nuevos distribuidores. Cada distribuidor deberá tomar sus propias decisiones con relación a estos asuntos. Para asegurar que los distribuidores no se encuentren sobrecargados con un exceso de inventario que no puedan vender, tal inventario se puede devolver a 4Life al tiempo de la cancelación o terminación del distribuidor de acuerdo con la sección "Devolución de Inventario y ayudas para las ventas por los Distribuidores" de estas Normas.

4Life prohíbe la compra de productos en cantidades irrazonables con el solo propósito de calificar para recibir comisiones, bonificaciones o avances dentro del Plan de Mercadeo y Compensación.

Los distribuidores no pueden comprar más inventario del que puedan razonablemente vender o consumir al término de un mes ni pueden alentar a otros a hacerlo.

3.22. El derecho a hacer publicidad

Los distribuidores autorizan a 4Life a utilizar su nombre, foto e historia personal y/o su semejante en la publicidad de la Compañía y/o materiales promocionales y descartar todo reclamo de remuneración por tal uso.

3.23. Aprobación y respaldo del gobierno

Las agencias regulatorias estatales y/o sus oficiales no aprueban ni respaldan ningún tipo de compañía de ventas directas ni de mercadeo de red ni sus programas, de modo que los distribuidores no deberán representar ni insinuar que 4Life ni su Plan de Mercadeo y Compensación cuentan con la "aprobación" o el "respaldo" o con consentimiento alguno de ninguna agencia gubernamental.

3.24. Impuestos sobre las ganancias y obligaciones tributarias

Cada distribuidor tiene la responsabilidad de cumplir con todas las reglas en cuanto a las obligaciones de impuestos o renta incluyendo pero no limitado a pagar los impuestos locales, nacionales o municipales sobre cualquier ingreso que haya generado como distribuidor independiente.

3.25. La condición de distribuidores independientes de multi nivel - reventa

Los distribuidores son independientes para reventa, y no compran una franquicia ni una oportunidad de negocios. El Contrato entre 4Life y sus distribuidores no crea una relación alguna de empleador y empleado, agencia, sociedad o asociación entre la Compañía y el distribuidor. Un distribuidor no será tratado como empleado por sus servicios ni por motivos de impuestos nacionales o municipales. Todos los distribuidores tienen la responsabilidad de pagar los impuestos locales, nacionales y municipales que se requieran de acuerdo con el total de la compensación ganada como distribuidor de la Compañía. El distribuidor no tiene autoridad (expresa ni tácita), para poner a la Compañía en ninguna obligación ni para representarla. Cada distribuidor deberá establecer sus propios objetivos, horario y métodos de venta, siempre y cuando cumpla con las condiciones de la Solicitud del Distribuidor, estas Normas y las leyes aplicables.

3.26. Mercadeo internacional

Debido a importantes consideraciones legales y tributarias, 4Life debe limitar la venta de sus productos y servicios y las presentaciones de la oportunidad que ofrece 4Life sólo a posibles distribuidores y clientes que se encuentren dentro de los EE. UU., los territorios que le pertenecen y otros países autorizados. Más aun, el permitir que unos pocos distribuidores lleven a cabo el negocio en mercados que 4Life no ha abierto aún violaría el concepto de dar a todo distribuidor la misma oportunidad de expandir su negocio en forma internacional.

De la misma manera, los distribuidores están autorizados para vender los

productos de 4Life e inscribir a clientes o distribuidores solo en los países en los que 4Life está autorizado a conducir sus negocios, según se haya anunciado en los Materiales Oficiales de la Compañía. Ningún distribuidor puede vender, regalar, transferir, importar, exportar ni distribuir los productos de 4Life o las ayudas de venta en ningún país que no esté autorizado. Además, ningún distribuidor puede, en ningún país que no esté autorizado: (a) hacer ventas, inscribir o hacer reuniones de capacitación; (b) inscribir ni tratar de inscribir a posibles distribuidores o clientes; ni (c) llevar a cabo ninguna otra actividad con el objeto de vender los productos de 4Life, establecer una Organización de Mercadeo ni promover la oportunidad de 4Life.

3.27. Adherencia a las leyes y ordenanzas

Los distribuidores deben cumplir con todas las leyes que los gobiernan en su propio país. Si hay una regla que no la sepa el distribuidor y un oficial o persona con autoridad le comente de la regla, el distribuidor debe cooperar y enviar a la Compañía una copia de la regla nueva. En la mayoría de los casos, estas ordenanzas no se aplican a los distribuidores de 4Life.

3.28. Cumplimiento de la ley y los estándares de ética

Los distribuidores deberán cumplir con todas las leyes y regulaciones locales, nacionales y municipales en la ejecución de su negocio. En conexión con la operación del negocio de un distribuidor de 4Life, debe evitar cualquier violación de cualquier ley, o cualquier conducta que no fuera ética o que de acuerdo con la percepción de 4Life pudiera perjudicar su reputación o buena intención, darían lugar a una acción disciplinaria.

3.29. Un solo negocio de 4life por distribuidor

Un distribuidor puede operar o tener un interés en la propiedad, legal o equitativa, como propietario individual, socio, accionista, fiduciario o beneficiario en un solo negocio en 4Life. Ningún individuo puede tener, operar ni recibir compensación por más de un negocio en 4Life. Los individuos de un mismo grupo familiar pueden entrar o tener un interés en su propio negocio por separado, solo si cada posición subsiguiente dentro de la familia se coloca en la primera línea del primer miembro de la familia que se haya inscrito. Una “unidad familiar” se define como los cónyuges y los hijos dependientes que vivan o estén en el negocio en el mismo domicilio.

