

Normas y Procedimientos de 4Life[®]

(en efecto a partir del 1 de octubre de 2018)

4LIFE[®] RESEARCH SPAIN S.L.U

1. INTRODUCCIÓN.....	4
1.1. Normas incorporadas a la Solicitud de Contrato de Distribuidor	
1.2. El objetivo de las normas	
1.3. Cambios a la solicitud y contrato de distribuidor, a las normas y procedimientos, o al plan de ventas y retribución	
1.4. Retrasos	
1.5. Normas y disposiciones divisibles	
1.6. Títulos no substantivos	
1.7. Renuncia	
2. PARA HACERSE DISTRIBUIDOR.....	5
2.1. Los requisitos para hacerse Distribuidor	
2.2. Inventario y paquete informativo para Distribuidores (“Kit de Distribuidor”)	
2.3. Inscripción de Distribuidores nuevos por internet	
2.4. Los beneficios de los Distribuidores	
2.5. Renovación de su negocio 4Life	
3. DESARROLLO DEL NEGOCIO 4LIFE.....	6
3.1. La adherencia al Plan de Ventas y Retribución de 4Life	
3.2. Publicidad	
3.3. Participación en los esfuerzos corporativos de ventas de 4Life	
3.4. Técnicas de tele marketing	
3.5. Marcas registradas y derechos de reproducción	
3.6. Medios de comunicación y preguntas	
3.7. Sociedades	
3.8. 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 al por menor	
3.16. Ferias, exposiciones y otros foros de ventas	
3.17. Conflictos de interés / No reclutamiento	
3.18. Informes sobre la actividad de la línea descendente	
3.19. Patrocinio cruzado (“Cross-sponsoring”)	
3.20. Errores o preguntas	
3.21. Prohibición de realizar compras de inventario en exceso	
3.22. Derecho a hacer publicidad	
3.23. Sujeción a la ley	
3.24. Status de contratistas independientes	
3.25. Ventas internacionales	
3.26. Adherencia a las leyes y ordenanzas	
3.27. Cumplimiento de la ley y estándares éticos	
3.28. Un solo negocio de 4Life por distribuidor	
3.29. Acciones de los miembros de una familia o individuos afiliados	
3.30. Prohibición de re-embalado y re-etiquetado	
3.31. Solicitud de copias Adicionales de documentos	
3.32. El movimiento de la organización de ventas (“Roll-Up”)	
3.33. Venta, transmisión o cesión del negocio 4Life	
3.34. Separación de un negocio de 4Life	
3.35. Patrocinio	
3.36. Transmisión en caso de fallecimiento de un Distribuidor	
3.37. Transmisión en caso de discapacidad de un Distribuidor	

4. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES	18
4.1. Cambio de domicilio o teléfono	
4.2. Las obligaciones del desarrollo continuo y la capacitación constante	
4.3. Mayor responsabilidad de formación	
4.4. Responsabilidad continua de ventas	
4.5. No desprestigiar	
4.6. Documentación a entregar a los solicitantes	
4.7. Obligación de informar acerca de la violación de las normas	
4.8 El Informar sobre las Violaciones a las Normas	
5. VOLÚMENES DE VENTAS	19
5.1. Ventas de producto	
5.2. No Restricciones de Precio ni de Territorio	
5.3. Recibos de las ventas	
6. BONIFICACIONES Y COMISIONES.....	19
6.1. Derecho a las bonificaciones y comisiones	
6.2. Ajustes a las bonificaciones y comisiones por devoluciones de productos y servicios	
6.3. Facturas y recibos por los servicios de comisión prestados por un Distribuidor	
7. GARANTÍAS SOBRE LOS PRODUCTOS, LAS DEVOLUCIONES Y RE-COMPRAS DEL INVENTARIO	20
7.1. Garantía sobre el producto	
7.2. Devoluciones de los Distribuidores (productos devueltos por los clientes minoristas personales)	
7.3. Devoluciones de inventario y materiales de apoyo a las ventas por parte de los Distribuidores.	
7.4. Procedimientos para todas las devoluciones	
8. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS	21
8.1. Sanciones disciplinarias	
8.2. Quejas y protestas	
8.3. Recursos a las sanciones	
8.4. Jurisdicción	
8.5. Derecho aplicable	
9. PEDIDOS	21
9.1. Compra de los productos de 4Life	
9.2. Normas generales para los pedidos	
9.3. Normas sobre el envío y artículos agotados	
9.4. Confirmación del pedido	
9.5. Pagos y cobros a cuenta	
9.6. Fondos insuficientes	
9.7. Restricciones sobre el uso de tarjetas de crédito por terceros y acceso a la cuenta bancaria	
9.8. Obligaciones fiscales	
10. INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN/CESE	23
10.1. El efecto de la cancelación y cesación	
10.2. Cancelación por inactividad	
10.3. Cancelación involuntaria (terminación)	
10.4. Cancelación voluntaria	
DEFINICIONES	24

1. INTRODUCCION

1.1. NORMAS INCORPORADAS A LA SOLICITUD DEL DISTRIBUIDOR Y AL CONTRATO DE DISTRIBUIDOR

Las presentes Normas y Procedimientos (de aquí en adelante las "Normas"), en su versión actual y eventualmente modificada por 4Life Research Spain, Sociedad de Responsabilidad Limitada (de aquí en adelante "4Life" o la "Compañía") a su sola discreción, se incorporan y forman parte integral de la Solicitud de Contrato de Distribuidor de 4Life (de aquí en adelante el "Contrato"). A lo largo de estas Normas, cuando se utilice el término "Contrato", se refiere de forma colectiva al Contrato de 4Life, a estas Normas y al Plan de Ventas y Retribución de 4Life. Estos documentos están incorporados por referencia al Contrato de Distribuidor (todos en su versión actual y con las modificaciones 4Life pueda realizar). Cada distribuidor tiene la responsabilidad de leer, entender y cumplir estas Normas y de asegurarse de que está al corriente de las mismas y de que opera bajo la versión más actualizada de las mismas. En el caso de patrocinar a un nuevo distribuidor, el distribuidor patrocinador tiene la responsabilidad de proporcionar al solicitante la versión más actualizada de estas Normas antes de la firma del Contrato de Distribuidor. Los nuevos distribuidores como parte de la firma del contrato deberán adquirir El Compass donde encontrará la información sobre el Plan de Retribución, Normas e información de la empresa.

1.2. EL OBJETIVO DE LAS NORMAS

Los distribuidores de 4Life están obligados a cumplir con todos los Términos y Condiciones establecidos en el Contrato, el cual 4Life puede eventualmente modificar a su sola discreción, notificándolo por escrito al distribuidor con una antelación razonable. Asimismo, todos los distribuidores de 4Life están obligados a respetar la normativa nacional, regional y local aplicable a su negocio 4Life y a sus actividades. Debido a que posiblemente usted desconozca estas reglas, es importante que usted lea y se atenga a lo dispuesto en el Contrato. Por favor lea atentamente la información contenida en estas Normas. Éstas explican y se aplican a la relación entre usted, como distribuidor independiente, y la Compañía.

1.3. CAMBIOS A LA SOLICITUD Y CONTRATO DE DISTRIBUIDOR, A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS, O AL PLAN DE VENTAS Y RETRIBUCIÓN

Debido a que tanto las leyes nacionales, regionales y locales, así como las circunstancias del mercado cambian periódicamente, 4Life se reserva el derecho de modificar el Contrato y los precios de la Lista de Precios de los Productos de 4Life a su sola y absoluta discreción comunicándolo por escrito al Distribuidor con una antelación razonable.