3.30. Acciones de los miembros de una familia o individuos afiliados

Si cualquier miembro de la familia inmediata del distribuidor se vinculara en cualquier actividad, que se lleva a cabo por el distribuidor cuyo nombre figura en la solicitud, constituiría una violación de cualquier provisión del Contrato, tal actividad será considerada una violación por parte del distribuidor y 4Life puede tomar acción disciplinaria de acuerdo con las Normas en contra del mencionado distribuidor. De la misma manera, si un individuo asociado de cualquier forma a una

corporación, sociedad, fondo de inversión u otra entidad (en forma colectiva "individuo afiliado") viola el Contrato, tal acción se considerará una violación por la entidad y 4Life puede tomar acción disciplinaria en contra de la entidad.

Todo lo anterior deberá regirse primordialmente por las leyes aplicables en Colombia.

3.31. Se prohíbe re-empacar y re-etiquetar

Los distribuidores no pueden de ninguna forma re-empacar, re-etiquetar o rellenar ni alterar las etiquetas de ninguno de los productos de 4Life, su información, materiales ni programas. Los productos de 4Life deben venderse en sus envases originales solamente. Usted debe también comprender y considerar que ciertas responsabilidades de tipo civil pueden aparecer cuando, como consecuencia del re-empaque o la re-etiquetado, las personas que estén utilizando los productos sufrieran cualquier clase de lesión o si su propiedad sufriera daños.

3.32. Pedidos de registros adicionales

Cualquier petición por parte de un distribuidor para obtener copias adicionales o de reemplazo de las boletas, solicitudes u otros registros exigen un pago de $2400 pesos colombiano por página copiada. Este cargo cubre los gastos de envío y el tiempo invertido en hacer las investigaciones de los archivos y sacarles copia.

3.33. El movimiento de la organización de mercadeo ("roll-up')

Al cancelar un distribuidor, todos los individuos que sean del primer nivel del distribuidor que esté cancelando se ubicarán en la posición que fue desalojada. Esto no afectará la condición de los matriculadores. **Reforma de la Política de Crédito del Matriculador:** El crédito del matriculador se proporciona al distribuidor (Matriculador) que originalmente inscribe a otro distribuidor (Matriculado) en 4Life. En el caso de que la cuenta del Matriculador original sea terminada, el crédito del matriculador será transferido al patrocinador del distribuidor Matriculado. Esta reforma en la póliza, brindará asistencia a los distribuidores vigentes para cumplir con los requisitos de matriculación y maximizar los beneficios estipulados en el Life Rewards Plan™. Ejemplo: Tomás inscribe y patrocina a Alicia, Alicia matricula y patrocina a Jane. En el caso de que la cuenta de Alicia sea terminada, Tomás será el patrocinador Y EL MATRICULADOR de Jane. Anteriormente, Tomás hubiera sido solamente el patrocinador y no hubiera recibido el crédito del matriculador por Jane.

3.34. La venta, transferencia o cesión del negocio de 4life

A pesar de que el negocio de 4Life es de propiedad privada, operado en forma independiente, la venta, transferencia o cesión del negocio de 4Life está sujeto a ciertas limitaciones. A menos que se indicara de otra manera y por escrito, si un distribuidor desea vender su posición en el negocio de 4Life, deberá cumplir con el siguiente criterio:

- El distribuidor le dará a la Compañía la primera oportunidad de aceptar o rechazar la compra del negocio bajo las mismas condiciones bajo las cuales

se ofrecerían a cualquier tercero. Si la Compañía optara por comprar el negocio, quedará a discreción de la Compañía el permitir el avance de las posiciones;

- La protección de las líneas existentes de patrocinio siempre se debe mantener a fin de que el negocio de 4Life continúe siendo operado bajo esa línea de patrocinio;
- Un comprador o a quien se haya transferido el negocio de 4Life debe convertirse en un distribuidor calificado. Si el comprador es un distribuidor activo de 4Life, deberá primero cancelar su negocio de 4Life y mantenerse inactivo durante seis (6) meses completos antes de calificar para una compra, transferencia, asignación o adquisición de cualquier interés en el negocio de 4Life;
- Antes de que la venta, transferencia o asignación sea finalizada y aprobada por 4Life, deben saldarse todas las deudas que el distribuidor vendedor tenga con 4Life;
- El distribuidor vendedor debe encontrarse en buena situación y no en violación de ninguno de los términos del Contrato para calificar para la venta, transferencia o asignación de un negocio de 4Life; y
- Antes de ofrecer un negocio de 4Life para su venta, el distribuidor vendedor debe notificar a las Oficinas Corporativas de 4Life de su intención de vender el negocio.

3.35. La separación de un negocio de 4life

Algunas veces los distribuidores operan su negocio como una sociedad entre esposo y esposa, sociedades regulares, corporaciones o fondos de inversión. En el caso dado que el matrimonio terminara en divorcio o que una corporación, sociedad o fondo de inversión (las últimas tres entidades se referirán colectivamente como "entidades") se disolvieran, se deben hacer arreglos para asegurarse de que la separación o división del negocio se logre de tal manera que no tenga un efecto negativo en otras organizaciones hacia arriba o abajo del patrocinio. Si las partes que se separan no tienen en cuenta el mejor interés de otros distribuidores y de la Compañía, 4Life cancelará el Contrato y moverá hacia arriba a toda la organización de acuerdo con la sección "Movimiento de la organización de mercadeo" de estas Normas.