Con la firma del Contrato de Distribuidor, el distribuidor se compromete a respetar todas las enmiendas y modificaciones que 4Life decida realizar. Cualquier modificación se anunciará en los Materiales Oficiales de 4Life y dichas modificaciones entrarán en vigor a partir de su fecha de publicación en los Materiales Oficiales de 4Life, incluyendo, pero sin limitarse a, publicación en 4Life.es, distribución vía correo electrónico, publicación en el boletín de 4Life, comunicaciones que se incluyan en los pedidos, y cualquier otro método adecuado para transacciones comerciales.

La continuación del negocio 4Life por parte de un distribuidor o el hecho de que el distribuidor acepte bonificaciones o comisiones constituye una aceptación por parte del distribuidor de cualquier modificación.

1.4. RETRASOS

4Life no será responsable de los retrasos ni de cualquier falta de cumplimiento de sus obligaciones cuando dicho cumplimiento se haga comercialmente imposible debido a circunstancias fuera de su control razonable. Esto incluye, sin limitaciones, huelgas, dificultades de trabajo, incendios, muerte, problemas de stock por una de las partes o decretos, órdenes u otras medidas gubernamentales.

1.5. NORMAS Y DISPOSICIONES DIVISIBLES

Si se determinara que cualquier disposición del Contrato, en su versión actual o modificada, fuera inválida o no ejecutable por el motivo que fuere, solo la parte inválida de dicha disposición se removerá y el resto de los términos y disposiciones permanecerán en pleno efecto y se interpretarán como si la disposición inválida o inexecutable nunca hubiera formado parte del Contrato.

1.6. TÍTULOS NO SUBSTANTIVOS

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

1.7. RENUNCIA

La Compañía nunca renuncia a su derecho de exigir el cumplimiento del Contrato y el cumplimiento de las normas aplicables al desarrollo del negocio. Ninguna omisión por parte de 4Life en el ejercicio de cualquier derecho o poder bajo el Contrato, ni la insistencia sobre el estricto cumplimiento por parte de un distribuidor de cualquier obligación o disposición del Contrato y ninguna costumbre o práctica de las partes discrepantes con los términos del Contrato podrá entenderse como una renuncia por parte de 4Life a su derecho de exigir el cumplimiento exacto del Contrato. La renuncia por parte de 4Life solo será válida si se realiza por escrito y es firmada por una representante de la Compañía. La renuncia de 4Life a exigir el cumplimiento de cualquier obligación por parte del distribuidor no afectará a los derechos de 4Life con respecto a cualquier violación subsiguiente de la misma disposición, ni tampoco afectará de ninguna manera los derechos ni las obligaciones de cualquier otro distribuidor. Ningún retraso ni omisión por parte de 4Life en el ejercicio de cualquier derecho frente a cualquier infracción o incumplimiento afectará ni deteriorará los derechos de 4Life frente a dicha infracción o subsiguientes infracciones.

La existencia de cualquier reclamación o demanda por parte de un distribuidor en contra de 4Life no impedirá que 4Life ejecute o exija el cumplimiento de cualquier término o disposición del Contrato.

2. PARA HACERSE DISTRIBUIDOR

2.1. LOS REQUISITOS PARA HACERSE DISTRIBUIDOR

Para hacerse distribuidor de 4Life, cada solicitante deberá:

- Ser mayor de edad.
- Facilitarnos una dirección o domicilio en España. En este contrato, cuando se habla de 4Life se refiere a 4Life Research Spain S.L.U. Si el Distribuidor reside en otro país, el contrato lo firmará con 4Life USA.
- Tener un Número de Identificación Fiscal; y haber presentado debidamente la declaración de inicio de actividad empresarial (declaración 036). Así como hacerse responsable de cumplir con los requisitos fiscales que de su actividad comercial se deriven y estando al corriente de los pagos de impuestos necesarios.
- Enviar la solicitud de Distribuidor de 4Life debidamente completado y firmado junto con todos los documentos requeridos por el Contrato (la Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para nuevas distribuciones o solicitudes de renovación) a la dirección: Avda Diagonal 453 bis, 7 planta 08036 Barcelona.
- Haber adquirido el Kit de Bienvenida como Cliente Preferencial
- 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 exige la compra de un Kit de Distribuidor. Si el Distribuidor decide finalizar su contrato, 4Life re-comprará su Kit de Distribuidor que se encuentre en condiciones de ser revendido. Dicha re-compra se realizará de conformidad con lo establecido en la sección “Devolución de inventario y materiales de venta por parte de los distribuidores” de estas Normas.

2.3. INSCRIPCIÓN DE DISTRIBUIDORES NUEVOS POR INTERNET

El Patrocinador o el distribuidor nuevo pueden enviar a un correo electrónico a las Oficinas Corporativas de 4Life durante el horario normal de trabajo para recibir un número provisional de identificación (Véase la primera página del Contrato de Distribuidor donde aparecen el número de fax). La persona deberá proporcionar toda la información necesaria para completar el Contrato de Distribuidor. Dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha del envío por fax, la Compañía deberá recibir del distribuidor el Contrato original firmado. Si no se recibe la solicitud, el Contrato del Distribuidor recién inscrito será cancelado. Para los fines del Contrato de 4Life, las firmas digitales de las solicitudes que se presenten por medios electrónicos serán consideradas firmas originales. Las solicitudes que se envíen por correo electrónico deberán incluir la firma en ambos lados del Contrato de Distribuidor, tanto en el anverso como en el reverso. El volumen generado por parte de los distribuidores inscritos a través de fax o internet no computará para la calificación ni para fines de concursos en el caso en que estos fueren subsecuentemente cancelados por no presentar una copia del Contrato e-mail u original del Contrato en papel, tal y como se ha indicado con anterioridad.

2.4. LOS BENEFICIOS DE LOS DISTRIBUIDORES

Una vez que 4Life haya aceptado el Contrato de Distribuidor, el distribuidor nuevo puede comenzar a beneficiarse del Plan de Ventas y Retribución así como del Contrato de Distribuidor. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Comprar productos y servicios de 4Life a precio de mayorista;
- Realizar ventas minoristas de los productos de 4Life o revender los servicios, los cuales se describen en el catálogo de productos de 4Life y obtener ganancias de tales ventas;
- Participar en el Plan de Ventas y Retribución de 4Life (recibir bonificaciones y comisiones cuando se cumplan las condiciones);
- Patrocinar a otros individuos como clientes Preferentes en el negocio de 4Life y así crear una Organización de ventas y progresar dentro del Life Rewards Plan;
- Recibir de 4Life de forma periódica literatura y otras comunicaciones de 4Life;
- Participar en sesiones de formación, de motivación o de reconocimiento organizadas por 4Life, una vez se hayan pagado los cargos pertinentes, si es que los hubiere;
- Participar en concursos promocionales y de incentivos y programas patrocinados por 4Life para sus distribuidores

2.5. RENOVACIÓN DE SU NEGOCIO 4LIFE

La duración del Contrato de Distribuidor es de un (1) año desde la fecha de su aceptación por parte de 4Life. Posteriormente, el Contrato se renovará de forma automática por plazos adicionales de un (1) año.

A efectos de formar, introducir cambios importantes y reconocer los esfuerzos de los distribuidores en cualquier mercado, la Compañía publica una variedad de materiales formativos y de comunicación, incluyendo una revista trimestral (Summit). Cada año los distribuidores renuevan su derecho a recibir estas comunicaciones continuas mediante el pago de una tasa anual de suscripción que fija la Compañía. Esta tasa debe ser pagada por el distribuidor antes o en la fecha de cada aniversario del Contrato. En el caso en que la indicada tasa anual no hubiera sido pagada dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de finalización del respectivo plazo de duración del Contrato, el Contrato podrá ser cancelado. Sin embargo y salvo en caso de circunstancias extenuantes, todas las suscripciones son renovadas de forma automática bajo el Programa de Renovación Automática (“ARP”). Bajo el ARP, la tasa de suscripción se deducirá del pago de bonificación pagadero al distribuidor en el mes del aniversario del Contrato. Si el importe pagadero al distribuidor como bonificación no es suficiente para cubrir la tasa de suscripción, se creará un derecho de débito contra la cuenta del distribuidor hasta que dicho importe esté disponible. A efectos de asegurar que el distribuidor cumple con el espíritu y la letra de las normas de la Compañía y que el distribuidor está llevando la distribución de manera ética y consistente con la imagen y características de 4Life™, todas las renovaciones quedan sujetas a la aprobación por parte de la Compañía.

El Distribuidor puede finalizar el Contrato de Distribuidor en cualquier momento y con independencia del motivo

3. DESARROLLO DEL NEGOCIO 4LIFE

3.1. ADHERENCIA AL PLAN DE VENTAS Y RETRIBUCIÓN DE 4LIFE

Los distribuidores deben adherirse a los términos y condiciones del Plan de Ventas y Retribución 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 ventas que no sea el que se especifica en los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores no deben exigir ni alentar a otros clientes o distribuidores, ya sean actuales o potenciales, a participar en 4Life de manera distinta al programa tal y como se indica en los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores no exigirán ni alentarán a otros clientes o distribuidores, actuales o potenciales, a firmar 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 o distribuidores, actuales o potenciales, a hacer compras de, o pagos a, ningún individuo u otra entidad a fin de participar en el Plan de Ventas y Retribución diferentes a las compras y pagos identificados como recomendados o requeridos en los Materiales Oficiales de 4Life.

3.2. PUBLICIDAD

Todos los distribuidores deben proteger y promover la buena reputación de 4Life y sus productos. La venta y la promoción de 4Life, la oportunidad que ofrece 4Life, el Plan de Marketing y Retribución y los productos y servicios de 4Life deberán ser consistentes con el interés público y deberán cumplir con la normativa aplicable. El distribuidor se abstendrá de llevar a cabo cualquier conducta o práctica incorrecta, fraudulenta, engañosa, ilegal, poco ética o inmoral. 4Life prohíbe específicamente el uso de llamadas telefónicas, buzono, fax o correo electrónico ("spam") en forma masiva, y actividades de tele-marketing colectivas ("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 promocionales (lo cual incluye publicidad por Internet), a pesar de las buenas intenciones que puedan tener, podrían de forma involuntaria violar las disposiciones aplicables al negocio 4Life. Estas violaciones, aunque fueran relativamente pocas en número, podrían perjudicar la oportunidad 4Life de todos los distribuidores. A estos efectos, los distribuidores deberán presentar a la Compañía para su aprobación previa por parte de la Compañía cualquier material de ayuda de venta escrito, materiales promocionales, publicidad, páginas Web y cualquier otra literatura. Salvo que el distribuidor reciba una autorización específica y por escrito para utilizar dicho material, la petición se considerará denegada.

Es la obligación del Distribuidor de asegurar que sus actividades de mercadeo en línea cumplan con estas Normas, que sean veraces, que no son engañosas y que no engañen a los clientes inoristas o potenciales clientes preferenciales, clientes, distribuidores potenciales, o Distribuidores, en ninguna forma. Los sitios de web y las actividades de promoción del internet (lo que incluye, pero no se limita a las Redes Sociales) y las tácticas que induzcan a error o sean engañosos, independientemente de la intención, no estarán permitidos. Esto incluye, pero no se limita a enlaces de correos no deseados ("spam") (o "spam" de blog), las tácticas de optimización de motores de búsqueda no éticas o engañosas (SEO, por sus iniciales en inglés), anuncios a través de enlaces engañosos (es decir, aquellos que tienen una URL de campaña "pague por clic" que aparece para enviarlo a un sitio oficial corporativo de 4Life, cuando se va a otra parte), los anuncios de banners no aprobados y comunicados de prensa no autorizados.

Sitios Web My4Life

El término Sitios Web My4Life se refiere a los sitios web la cuenta de My4Life, que 4Life ofrece a sus Distribuidores. Cuando un Consumidor Preferente llega a ser un Distribuidor se inscribe como Distribuidor de 4Life, él o ella puede suscribirse a un Sitio web My4Life para facilitar la experiencia de inscribir o comprar en línea para que sea la más fácil posible para sus clientes y distribuidores potenciales consumidores.

Como el Sitio Web My4Life del Distribuidor reside en el dominio 4Life4life.com, 4Life se reserva el derecho a recibir el análisis y la información, en relación con el uso de ese sitio web.

Por defecto, los URLs del sitio web My4Life son www.4Life4life.com/ <Número de Identificación de 4Life del Distribuidor #>. Un Distribuidor puede cambiar esta identificación por defecto y escoger un nombre de sitio web único de identificación, que no:

- se confunda con otras partes del sitio web corporativo de 4Life;
- confunda a una persona razonable a pensar que ha aterrizado en un sitio web corporativo de 4Life;
- se confunda con algún nombre de equipo de 4Life;
- contenga palabras que impliquen alguna declaración sobre los productos o ingresos, o ningún lenguaje descortés, engañosa, o fuera de tono, que distraiga de la imagen de 4Life.

4Life reserve el derecho para aprobar todos los URLs de los Sitios Web My4Life de los Distribuidores.

Sitios Web Externos Aprobados por 4Life

El término Sitio Web Externo se refiere al sitio web personal propio de un Distribuidor u otra presencia en el internet, que se utilice para el negocio de 4Life de un Distribuidor, pero que no está alojado en los servidores de 4Life y no tiene ninguna afiliación oficial con 4Life. Además de los sitios web tradicionales, un blog o sitio web desarrollado en una plataforma de blogs, que promueve los productos de 4Life y/o la oportunidad de negocio de 4Life se considera un sitio web externo. Un Distribuidor tiene permiso de tener un Sitio Web Externo para personalizar su negocio de 4Life y promover la oportunidad de negocio de 4Life, pero tal Sitio Web Externo debe ser aprobado por 4Life. Si un Distribuidor desea desarrollar un Sitio Web Externo, debe hacerlo de la siguiente manera:

- a) Someter un formulario de Acuerdo de Ventas en Sitios Web Externos ejecutado al Departamento de Cumplimiento de 4Life a compliance@4life.com, y recibir la aprobación de 4Life antes de que el sitio sea disponible para la vista pública.
- b) Someter el contenido del Sitio Web Externo a 4Life para aprobación antes de que el sitio sea disponible para la vista pública. 4Life reserva el derecho a desaprobar a cualquier Sitio Web Externo y el Distribuidor renuncia a presentar cualquier reclamación en contra de 4Life si dicha autorización se rescinde;
- c) Adherirse a las normas de uso de la marca y la imagen descritas en estas Normas;
- d) Acordar modificar el Sitio Web Externo para que cumpla con las Normas actuales y futuras;
- e) Acordar terminar el Sitio Web Externo en caso de Terminación del Contrato del Distribuidor del Distribuidor.