Durante el tiempo que un divorcio o la disolución de una entidad estén pendientes, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes puede, con la autorización por escrito de la otra, operar el negocio de 4Life de acuerdo con una asignación por escrito por la cual el cónyuge que renuncia, o los accionistas, socios o fideicomiso autorizan a 4Life a tratar directa y únicamente con el otro cónyuge o con los accionistas, socios o fideicomiso que no hayan renunciado; o
- Las partes pueden continuar operando el negocio de 4Life juntas, en cuyo caso toda la compensación que pagara 4Life se pagaría a nombre de ambos distribuidores o a nombre de la entidad para que las partes se dividan según hayan acordado entre sí.

Si las partes no escogen ninguna de las opciones, 4Life continuará pagando las comisiones al mismo individuo a quien se le pagaban las comisiones antes de presentar el divorcio o el proceso de la disolución.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la organización de mercadeo de los esposos en proceso de divorcio o de la entidad en vías de disolución. Del mismo modo, bajo ninguna circunstancia dividirá 4Life los cheques de comisiones ni bonificaciones entre los esposos en proceso de divorcio o los miembros de la entidad en vías de disolución. 4Life solo reconocerá a una organización de mercadeo y emitirá solo un cheque de comisiones por negocio por ciclo de comisiones. Los cheques de comisiones serán siempre emitidos a nombre del mismo individuo o entidad.

En el caso dado que las partes en proceso de divorcio o disolución no pudieran resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio dentro de los seis (6) meses siguientes a la presentación del divorcio o al proceso de disolución de la institución el Contrato quedará involuntariamente cancelado. Si un ex-cónyuge renuncia completamente a los derechos de su negocio 4Life original, éste está libre a partir de entonces para inscribirse bajo cualquier patrocinador de su elección, y no necesita esperar seis meses antes de volver a presentar su solicitud. Si un ex-afiliado renuncia completamente a los derechos de su negocio de 4Life original debe permanecer completamente inactivo por seis (6) meses calendario antes de calificar para la compra, transferencia, asignación, o adquisición de cualquier acción en el negocio de 4Life, o antes de volver a presentar una solicitud.

En casos de divorcio o disolución de la entidad, la parte que renuncie no tendrá derecho a ninguno de los distribuidores de su organización anterior ni a ninguno de los clientes de menudeo. Ellos deberán desarrollar su nuevo negocio de la misma forma que lo haría cualquier distribuidor nuevo. Todo lo anterior deberá regirse primordialmente por las leyes aplicables en Colombia.

3.36. Patrocinio

Todos los distribuidores activos en condiciones satisfactorias tienen el derecho a patrocinar y matricular a otros en 4Life. Cada posible cliente o distribuidor tiene el derecho final de escoger a su propio patrocinador. Si dos distribuidores reclaman ser patrocinadores del mismo distribuidor o cliente, la Compañía considerará la primera solicitud que haya recibido como la prevaleciente.

3.37. Transferencia ante la muerte de un distribuidor

Al morir un distribuidor, su negocio podrá pasar a su descendencia. Deberá presentarse la documentación legal adecuada a la Compañía para asegurarse de que la transferencia es correcta. Por tal motivo, un distribuidor debería consultar con un abogado para recibir ayuda en la preparación de un testamento. En todos los casos en que un negocio de 4Life se transmita a consecuencia de un testamento u otro proceso de herencia, el beneficiario adquiere el derecho de recolectar el

dinero de todas las bonificaciones y comisiones correspondientes a la Organización de Mercadeo del distribuidor difunto siempre y cuando haya calificado. El sucesor debe:

- Ejecutar un Contrato de Distribuidor;
- Proporcionar un original del certificado de defunción y una copia notariada del testamento u otro instrumento que establezca el derecho del sucesor al negocio de 4Life;
- Cumplir con los términos y provisiones del Contrato; y
- Cumplir con todos los requisitos para obtener la condición de distribuidor en lugar del difunto como:

  - Copia del documento de identidad.
  - Copia del Registro Unico Tributario (RUT)
  - Información de la cuenta bancaria, en donde se depositarán los bonos de comisión a que tenga derecho.

3.38. Transferencia ante la discapacidad de un distribuidor

Para efectuar una transferencia de un negocio de 4Life debido a la discapacidad de un distribuidor, el sucesor debe proporcionar a 4Life la siguiente información: (1) una copia notariada de su designación como consignatario; (2) una copia notariada del documento fiduciario u otra documentación que establezca que el consignatario tiene el derecho de administrar el negocio de 4Life; y (3) una Solicitud del Distribuidor lleno y ejecutado por el consignatario. El consignatario debe entonces:

- Ejecutar una Solicitud del Distribuidor;
- Cumplir con los términos y provisiones del Contrato;
- Cumplir con todas los requisitos para obtener la condición de distribuidor del discapacitado.

Todo lo anterior deberá regirse primordialmente por las leyes aplicables en Colombia.

4.1. Cambio de domicilio o teléfono

Para asegurar que los productos, materiales y cheques lleguen a tiempo, es muy importante que los registros de 4Life se mantengan al día. Es necesario tener un domicilio físico. Los distribuidores que planeen cambiar de domicilio deberán enviar la nueva dirección y número de teléfono a 4Life. Para garantizar la entrega adecuada, los cambios deberán hacerse por lo menos con dos (2) semanas de anticipación.