Contenido de los Sitios Web Externos

El Distribuidor es el único responsable de su propio contenido del sitio web, sus mensajes, reclamaciones e información, y deben garantizar que el Sitio Web Externo represente adecuadamente, y refuerce la marca de 4Life y se adhiera a estas Normas. Además, el sitio web no debe contener anuncios en ventanas emergentes, ni código malicioso. Las decisiones y acciones correctivas en esta área son de la mera discreción de 4Life. El Distribuidor es el único responsable de garantizar que ningún contenido que constituye la propiedad intelectual de un tercero aparezca en su Sitio Web Externo. Si se debe interponer algún recurso en contra de 4Life por algún contenido en el sitio web del Distribuidor, el Distribuidor se compromete a indemnizar a 4Life por cualquier pérdida, daño, liquidación, juicio o pago, de cualquier tipo, en el que 4Life incurra como resultado de esa acción. Más aún, el Distribuidor acuerda pagar todos los honorarios y gastos legales de 4Life asociados con esa acción. El Distribuidor está de acuerdo con que 4Life pueda deducir cualquier suma de dinero de cualquier cantidad que se debe al Distribuidor, como compensación de los pagos y gastos. Si la cantidad que se debe al Distribuidor no es suficiente para cubrir los pagos y gastos, el Distribuidor acuerda que hará esos pagos a 4Life, con fondos de otras fuentes.

Los Sitios Web Externos deben promover exclusivamente a 4Life

Un Sitio Web Externo de Distribuidor debe contener sólo contenido e información exclusiva de 4Life. Un Distribuidor no puede hacer publicidad de otros productos u oportunidades distintas de los productos de 4Life y la oportunidad de 4Life.

Terminación del Sitio Web Externo

En el caso de una Terminación del Contrato del Distribuidor, se le exigirá al Distribuidor quitar su Sitio Web Externo de la vista del público, dentro de los tres (3) días siguientes. Un Sitio Web Externo de Distribuidor se puede transferir a otro Distribuidor, sujeto a la aprobación de 4Life, sobre una base de caso por caso.

Sitios Web de Equipos

Un Distribuidor puede utilizar los sitios web de equipo para fines de conectarse, comunicarse, capacitarse, educarse, y compartir las mejores prácticas entre los miembros del equipo.

Nombres de Dominio, Direcciones de Correo Electrónico y Alias en Línea

No se le permite a un Distribuidor utilizar ni registrar para el uso ninguna de las marcas registradas de 4Life, los nombres de sus productos ni ningún derivado, errores de ortografía ni marcas que sean similares o que razonablemente puedan confundirse con lo anterior, para ningún nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico, dirección de Redes Sociales, dirección de blog, ni nombre de identificación o alias. Adicionalmente un Distribuidor no puede registrar ningún nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico, dirección de Redes Sociales, dirección de blog, ni nombre de identificación o alias en las Redes Sociales que puede causar confusión o que sea equívoco o engañosos, o que pueda hacer que las personas crean o asuman que el sitio web o la comunicación es de 4Life o es propiedad de 4Life.

"Hotlinks" de 4Life

Cuando se dirigen lectores a un Sitio Web Externo de un Distribuidor o a un sitio web My4Life de un Distribuidor, debe hacerse evidente para un lector razonable, a partir de una combinación del enlace y el contexto que lo rodea, para un lector razonable, que el enlace lo mandará a un sitio web de un Distribuidor. Los intentos de engañar el tráfico de Internet con la creencia de que están siendo dirigidos a un sitio web corporativo de 4Life, cuando de hecho están aterrizando en un Sitio web Externo o sitio web My4Life de un Distribuidor no está permitido. La determinación de lo que es engañoso o qué constituye un lector razonable, será a la mera discreción de 4Life.

Un Sitio Web Externo de un Distribuidor no puede tener enlaces que se dirigen a ningún otro sitio web que no sea un sitio web My4Life. Un Distribuidor puede colocar enlaces en su Sitio Web Externo, pero los sitios web desde los cuales el Distribuidor se enlaza no pueden tener ningún contenido violento, odioso, pornográfico ni ilegal, ni ningún otro contenido que pueda dañar la reputación de 4Life. El hecho que el contenido dañe o pueda ser perjudicial para la reputación de 4Life será de la mera discreción de 4Life.

Anuncios Clasificados en Línea

Un Distribuidor puede utilizar clasificados en línea para relacionar o vender los productos de 4Life específicos o paquetes de productos. Un Distribuidor puede utilizar clasificados en línea para prospectar, contratar, patrocinar e informar al público sobre el negocio de 4Life. Dentro del texto del anuncio clasificado, el Distribuidor debe identificarse como un “Distribuidor Independiente de 4Life” y proporcionarán el contenido del mensaje clasificado a 4Life antes del uso para aprobación anterior. Si se proporciona un enlace o un URL, éste debe enlazarse al sitio web My4Life del Distribuidor o al Sitio Web Externo del Distribuidor.

Subastas en eBay y en Línea

Un Distribuidor no puede relacionar ni vender productos de 4Life en eBay ni en otras subastas en línea, un Distribuidor ni puede, a sabiendas, vender los productos de 4Life a terceros, ni de ninguna otra manera ayudar a un tercero, que venda productos de 4Life en eBay, ni en ningún otro sitio web de subastas.

Ventas al por Menor en Línea

Un Distribuidor no se puede registrar, ayudar, ni a sabiendas permitir que un tercero que no sea Distribuidor de 4Life facilite la venta de productos de 4Life en ninguna tienda al por menor del internet o sitio web de comercio electrónico en línea.

Publicidad en banners

Un Distribuidor puede colocar anuncios de publicidad en banners en sitios web de terceros, siempre y cuando el Distribuidor utilice plantillas e imágenes aprobados por 4Life. Todos los anuncios publicitarios en pendones deben enlazarse con el Sitio web My4Life o el Sitio Web Externo del Distribuidor. Un Distribuidor no puede utilizar anuncios de publicidad ciegos o páginas web que hacen declaraciones sobre productos o ingresos que están asociados con los productos de 4Life o la oportunidad de negocio de 4Life. Los anuncios publicitarios de pendón no se pueden colocar en ningún sitio web que tenga contenido violento, con odio, pornográfico ni ilegal, ni ningún otro contenido que pueda dañar la reputación de 4Life. La determinación de si el contenido es o puede llegar a ser o no perjudicial para la reputación de 4Life, será a discreción exclusiva de 4Life.

Vinculación de “Spam”

La Vinculación de Spam se define como múltiples presentaciones consecutivas, de un mismo o similar contenido, en blogs, wikis, libros de huéspedes, sitios web u otros foros de discusión en línea de acceso público o foros. Un Distribuidor de 4Life no puede participar en vinculaciones de spam. Esto incluye en blogs, los comentarios de blogs y/o “spamdexing” lo cual es usando la Vinculación de Spam en conjunción con un buscador. Cualquier comentario que haga un Distribuidor en un blog, foro, libro de huéspedes, etc., debe ser único, informativo y relevante.

Presentación de Medios Digitales (YouTube, iTunes, PhotoBucket etc.)

Un Distribuidor puede subir o publicar cualquier contenido de video, audio o foto relacionada con 4Life, que el Distribuidor desarrolle y cree, siempre y cuando se encuentre en línea con los valores de 4Life, contribuya al bien mayor de la comunidad de 4Life y esté en conformidad con estas Normas. Un Distribuidor debe identificarse claramente a sí mismo como un “Distribuidor Independiente de 4Life” en cada presentación, en el contenido mismo y en la etiqueta de la descripción del contenido, y el Distribuidor debe cumplir con todos los requisitos de derechos de autor y requisitos legales.

Enlaces Patrocinados y/o Anuncios Pagar-Por-Clic

Los enlaces patrocinados o los anuncios pagar-por-clic están aceptados. La URL de destino debe ser un Sitio web My4Life de un Distribuidor o a un Sitio Web Externo de un Distribuidor. La URL visible también debe ser un Sitio web My4Life de un Distribuidor o un Sitio Web Externo de un Distribuidor, y no puede mostrar ningún URL que pudiera conducir al usuario a asumir que están él o ella está siendo llevados a un sitio web corporativo de 4Life, o que resulte inapropiado o engañoso, de cualquier manera.

Redes Sociales

Un Distribuidor puede usar las Redes Sociales, para compartir información sobre 4Life. Sin embargo, un Distribuidor que opte por utilizar las Redes Sociales debe adherirse a estas Normas, en todos sus aspectos.

Los Distribuidores pueden ofrecer a vender productos de 4Life en los sitios de Redes Sociales. Los perfiles que genere un Distribuidor en cualquier comunidad social, en donde se discuta acerca de 4Life o se mencione a 4Life deben identificar al Distribuidor claramente como un “Distribuidor Independiente de 4Life,” y cuando un Distribuidor participe en esas comunidades, él o ella deberá evitar conversaciones, comentarios, imágenes, videos, audios, aplicaciones inapropiadas, o cualquier tipo de contenido adulto, profano, discriminatorio o vulgar. La determinación de lo que es inapropiado es de la mera discreción de 4Life, y el Distribuidor ofensor será objeto de medidas disciplinarias. Los avisos publicitarios de pendón y las imágenes utilizadas en estos sitios web deben ser actualizados, y deben ser aprobados por adelantado por 4Life. Si se proporciona un enlace, éste debe enlazarse a un Sitio web de My4Life del Distribuidor o al Sitio Web Externo del Distribuidor.

Un Distribuidor es Responsable de sus Publicaciones

Un Distribuidor es personalmente responsable de sus publicaciones y de toda otra actividad en línea que se relacione con 4Life. Por lo tanto, incluso si un Distribuidor no es el propietario, ni opera un blog ni sitio web de Redes Sociales, si un Distribuidor pone mensajes en algún sitio web que se relacione con 4Life o que se puede remontar a 4Life, el Distribuidor es responsable de la publicación. El Distribuidor también es responsable por publicaciones de otros que aparezcan en cualquier blog o sitio web de red social del cual el Distribuidor sea propietario, opere o controle.

Identificación como “Distribuidor Independiente de 4Life”

Un Distribuidor debe revelar su nombre completo en las publicaciones de medios de Redes Sociales, e identificarse conspicuamente a sí mismo, como un “Distribuidor Independiente de 4Life.” Las publicaciones anónimas o el uso de un alias están prohibidas.

Las Ventas e Inscripciones de Sitios web de Redes Sociales

Las ventas y/o inscripciones en línea solo se pueden generarse a partir de un Sitio web My4Life de un Distribuidor o el Sitio Web Externo de un Distribuidor.

Publicaciones Engañosas

Las publicaciones falsas, equívocas o engañosas están prohibidas. Esto incluye, pero no se limita a las publicaciones falsas o engañosas relacionadas con la oportunidad de ingresos, negocio de 4Life, los productos de 4Life, y/o la información biográfica y las credenciales de un Distribuidor.

Uso de Propiedad Intelectual de Terceros

Si un Distribuidor utiliza las marcas registradas, los nombres comerciales, las marcas de servicio, los derechos de autor o la propiedad intelectual de cualquier tercero en una publicación, es la responsabilidad del Distribuidor asegurarse que él o ella haya recibido la licencia apropiada para utilizar dicha propiedad intelectual y haya pagado el valor adecuado de la licencia. Toda la propiedad intelectual de terceros se debe referenciar correctamente como propiedad de tercero, y el Distribuidor debe cumplir con todas las restricciones y condiciones que el propietario de la propiedad intelectual pone sobre el uso de su propiedad.

Respeto a la Privacidad

Un Distribuidor siempre debe respetar la privacidad de los otros en sus publicaciones. Un Distribuidor no debe participar en chismes ni iniciar rumores acerca de ningún individuo, sociedad ni productos de la competencia.

Profesionalismo

Un Distribuidor debe asegurarse que sus anuncios o publicaciones son ciertos y exactos. Esto requiere que el Distribuidor compruebe, a ciencia cierta, todo el material publicado en línea. El Distribuidor también debe revisar con cuidado sus publicaciones para evitar errores de ortografía, puntuación y errores gramaticales. El uso de lenguaje ofensivo está prohibido.

Publicaciones Prohibidas

Un Distribuidor no puede hacer cualquier publicación ni enlazar a cualquier publicación o material que sea:

- a) Sexualmente explícito, obsceno ni pornográfico;
- b) Ofensivo, profano, con odio, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador ni discriminatorio (ya sea por raza, origen étnico, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física ni de ninguna otra manera);
- c) Gráficamente violento, incluyendo ninguna imagen de video juego violento;
- d) Relativo a algún comportamiento ilegal;
- e) Participe en ataques personales en contra de algún individuo, grupo o entidad;
- f) En violación de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o algún tercero.

Responder a Publicaciones Negativas

Se le prohíbe a un Distribuidor conversar con otras personas que pongan publicaciones negativas en su contra, o en contra de otros Distribuidores, o 4Life. El Distribuidor debe reportar las publicaciones negativas al Departamento de Cumplimiento de 4Life en compliance@4Life4Life.com. El dar respuesta a esos mensajes negativos, con frecuencia, simplemente alimentan la discusión con gente que lleva un rencor que quien no lo dejase comporta con en el mismo alto estándar de 4Life, y por lo tanto daña la reputación y buena voluntad de 4Life.

Sitios Web de Redes Sociales con Características de Sitio Web

Como algunos sitios web de Redes Sociales son particularmente robustos, la distinción entre un sitio web de Redes Sociales y un sitio web puede no ser clara. Por lo tanto, 4Life se reserva el derecho único y exclusivo de clasificar ciertos sitios web de Redes Sociales como sitios web, y requerir que un Distribuidor quien lo use, o quien desee utilizar esos sitios web se adhiera a las Normas con relación a los Sitios Web Externos.

Promoción de Otros Negocios de Venta Directa a través de Redes sociales

Además de cumplir con todos los demás requisitos especificados en estas Normas, si un Distribuidor utiliza alguna forma de Redes Sociales, incluyendo, aunque sin limitarse a Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube o Pinterest, el Distribuidor se compromete a cada una de las siguientes cosas:

- a) Para generar ventas, y/o inscribir a un Distribuidor, un sitio web de Redes Sociales debe enlazar únicamente al Sitio web My4Life del Distribuidor o al Sitio Web Externo del Distribuidor.
- b) Aparte de Pinterest y otros sitios web similares de Redes Sociales, cualquier sitio web de Redes Sociales que sea operado o controlado directa o indirectamente por un Distribuidor, que se utilice para discutir o promocionar los productos de 4Life, o la oportunidad de negocio 4Life no puede enlazarse con cualquier sitio web, sitio web de Redes Sociales ni sitio web de ninguna otra naturaleza distinta al Sitio web My4Life del Distribuidor o al Sitio Web Externo del Distribuidor.
- c) Durante la vigencia del presente Contrato y durante un período de doce (12) meses calendario después de su terminación, ningún Distribuidor puede usar ningún sitio web de Redes Sociales en los que se discuta o promueva, o ha discutido o promovido en ella, la oportunidad de negocio de 4Life o los productos de 4Life para hacer reclutamiento o captación, directa o indirectamente, a los Distribuidores de 4Life para otro programa de venta directa o red de mercadeo (en conjunto llamados “ventas directas”). En cumplimiento de esta disposición, ningún Distribuidor podrá tomar ninguna acción que pueda considerarse razonablemente previsible para elaborar una solicitud de otros Distribuidores, en relación con otras actividades comerciales de venta directa del Distribuidor. La violación de esta disposición constituirá una violación a la Norma de No Reclutamiento de la Sección 3.18.
- d) Si un Distribuidor crea una página de perfil de negocio en algún sitio web de Redes Sociales que promueve o se refiere a 4Life, sus productos, o la oportunidad de negocio de 4Life, esa página de perfil de negocio debe referirse exclusivamente al negocio de 4Life del Distribuidor y los productos de 4Life. Si el negocio de 4Life del Distribuidor se termina por cualquier motivo, o si el Distribuidor se hace inactivo, el Distribuidor deberá desactivar la página de perfil de negocios.