4.2. Las obligaciones del desarrollo continuo y la capacitación constante

Cualquier distribuidor que sea patrocinador o matriculador de otro distribuidor debe desempeñar una función supervisora de buena fe a fin de asegurarse de que su línea descendente esté operando en forma adecuada dentro de su negocio de 4Life. Los distribuidores deben tener contacto constante, comunicación y supervisión con los distribuidores de la Organización

de Mercadeo. Ejemplos de tal contacto y supervisión pueden incluir pero no limitarse a: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, mensajes, correo electrónico y el acompañar a los distribuidores de la línea descendente a las reuniones, capacitaciones y otras funciones de 4Life. Los distribuidores de la línea ascendente son también responsables de motivar y capacitar a los nuevos distribuidores sobre el conocimiento de los productos de 4Life, técnicas eficaces de venta, el Plan de Mercadeo y Compensación y el cumplimiento de las Normas de la Compañía.

4.3. La responsabilidad de capacitar incrementa

A medida que los distribuidores progresen dentro de los varios niveles de liderazgo, obtendrán mayor experiencia en las técnicas de ventas, conocimiento del producto y comprensión del programa de 4Life; a ellos se les pedirá que compartan su conocimiento con los distribuidores menos experimentados dentro de su organización.

4.4. La responsabilidad constante de las ventas

Sin tener en cuenta los niveles de sus logros, los distribuidores tienen la responsabilidad constante de seguir inscribiendo a distribuidores nuevos y vendiendo productos.

Todas las anteriores obligaciones del distribuidor son con el único propósito de generar ventas, lo cual es el único evento que puede generar comisiones o remuneración.

4.5. No desprestigiar

4Life desea proporcionar productos competitivos, un plan de compensación competitivo y los mejores servicios de la industria a sus distribuidores independientes. Por ese motivo, valoramos sus comentarios y crítica constructiva. Tales comentarios deben presentarse por escrito a 4Life. Mientras que 4Life acepta la crítica constructiva, los comentarios y las observaciones negativas que hagan los distribuidores sobre la Compañía, sus productos o el plan de compensación no cumplen con ningún objetivo más que el de disminuir el entusiasmo de otros distribuidores de 4Life. Por tal motivo y a fin de sentar el ejemplo adecuado para el resto de la línea descendente, los distribuidores no deben desprestigiar, menospreciar ni hacer comentarios negativos sobre 4Life, otros distribuidores de 4Life, los productos de 4Life, el Plan de Mercadeo y Compensación ni sobre los directores, oficiales y empleados.

4.6. El facilitar la documentación a los solicitantes

Los distribuidores deben proporcionar la versión más actualizada de las Normas y el Plan de Mercadeo y Compensación de Colombia a los individuos que vayan a patrocinar para ser distribuidores antes de que el solicitante firme el Contrato. Se pueden adquirir copias adicionales de las Normas de parte de 4Life.

4.7. El informar de la violación de las normas

Los distribuidores que observen una violación de las Normas por parte de otro distribuidor deberán presentar un informe por escrito de tal violación directamente a 4Life. Los detalles del incidente tales como la fecha, el número de instancias, las personas involucradas y cualquier documentación que lo respalde, deberá incluirse en el informe.

5.1. Ventas de producto

El Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life se basa en la venta de productos y servicios de 4Life a consumidores finales. Los distribuidores deben cumplir con las exigencias personales de ventas y las de su Organización de Mercadeo (como así también con otras responsabilidades establecidas en el Contrato) para calificar para las bonificaciones, comisiones y avances a rangos más altos. Por lo menos el 70% de los puntos Life de volumen personal debe corresponder a las ventas de menudeo.

5.2. No hay restricciones de precio ni de territorio

A los distribuidores no se les exige vender los productos de 4Life al precio sugerido para la venta al público que establece 4Life en su Lista de Precios. Los distribuidores pueden vender productos al precio que deseen. No se asignan territorios exclusivos a nadie. No se exige pagar gastos de franquicia. Cualquier distribuidor que haga publicidad y/o ofrezca vender los productos de 4Life a un precio menor que el precio de costo (siendo la definición de "precio de costo" el monto de un solo envase de producto presentado en la Lista de Precios de los Productos de 4Life según se haya publicado y con las modificaciones que se le hacen de vez en cuando) será terminado sin ulterior recurso.

5.3. Recibos de las ventas

Si un distribuidor vende cualquier producto de 4Life de su inventario, debe dar al cliente una copia de la factura al momento de la venta y cumplir con todas las reglas de Colombia que apliquen a su estatus de impuestos particulares, incluyendo pero no limitado a la colección de cualquier impuesto que pueda ser aplicables.
Los distribuidores deben mantener las facturas por un periodo de dos (2) años y proporcionarlas a 4Life si la Compañía se los exigiera.

6. BONIFICACIONES Y COMISIONES

6.1. Calificaciones para las bonificaciones y comisiones

Un distribuidor debe estar activo y cumpliendo con el Contrato para calificar para las bonificaciones y comisiones. Siempre y cuando un distribuidor cumpla con los términos del Contrato, 4Life pagará las comisiones que le correspondan a tal distribuidor de acuerdo con el Plan de Mercadeo y Compensación. El monto mínimo por el cual 4Life emitirá un cheque será determinado por la Compañía. Si las bonificaciones y comisiones de un distribuidor no alcanzan o exceden el monto mínimo, la Compañía acumulará las comisiones y bonificaciones hasta que hayan alcanzado el monto mínimo. El cheque se emitirá una vez que este monto haya sido acumulado.