3.3. PARTICIPACIÓN EN LOS ESFUERZOS CORPORATIVOS DE VENTAS DE 4LIFE

4Life insta a los distribuidores a participar en los esfuerzos de marketing de la Compañía y los distribuidores pueden presentar sus ideas de marketing 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 así como con otros distribuidores. Todas las propuestas que se hagan a la Compañía, incluyendo las que lleguen a través de las llamadas telefónicas patrocinadas por la Compañía, pasarán a ser propiedad de 4Life.

Todas las llamadas telefónicas patrocinadas por la Compañía son propiedad intelectual de la Compañía sobre la cual ésta posee todos los derechos reservados, y son para el uso individual de los distribuidores. Salvo autorización expresa y por escrito de 4Life, queda prohibida cualquier retransmisión, reproducción o distribución de este material protegido por derechos de propiedad intelectual.

3.4. TÉCNICAS DE TELE MARKETING

Queda prohibido el uso de cualquier equipo telefónico automatizado a las operaciones de tele-marketing colectivo conocidas como “boiler-room” que se relacionen con la venta o la promoción de 4Life, sus productos o la oportunidad de negocio 4Life.

Por lo tanto, un Distribuidor no debe participar en telemarketing en su operación de su negocio de 4Life. El término “telemarketing” significa hacer una o más llamadas telefónicas a una persona o entidad, para inducirlo a la compra de un producto de 4Life, o para reclutarlos para la oportunidad de negocio de 4Life. Las “llamadas en frío” que se hagan a clientes o distribuidores potenciales que promueven ya sea los productos de 4Life o la oportunidad de negocio de 4Life constituyen telemarketing y están prohibidos. Sin embargo, una(varias) llamada(s) telefónica(s) realizado(s) a un cliente o distribuidor potencial (un “prospecto”) está(n) permitida(s) bajo las siguientes situaciones:

- a) Si el Distribuidor tiene una relación comercial establecida con el prospecto. Una “relación comercial establecida” es una relación entre un Distribuidor y un prospecto, con base en la compra, alquiler de bienes o servicios del Distribuidor, o una transacción financiera entre el prospecto y el Distribuidor, dentro de los dieciocho (18) meses inmediatamente anteriores a la fecha de la llamada telefónica para inducir al prospecto a la compra de un producto.
- b) Si el prospecto ha hecho una consulta o solicitud personal en cuanto a un producto ofrecido por el Distribuidor, dentro de los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la fecha de esa llamada.
- c) Si el Distribuidor recibe permiso por escrito y firmado del prospecto, autorizando la llamada del Distribuidor. La autorización debe especificar el(los) número(s) telefónico(s) que el Distribuidor está autorizado a llamar.
- d) Un Distribuidor puede llamar a los miembros de su familia, amigos personales y conocidos. Un “conocido” es alguien con el que un Distribuidor tiene, al menos, una relación de primera mano reciente, dentro de los tres (3) meses precedentes. Tenga en cuenta, sin embargo, que si el Distribuidor se dedica a “recaudar tarjetas” con todo el mundo que él o ella conoce y posteriormente los llama, esto puede considerarse esto como una forma de telemarketing, que no está sujeto a esta excepción. Por lo tanto, si un Distribuidor se dedica a llamar “conocidos”, él o ella debe hacer este tipo de llamadas de manera ocasional y no hacer de esto una práctica rutinaria.
- e) Un Distribuidor no podrá utilizar sistemas automáticos ni software de marcación telefónica relacionado con la operación de su negocio de 4Life.
- f) Un Distribuidor no deberá hacer ni iniciar ninguna llamada telefónica saliente a ninguna persona que tenga ningún mensaje pregrabado en cuanto o con relación a los productos de 4Life o la oportunidad de negocio de 4Life.

3.5. MARCAS REGISTRADAS Y DERECHOS DE REPRODUCCIÓN

El nombre de 4Life, sus productos o cualquier otro nombre que pudiere ser adoptado por 4Life son nombres exclusivos, marcas registradas y marcas de servicios de 4Life. Como tales, estas marcas tienen un gran valor para 4Life y se proporcionan a los distribuidores para que los 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 Research™

Si un distribuidor utiliza el nombre de 4Life y/o el de cualquiera de los productos de 4Life en su publicidad, el distribuidor deberá identificar que la marca es propiedad de 4Life Research y solicitar autorización previa por escrito. Todos los distribuidores podrán presentarse como “Distribuidor Independiente de 4Life Research” 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 pudiera hacer creer a la persona que llama que ha contactado con las Oficinas Corporativas de 4Life. Los distribuidores no pueden producir con el fin de vender, o ningún otro propósito, ningún acontecimiento grabado ni charlas de la Compañía, sin la autorización escrita de 4Life; los distribuidores también se abstendrán de reproducir para su venta o uso personal cualquier grabación producida por la Compañía, en audio o video.

De acuerdo con la adhesión estricta del distribuidor a las normas sobre el uso de las marcas registradas de 4Life, 4Life concede a cada distribuidor que respete dichas normas, una licencia no exclusiva para el uso de dichas marcas. Dicha licencia podrá ser revocada en cualquier momento a la sola discreción de 4Life.

3.6. MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y PREGUNTAS

Los distribuidores no deben tratar de contestar a las preguntas que les hagan los medios de comunicación sobre 4Life, sus productos o servicios, o su negocio independiente de 4Life. Cualquier pregunta que haga cualquier medio de comunicación deberá ser referida de inmediato a las Oficinas Corporativas de 4Life.

3.7. SOCIEDADES

Una sociedad mercantil (sociedad anónima o una sociedad de responsabilidad limitada) o sociedad civil (colectivamente denominadas “Sociedades”) pueden presentar una solicitud de distribuidor de 4Life entregando a 4Life el Formulario con Información de la Sociedad junto con una copia de la escritura de constitución y estatutos sociales y, si fuera inscribible, prueba de su inscripción en el Registro Mercantil (estos documentos se denominarán colectivamente los “Documentos de la Sociedad”). Un negocio 4Life puede cambiar de status bajo el mismo Sponsor pasando de persona física a una Sociedad o de cualquier tipo de Sociedad a otra Sociedad. Para hacerlo, el distribuidor(es) tiene que entregar los Documentos de la Sociedad a 4Life. La Solicitud de Distribuidor tiene que estar firmada por el/los administrador/es de la Sociedad. Los accionistas o socios de la Sociedad tendrán responsabilidad solidaria e ilimitada por cualquier deuda u obligación frente a 4Life.