6.2. Ajustes a las bonificaciones y comisiones por devoluciones de productos y servicios

Los distribuidores reciben bonificaciones y comisiones basadas en las ventas reales de productos a los consumidores finales. Cuando se devuelve un producto a 4Life a cambio de un reembolso o la Compañía vuelve a comprar el producto, las bonificaciones y comisiones correspondientes a los productos devueltos o que la Compañía haya comprado de regreso serán deducidas durante el mes en el que ocurrió el reembolso o serán retenidas de cualquier bonificación, comisión u otro monto que la Compañía le deba al distribuidor. Las deducciones continuarán cada periodo de pago subsiguiente hasta que la comisión sea recobrada del distribuidor que haya recibido las bonificaciones y las comisiones sobre las ventas de los productos que fueron devueltos.

6.3. Comisiones y créditos que no hayan sido reclamados

Los distribuidores deben depositar o cambiar los cheques de bonificación o comisiones dentro de los seis (6) meses a partir de la fecha de emisión.

7.1. Garantía sobre el producto

4Life ofrece una garantía de satisfacción durante treinta (30) días o la devolución del dinero (menos los gastos de envío) a todos los clientes de menudeo. Si un cliente compró un producto de un distribuidor de 4Life, el cliente deberá devolver ese producto al distribuidor para su reembolso, reemplazo o cambio. Si un cliente preferido compró el producto de la Compañía directamente, el producto deberá devolverse a la Compañía directamente. Si un distribuidor no estuviera satisfecho con un producto de 4Life que haya comprado para uso personal, el distribuidor podrá devolver el producto dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha de la compra para obtener el cien por ciento (100%) de reembolso, un reemplazo o cambio (menos los gastos de envío). Esta garantía se limita a $720.000 pesos colombianos durante un periodo de doce (12) meses. Si un distribuidor desea devolver mercadería que superen los $720.000 pesos colombianos en cualquier periodo de doce (12) meses, la devolución se considerará una re compra de inventario y la Compañía re comprará el inventario de acuerdo con los términos establecidos en la sección "Devolución de inventario y ayudas de venta por parte de los distribuidores" de estas Normas, y el Contrato será terminado.

7.2. Devoluciones de los distribuidores (productos devueltos por los clientes personales de menudeo)

Si un cliente personal de menudeo devuelve un producto al distribuidor de quien lo compró, el distribuidor puede devolverlo a la Compañía para un cambio o reemplazo (el distribuidor que devuelva el producto es responsable por todos los gastos de envío).

7.3. Devoluciones de los distribuidores de inventario y ayudas de venta

Ante la cancelación o terminación del Contrato, el distribuidor puede devolver el inventario y las ayudas de venta que compró entre un (1) año de la fecha de terminación y recibir un reembolso si el o ella no puede vender ni utilizar la mercancía. Un distribuidor sólo puede devolver productos y ayudas de ventas que él mismo haya comprado personalmente de la Compañía y que se encuentren en condiciones de ser revendidos. Sobre recibo de los productos y ayudas de ventas, el distribuidor será reembolsado el noventa por ciento (90%) del costo neto del precio de la compra original, menos gastos de envío. Si las compras se hicieron con tarjeta de crédito, el reembolso se acreditará a la misma cuenta con la que se hizo la compra. La Compañía deducirá del reembolso que le pague al distribuidor, cualquier comisión, bonificación o incentivo de cualquier clase que haya recibido el distribuidor asociado con la mercancía que devuelve.

7.4. Procedimientos para todas las devoluciones

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones por reembolso, recompra o cambio:

- Toda la mercancía debe ser devuelta por el distribuidor o el cliente que la compró

directamente de 4Life.

- Todos los productos que vayan a ser devueltos deben tener un número de autorización de la devolución el cual se puede obtener al llamar al Departamento de Servicios al Distribuidor. Este número de autorización de la devolución se debe escribir en todas las cajas que se devuelvan.

La devolución debe estar acompañada de:

- Una copia fechada del recibo original de ventas de menudeo (si el producto fue devuelto al distribuidor por un cliente de menudeo); y
- El producto restante sin utilizar en su envase original.

Debe utilizarse el embalaje adecuado para el envío de los productos que se devuelvan para ser reemplazados. Todos los envíos a 4Life deben hacerse de manera prepagada. 4Life no acepta paquetes con envío por cobrar. El riesgo de la pérdida durante el envío de los productos recae en el distribuidor. Es la responsabilidad del distribuidor rastrear, asegurar o confirmar que la Compañía haya recibido el producto devuelto.

Si un distribuidor devuelve mercancía a 4Life que le fue devuelta por uno de sus clientes personales de menudeo, el producto debe recibirse en 4Life dentro de diez (10) días a partir de la fecha en la que el cliente le devolvió la mercancía al distribuidor, y debe ser acompañada por el recibo de venta que el distribuidor le dio al cliente al momento de hacer la venta.

No se harán reembolsos ni reemplazos si las condiciones de estas reglas no se cumplen.