3.8. CAMBIOS AL NEGOCIO 4LIFE

Los distribuidores deben notificar a 4Life inmediatamente cualquier cambio en la información contenida en su Contrato de Distribuidor. Los distribuidores pueden modificar su Contrato de Distribuidor existente (por ejemplo cambio de propiedad de una persona física a una Sociedad en la cual el distribuidor es dueño) presentando una Solicitud de Distribuidor y Contrato debidamente firmados junto con la documentación completa que respalde los cambios.

3.9. CÓMO AGREGAR CO-SOLICITANTES

Para agregar a un co-solicitante (ya sea una persona física o Sociedad) a una cuenta ya existente de 4Life, la Compañía exige una solicitud por escrito así como un Contrato de Distribuidor con la información adecuada y que contenga los números de identificación fiscal del solicitante y del co-solicitante así como sus firmas. Para prevenir el incumplimiento de la sección “Venta, Transmisión o Cesión del negocio 4Life” (relativa a las transmisiones y cesiones del negocio 4Life), el solicitante original debe permanecer como una de las partes del Contrato de Distribuidor original. Si el distribuidor desea cancelar su relación con la Compañía, deberá transmitir o ceder su negocio de acuerdo con la sección “Venta, Transmisión o Cesión del negocio 4Life” de las Normas. Si no se observara el citado proceso, el negocio será cancelado al no estar el distribuidor original. Todos los pagos de bonificaciones y comisiones serán abonados de acuerdo con los datos bancarios facilitados por el Distribuidor. Tenga en cuenta que las modificaciones previstas en este párrafo no incluyen cambios en el patrocinio. Los cambios de patrocinio se regulan en la sección “Cambio de Patrocinador” de las Normas. 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 se permite en circunstancias excepcionales. Las solicitudes 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 sólo se analizarán cuando se den las siguientes 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 con copia del DNI/NIE de todos los firmantes y el nuevo contrato sujeto a aprobación.
- En casos de inducción fraudulenta o patrocinio ilegal o no ético, un distribuidor puede pedir ser transferido a otra organización junto con la totalidad de su Organización de Ventas. Todas las solicitudes de transferencia que aleguen prácticas de adhesión fraudulentas serán evaluadas individualmente y caso por caso y deben presentarse a la Compañía por escrito dentro de los sesenta (60) días a partir de la fecha de adhesión al sistema. La solicitud deberá incluir una descripción detallada de por qué el distribuidor cree que su adhesión al sistema fue fraudulenta. El distribuidor que desee transferirse debe presentar un Formulario de Transferencia de Patrocinio debidamente completado y firmado y que incluya la aprobación escrita por parte de todas aquellas partes cuyos ingresos se verán afectados inmediatamente por la transferencia. Las firmas fotocopiadas o enviadas por fax no serán aceptadas. Todas las firmas de los distribuidores deberán ser legalizadas por un notario público. Los distribuidores que se transfirieran deberán esperar treinta (30) días a partir de la fecha en que 4Life reciba los el Formulario de Transferencia de Patrocinio y Matriculación para procesar y verificar la solicitud de transferencia. Los distribuidores de la línea descendiente del distribuidor que sea transferido permanecerán en la genealogía original y no serán transferidos con el distribuidor. Sin perjuicio de lo anterior, 4Life se reserva el derecho de hacer cambios a la genealogía descendiente a su discreción y con fines razonables de negocios.

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 las actividades de 4Life ni participar de ninguna otra manera de las actividades respectivas de los distribuidores u operaciones de ningún otro negocio en 4Life) durante seis (6) meses naturales completos. Después del periodo de seis meses de inactividad, el ex distribuidor podrá volver a solicitar ser inscrito bajo un nuevo Patrocinador.

- Dentro de diez (10) días luego de la fecha de inscripción, el Distribuidor que pretenda obtener la transferencia presenta un "Formulario de Transferencia de Matriculador y Patrocinador (Dentro de Diez Días de la Inscripción)" correctamente completado que incluye la firma del Distribuidor que busca la transferencia, la firma del patrocinador original, y la firma del matriculador original.
- En casos que involucren ventaja fraudulenta o patrocinio no ético, un Distribuidor puede pedir ser transferido a otra organización junto con su Organización de Mercado 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.
- Aunque raramente aprobado, el Distribuidor que desee transferirse presenta un Formulario de Solicitud de Transferencia de Patrocinio debidamente completado y plenamente ejecutado que incluye la aprobación de todas las partes cuyos ingresos serán o podrán ser afectados por la transferencia. Las firmas fotocopiadas o enviadas por fax no son aceptables. Todas las firmas de los Distribuidores deberán ser notariadas. Los Distribuidores que se transfirieran deberán esperar treinta (30) días a partir de la fecha en que 4Life reciba el Formulario de Solicitud 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 descendiente a su discreción con fines razonables de negocios.

Renuncia de Reclamaciones

En los casos en los que los procedimientos apropiados para cambio de patrocinio no se han seguido, y se haya desarrollado una organización de Línea Descendente bajo otro Distribuidor por cualquier razón, 4Life se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la disposición final de la organización de Línea Descendente. La resolución de conflictos acerca de la colocación correcta de una Línea Descendente que se ha desarrollado bajo una organización que cambió indebidamente sus Patrocinadores es normalmente muy difícil. Por lo tanto, EL DISTRIBUIDOR RENUNCIA A CUALQUIERA Y TODAS LAS RECLAMACIONES EN CONTRA DE 4LIFE, SUS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES RELACIONADOS O QUE SE DERIVEN DE DECISIONES DE 4LIFE RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE ALGUNA ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE QUE SE DESARROLLE BAJO UNA ORGANIZACIÓN QUE HAYA CAMBIADO INADECUADAMENTE SU LÍNEA DE PATROCINIO.

3.12. INDEMNIZACIÓN POR RECLAMACIONES Y ACCIONES NO AUTORIZADAS

El distribuidor es enteramente responsable de todas sus declaraciones verbales y/o escritas que haga acerca de los productos, servicios y Plan de Ventas y Retribución de 4Life que no estén expresamente contenidos en los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores aceptan indemnizar a 4Life y mantener indemne a 4Life de cualquier tipo de responsabilidad, incluyendo sentencias judiciales, sanciones penales, reembolsos, honorarios de abogados, costas judiciales o pérdida de negocio incurridos por 4Life como resultado de las manifestaciones y acciones no autorizadas por parte del distribuidor. Esta disposición sobrevivirá a la finalización del Contrato de Distribuidor.

Un Distribuidor con un rango alto de Diamante Presidencial o mayor puede cambiar su Organización de Mercado al terminar voluntariamente su negocio de 4Life de acuerdo con la Sección 10.4 de estas Normas y permanecer inactivo (sin comprar productos de 4Life para revender, sin vender productos de 4Life, sin patrocinar, sin asistir a ninguna de las actividades ni participar de ninguna otra manera de las actividades respectivas de los Distribuidores u operaciones de ningún otro negocio en 4Life) por doce (12) meses calendario completos. Después del periodo de doce meses de inactividad, el ex Distribuidor podrá volver a solicitar inscribirse como un Cliente Preferencial

Cualquier cambio de acuerdo con esta Norma por cualquier rango se limite a una vez en la vida de un Distribuidor. 4Life no aceptará un Contrato del Distribuidor para un Distribuidor que desea cambiar su patrocinador después del primer cambio hecho de acuerdo con esta Norma.