8.1. Sanciones disciplinarias

La violación del Contrato, estas Normas o cualquier conducta de negocios que fuera ilegal, fraudulenta, engañosa o no fuera ética por parte de un distribuidor pueden resultar, a juicio de 4Life, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

- La emisión de una advertencia escrita o amonestación;
- Exigir que el distribuidor tome medidas correctivas de inmediato;
- La pérdida de los privilegios, incluyendo pero sin limitarse ello a la pérdida de derechos a recibir mensajes de voz;
- La pérdida de los derechos de uno o más cheques de bonificación o de comisión;
- 4Life puede retener de un distribuidor toda o parte de una bonificación o comisión durante el periodo durante el que 4Life esté investigando cualquier conducta que supuestamente violara el Contrato. Si el negocio de un distribuidor se cancelara por razones disciplinarias, el distribuidor no tendrá derecho a recuperar ninguna de las comisiones perdidas durante el período de investigación;
- Suspensión del Contrato del individuo por uno o más periodos de pago;
- Cancelación involuntaria del Contrato del Infractor;
- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier provisión del Contrato que 4Life considere que puede poner en práctica para implementar y apropiar a fin de resolver en forma equitativa los daños causados parcial o exclusivamente por la violación de las Normas o ruptura del Contrato por parte del distribuidor; y/o
- En las situaciones en las que se considere apropiado por parte de 4Life, la Compañía puede instituir procedimientos legales en busca de una compensación monetaria y/o equitativa.

Todo lo anterior deberá regirse primordialmente por las leyes aplicables en Colombia.

8.2. Quejas y protestas

Cuando un distribuidor tiene una queja o protesta hacia otro distribuidor con relación a la práctica o conducta referente a sus respectivos negocios de 4Life, el distribuidor que tenga la queja deberá informar por escrito al departamento de Normas y Procedimientos "Distributor Compliance" de la Compañía.

8.3. Apelaciones de las sanciones

Luego de la emisión de una sanción (que no sea suspensión pendiente investigación), el distribuidor sancionado puede apelar la sanción a la Compañía. Las apelaciones de los distribuidores deberán hacerse por escrito y recibirse en el departamento de Normas "Compliance" dentro de los quince (15) días a partir de la fecha del aviso de sanción de 4Life. Si la apelación no se recibiera en 4Life dentro de un periodo de quince (15) días, la sanción será definitiva. El distribuidor debe presentar toda la documentación que lo respalde en su apelación y especificar con lujo de detalles las razones por las cuales piensa que la determinación inicial de la Compañía fue errónea. Si el distribuidor presenta una apelación a las sanciones a tiempo, la Compañía la analizará y volverá a estudiar la cancelación, verá la posibilidad de otra sanción adecuada y le notificará al

Distribuidor por escrito de su decisión.

Todo lo anterior deberá regirse primordialmente por las leyes aplicables en Colombia.

8.4. Derecho gobernante y jurisdicción

Este Contrato debe ser llevado a cabo de acuerdo con las leyes de Colombia. El distribuidor y 4Life están de acuerdo que las Cortes de Colombia tienen jurisdicción exclusiva para resolver todas las situaciones que ocurren en conexión con este Contrato.

9. PEDIDOS

9.1. La compra de los productos de 4life

Cada distribuidor deberá comprar sus productos directamente de 4Life. Si un distribuidor compra productos de otro distribuidor o de alguna otra fuente, el distribuidor que compra no recibirá el volumen de Life Points personales asociados con esa compra. Las compras hechas de los Centros LP autorizados están exceptuadas de esta norma.

9.2. Normas generales para los pedidos

En los pedidos hechos por correo que lleguen con una forma de pago inválida o incorrecta, 4Life tratará de ponerse en contacto con el distribuidor por teléfono y/o correo para tratar de obtener el pago. Si estos intentos fueran infructuosos después de cinco (5) días, el pedido será devuelto sin procesar. No se aceptan pedidos con pago a vuelta de correo (C.O.D.). 4Life no tiene exigencias de un mínimo en los pedidos. Los pedidos de productos y ayudas de venta se pueden combinar.

9.3. Normas sobre el envío y los artículos agotados

Generalmente 4Life envía los productos dentro de un día hábil a partir de la fecha en que recibe el pedido. 4Life enviará en forma expeditiva cualquier porción de un pedido que tenga en existencia. Sin embargo, si un artículo pedido no estuviera en existencia, se mantendrá en el archivo y será enviado cuando 4Life reciba el inventario adicional. A los distribuidores se les cobrarán esos productos y recibirán el volumen de Life Points personales a menos que se le notifique en el recibo que tal producto ha sido descontinuado. 4Life les notificará a los distribuidores y clientes cuando un producto esté agotado y no se espere que se puedan enviar hasta treinta (30) días a partir de la fecha en que se hizo el pedido. Se proporcionará también una fecha estimada de envío. Si el distribuidor lo desea, puede pedir que le cancelen el pedido de los productos que estén agotados. Los distribuidores pueden pedir un reembolso o crédito a su cuenta o un reemplazo de la mercancía que esté agotada y cuyo pedido hubiera sido cancelado. Si se pidiera un reembolso, el volumen de Life Points personales será disminuido por el monto del reembolso en el mes y las bonificaciones se retendrán en un mes subsiguiente al que se emitió el reembolso.

9.4. Confirmación del pedido

Un distribuidor y/o el que recibe un pedido debe confirmar que el producto que recibió corresponde con el producto que figura en el recibo de envío y que no esté dañado. Si 4Life no fuera notificado de discrepancias o daño dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha de envío el distribuidor perderá el derecho a pedir una corrección.

9.5. Pagos y depósitos de envío

Un distribuidor no aceptará ningún pago por las ventas hechas a un cliente de menudeo excepto al entregar el producto. Los distribuidores no deben aceptar dinero de parte de los clientes de menudeo como depósito para futuras entregas de producto.

9.6. Fondos insuficientes

Cada distribuidor tiene la responsabilidad de asegurarse de que tiene suficientes

fondos o crédito disponible en su cuenta para cubrir el monto del pedido automático. 4Life no tiene la obligación de ponerse en contacto con los distribuidores con relación a los pedidos cancelados por falta de fondos o de crédito. Esta situación puede resultar en que un distribuidor no logre satisfacer los requisitos de volumen de Life Points personales para ese mes.

9.7. Cheques retornados

Todos los cheques que devuelva el banco de un distribuidor por falta de fondos serán presentados nuevamente para su pago. Un cargo de $60.000 pesos colombianos por cheques retornados se cobrará a la cuenta del distribuidor. Después de recibir de regreso un cheque de un distribuidor o cliente, todos los pedidos que se hagan en el futuro deberán pagarse con tarjeta de crédito, giro postal o cheque del cajero. Cualquier balance pendiente a favor de 4Life por parte de un distribuidor, y causado por un cheque sin fondos y los cargos por tales cheques se retendrán de los cheques de bonificaciones y comisiones subsiguientes o serán recolectados de la manera que 4Life crea apropiada. La reincorporación a los pagos por cheque queda a discreción de 4Life.

9.8. Restricciones sobre el uso de tarjetas de crédito por terceros y acceso a la cuenta de cheques

Los distribuidores no permitirán que otros distribuidores ni clientes utilicen su tarjeta de crédito ni que hagan débitos de su cuenta de cheques, ya sea para inscribirse o hacer compras de la compañía.

9.9. Impuestos sobre las ventas

Por virtud de sus operaciones de negocios, a 4Life se le exige cobrar impuestos sobre las ventas y cumplir con los requisitos de la retención de los impuestos y otras obligaciones de impuestos en Colombia. También, los distribuidores deben cumplir con todas las obligaciones de impuestos en Colombia de acuerdo con su propio régimen de impuestos.

10.1. El efecto de la cancelación y cesación

Siempre que un distribuidor se mantenga activo y cumpliendo con los términos de la Solicitud del Distribuidor y estas Normas, 4Life le pagará las comisiones a tal distribuidor de acuerdo con el Plan de Mercadeo y Compensación.

Las bonificaciones y comisiones de un distribuidor constituyen la consideración total por el esfuerzo del distribuidor por generar ventas y todas las actividades relacionadas con la generación de las ventas. Luego de la (i) falta de continuación del Contrato por parte de un distribuidor, (ii) cancelación por inactividad, o (iii) cancelación voluntaria o (iv) involuntaria (terminación) de su Contrato (refiriéndose a todos estos métodos en forma colectiva como "Cancelación"), el ex distribuidor no tendrá derecho, título, reclamo ni interés en su Organización de Mercadeo la cual él o ella operaba, ni tampoco comisiones ni bonificaciones sobre las ventas generadas por la organización. Los distribuidores renuncian a todos y cualquiera de sus derechos, incluyendo pero sin limitarse a los derechos de propiedad sobre la Organización de Mercadeo que hubieran tenido. Luego de la terminación de su Contrato, el ex distribuidor no se considerará a sí mismo como distribuidor de 4Life y no tendrá el derecho de vender productos ni servicios de 4Life. Un distribuidor cuyo Contrato haya sido cancelado recibirá comisiones y bonificaciones solo por el último periodo completo de pago que haya trabajado previo a la terminación (menos cualquier monto que le sea retenido durante una investigación precedente a la terminación involuntaria).

10.2. Cancelación por inactividad

Es la responsabilidad del distribuidor el dar a su Organización de Mercadeo el ejemplo adecuado de producción personal de ventas a los consumidores finales. Sin tal ejemplo de liderazgo, el distribuidor perdería su derecho a recibir comisiones sobre las ventas generadas por medio de su Organización de Mercadeo. Por lo tanto, los distribuidores que produzcan en forma personal menos del volumen de Life Points personales según se especifica en el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life dentro de cualquier periodo, no recibirán comisiones por las ventas generadas por medio de su Organización de Mercadeo durante ese periodo. Si un distribuidor no ha logrado satisfacer sus requisitos de ventas personales por un período de seis (6) meses consecutivos (y por ende volviéndose "inactivo"), su Contrato será cancelado por inactividad al día siguiente al último día que marca los seis meses de inactividad. 4Life no proporcionará confirmación escrita de dicha cancelación.

10.3. Cancelación involuntaria (terminación)

La violación por parte de un distribuidor de cualquiera de los términos de este Contrato, incluyendo las enmiendas de eso, puede resultar en cualquiera de las sanciones enumeradas en el Contrato, incluyendo, pero sin limitarse a la terminación de su Contrato. La cancelación entrará en efecto en la fecha en que la

notificación escrita sea enviada por correo, fax o por correo expreso, dirigida al distribuidor al último domicilio conocido o al de su abogado, o cuando el distribuidor reciba el aviso de terminación, el que ocurra primero. 4Life se reserve el derecho de retener y/o retener permanentemente los fondos y evitar cualquier movimiento de la organización, dependiendo de las circunstancias individuales pertinentes a cada caso.

10.4. Cancelación voluntaria

Un participante de este mercadeo de multi nivel tiene el derecho de cancelar en cualquier momento, sin importar el motivo. La cancelación deberá presentarse por escrito a la Compañía en su domicilio principal de negocios. La notificación escrita debe incluir la firma del distribuidor, el nombre escrito, el domicilio y el número de identificación del distribuidor. Si un distribuidor que cancela está inscrito en el envío automático, su contrato de tal envío también se cancelará. Si él o ella desean permanecer como cliente de envío automático, deberán comunicarse con el Departamento de Servicio al Distribuidor para establecer una cuenta de distribuidor o de cliente.

10.5. No continuación

Un distribuidor puede también voluntariamente cancelar su Contrato al no pagar el honorario de la suscripción y del material en su fecha aniversario.

4LIFE
El término “4Life” como está usado durante este Contrato significa 4Life Research USA, LLC.

DISTRIBUIDOR ACTIVO
Un distribuidor que satisface el mínimo requerido de volumen de Life Points personales según se establece en el Plan de Mercadeo y Compensación, a fin de asegurar que el Contrato del Distribuidor permanezca vigente.

CONTRATO
El acuerdo entre la Compañía y cada distribuidor incluye el Contrato del Distribuidor, las Normas y Procedimientos de 4Life, y el Plan de Mercadeo y Compensación, todos en su forma actual y con las enmiendas que haya hecho 4Life a su sola discreción. Todos estos documentos en forma colectiva se hace referencia como “Contrato”.

CLIENTE DE ENVÍO AUTOMÁTICO
Un cliente que ha ejecutado con 4Life un Contrato del Cliente y que acuerda comprar un paquete específico de productos y servicios de 4Life todos los meses.

PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE CALIFICAN PARA COMISIONES
Todos los productos y servicios de 4Life sobre los cuales se pagan comisiones y bonificaciones. Los paquetes informativos para distribuidores no califican para recibir comisiones.

COMPAÑÍA
El término “Compañía” se utiliza a lo largo del Contrato y significa 4Life Research USA, LLC.

LÍNEA DESCENDENTE
Véase “Organización de Mercadeo”.

LOS INFORMES SOBRE LA ACTIVIDAD DE LA LÍNEA DESCENDENTE
Un informe mensual generado por 4Life que proporciona información crítica relacionada con la identidad de los distribuidores, información sobre las ventas y la actividad de patrocinio de la Organización de Mercadeo. Este informe contiene información confidencial y secretos de la industria que es exclusiva de 4Life.

MATRICULADOR
Un distribuidor que recluta a otro en forma personal y coloca al nuevo distribuidor en su línea descendente. El matriculador de un nuevo distribuidor puede ser también el patrocinador del nuevo distribuidor.

VOLUMEN DE LIFE POINTS DE GRUPO
El valor de los productos de 4Life que califica para comisiones y es generado por la Organización de Mercadeo de un distribuidor. El volumen de Life Points de

grupo incluye el volumen de Life Points personales del distribuidor. (Los paquetes informativos y ayudas de venta no tienen volumen de Life Points.)

FAMILIA INMEDIATA

Los jefes de familia y sus dependientes que residen en la misma casa.

NIVEL

Los estratos de clientes de línea descendente y de los distribuidores en la Organización de Mercadeo particular de un distribuidor. Este término se refiere a la relación de un distribuidor con cierto distribuidor de su línea ascendente, determinada por el número de distribuidores que hay entre ambos y que están relacionados por el patrocinio. Por ejemplo, si A patrocina a B, quien patrocina a C, quien a su vez patrocina a D, quien patrocina a E, entonces E está en el cuarto nivel de A.

LIFE POINTS

A cada producto de 4Life que califica para comisiones se le asigna un valor en puntos. Las comisiones de los distribuidores se basan en el total del valor en puntos que venda cada distribuidor en su Organización de Mercadeo.

LÍNEA

También llamada pierna. Una parte de su línea descendente que comienza con alguien patrocinado por usted y continua hacia abajo de ese patrocinio.

ORGANIZACIÓN DE MERCADEO

Los clientes y distribuidores debajo de un distribuidor en particular.

MATERIALES OFICIALES DE 4LIFE

La literatura, cintas de audio o video y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y/o distribuidos por 4Life a los distribuidores.

VOLUMEN DE LIFE POINTS PERSONALES (PLPV)

El valor que califica para comisiones de los servicios y productos vendidos en un periodo de volumen: (1) por la Compañía a un distribuidor; y (2) por la Compañía a los clientes directos y de envío automático matriculados directamente por un distribuidor.

RANGO CALIFICADO

El término “Rango calificado” se refiere al rango actual de un distribuidor, de acuerdo con lo establecido por el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life, dentro de cualquier periodo de volumen. Para ser considerado “Calificado” con relación a un rango en particular, un distribuidor debe satisfacer los requisitos del criterio establecido en el Plan de Mercadeo y Compensación correspondiente a su rango respectivo.

REVENTA

Los productos y ayudas de venta son de "reventa" si cada uno de los siguientes requerimientos son satisfechos: (1) no están abiertos y no están usados; (2) el envase y la etiqueta no han sido dañados; (3) el producto y el envase están en buena condición para que se venda el producto al precio normal; (4) los productos son devueltos entre un (1) año de la fecha de comprarlos; (5) el producto no está expirado. Cualquier producto o material que se indica que no es recuperable, descontinuado, o un ítem temporal, no será de reventa.

PATROCINADOR

El distribuidor quien está directamente arriba de usted. El patrocinador de un distribuidor nuevo también puede ser el matriculador del distribuidor nuevo.

JUNTOS, EDIFICANDO VIDAS™

www.4life.com

4Life Research Colombia, LLC
Carrera 15 No. 98-42 Local 101
Bogotá, Colombia

Tel: (1) 219-1600 en Bogotá,
(2)513-7549/50 en Cali,
018000-116010 línea gratuita nacional

v.2.120607 ©2007 4Life Research™