3.13. DECLARACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

Está prohibido hacer cualquier tipo de declaraciones acerca de los productos de 4Life con excepción de aquellas que se encuentran en los Materiales Oficiales de 4Life. En particular, ningún distribuidor puede hacer ninguna declaración de que los productos de 4Life sirven para curar, tratar, diagnosticar, mitigar 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 pueden sentir en ocasiones la tentación de hacer declaraciones y/o garantías acerca de los ingresos o ganancias que se pueden obtener a fin de demostrar el poder inherente del sistema de ventas en red. Estas declaraciones de ingresos o ejemplos de lo que se gana pueden ser en forma de afirmaciones de estilo de vida (incluyendo fotos u otras representaciones que incluyen vacaciones, automóviles y viviendas caras). Esto puede ser contraproducente ya que los nuevos distribuidores podrían desilusionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan grandes ni tan rápidos 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 tener que dar a conocer las ganancias de los demás. A pesar de que los distribuidores crean que es beneficioso proporcionar copias de los pagos 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 tal declaración. Ello es así salvo que se hagan las revelaciones apropiadas que exige la ley al mismo tiempo que se hace la declaración y/o garantía sobre los ingresos o ganancias. Debido a que los distribuidores de 4Life pueden no contar con la información necesaria para cumplir con los requisitos legales al hacer declaraciones sobre los ingresos, el distribuidor, cuando presente o hable sobre la oportunidad que ofrece 4Life o el Plan de Ventas y Retribución de 4Life con un potencial distribuidor, no puede hacer proyecciones sobre los ingresos, garantías de ingresos ni revelar sus propios ingresos con 4Life (lo que incluye mostrar los pagos, copias de los pagos o el estado de cuenta bancaria).

3.15. TIENDAS PARA LA VENTA AL POR MENOR

4Life recomienda firmemente que las ventas minoristas 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 grandes almacenes, cadenas o franquicias, tiendas de distribución masiva ni locales de venta al público cuya superficie sea igual o superior a 186 metros cuadrados. Los distribuidores deben obtener autorización escrita de 4Life antes de vender productos de 4Life desde una tienda minorista. 4Life se reserva el derecho a su sola discreción para restringir la venta de sus productos en cualquier tienda de venta al por menor que no le parezca aceptable.

A pesar de que los Distribuidores crean que es beneficioso proporcionar copias de los cheques, reportes de bonificaciones, 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 a lo mejor no cuentan 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 de negocio que ofrece 4Life o el Life Rewards Plan con un distribuidor potencial, no puede hacer proyecciones sobre los ingresos, o declaraciones de ingresos ni revelar sus propios ingresos con 4Life (incluyendo mostrar los cheques, reportes de bonificaciones, copias de cheques o el estado de cuenta bancaria). Se les recomienda a los Distribuidores que revisen la Declaración de Revelación de Ingresos en 4Life.com.

3.16. FERIAS, EXPOSICIONES Y OTROS FOROS DE VENTAS

Los distribuidores podrán exponer y/o vender los productos de 4Life en ferias comerciales y exposiciones profesionales. Salvo autorización previa y escrita de la Compañía, los distribuidores no pueden exponer ni vender los productos de 4Life en las ferias de intercambios, ventas de garaje, mercados, mercadillos o en sitios de subastas por Internet.

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 o un Sitio Web externo, los productos de 4Life deberán exhibirse separados de los que no sean de 4Life. Los Distribuidores no pueden ofrecer la oportunidad de 4Life o sus productos a posibles clientes o a los clientes o Distribuidores existentes en conjunción con ningún otro programa, oportunidad o producto que no sea de 4Life. Los Distribuidores no podrán ofrecer una oportunidad o producto que no sea de 4Life, en ninguna reunión, seminario ni convención que se relacione con 4Life.

3.17. CONFLICTOS DE INTERÉS / NO RECLUTAMIENTO

Los distribuidores de 4Life tienen la libertad de participar en otros sistemas de venta multinivel u otras redes de venta. Sin embargo, durante la duración de este Contrato, los distribuidores no podrán reclutar a otros distribuidores ni clientes de 4Life para participar en ningún otro sistema de distribución multinivel. Durante la duración de este Contrato y durante un plazo de doce (12) meses de calendario a partir de la fecha de cancelación del mismo, el distribuidor o ex distribuidor no podrá reclutar a ningún distribuidor ni cliente de 4Life para otro sistema de distribución multinivel. Debido a que la venta multinivel se conduce por teléfono y a través de Internet en redes de individuos que abarcan desde España hasta los mercados internacionales, cualquier limitación geográfica a la presente prohibición dejaría esta prohibición sin efecto. En consecuencia, la presente prohibición se aplicará a todos los países en los que 4Life esté oficialmente abierta para hacer negocios. El término "reclutar" significa el hecho en sí o la intención de inscribir, alentar o cualquier esfuerzo por ejercer una influencia de cualquier manera, ya sea directamente o a través de terceros, a un distribuidor o cliente de 4Life para que se inscriba o participe en otro sistema de venta multinivel, ventas en red o negocios de venta directa. Los distribuidores no podrán exhibir los productos de 4Life ni sus servicios junto a ningún otro producto o servicio que no sea de 4Life. Si opera desde un lugar físico para la venta minorista, los productos y servicios de 4Life deberán exhibirse separados de los que no sean de 4Life. Los distribuidores no pueden ofrecer la oportunidad 4Life, sus productos o servicios 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. 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 proporcionan a los distribuidores en la más absoluta confianza y confidencialidad y están a disposición de los distribuidores con el solo fin de asistirles a trabajar con sus respectivas organizaciones en el desarrollo de su negocio 4Life. Los distribuidores deben utilizar sus Informes de Actividad de la Línea Descendente para administrar, motivar y capacitar 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 se abstendrán, ya sea en su favor o a favor de otra persona, sociedad, asociación, o cualquier otra entidad de:

- 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 otro fin que no sea el de promover su negocio 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 comercial con 4Life;
- Utilizar o divulgar a cualquier persona, sociedad, asociación o cualquier otra entidad cualquier información contenida en el Informe de Actividad de la Línea Descendente; y
- A petición 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 presentes disposiciones sobrevivirán a la terminación o cancelación del Contrato de Distribuidor con 4Life.

3.19. PATROCINIO CRUZADO ("CROSS-SPONSORING")

Queda estrictamente prohibido hacer o intentar hacer patrocinio cruzado de los grupos ("Cross-sponsoring"). El patrocinio cruzado de los grupos se define como la inscripción, directa o no, de un individuo o entidad que ya cuenta con un Contrato de Distribuidor o con un número de Cliente en los archivos de 4Life, o quien haya tenido tal acuerdo durante los seis (6) meses precedentes, dentro de una línea diferente de patrocinio. Está prohibido utilizar el nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, nombres asumidos, corporaciones, sociedades, o números de identificación ficticios para infringir la presente prohibición. La presente disposición no prohíbe la transmisión de un negocio 4Life de acuerdo con la sección "Venta, Transmisión o Cesión del negocio de 4Life" de estas Normas. En ningún caso está permitido interferir o intentar convencer a otro distribuidor de cambiar o dejar su línea, ya sea de forma directa o indirecta.

- Directamente o indirectamente divulgar cualquier información contenida en el Informe de Actividad de la Línea Descendente a terceros
- Utilizar la información en cualquier Informe de Actividad de la Línea Descendente para competir con 4Life;
- Utilizar la información de un Distribuidor terminado para inscribir nuevamente sin el consentimiento expreso del Distribuidor terminado;
- Utilizar la información en cualquier Informe de Actividad de la Línea Descendente para ningún propósito que no sea el de promover su negocio de 4Life;
- Utilizar la información en cualquier Informe de Actividad de la Línea Descendente para reclutar ni solicitar a ningún Distribuidor o cliente/Consumidor Preferente de 4Life que figure en cualquier Informe de Actividad de la Línea Descendente para otro programa de mercadeo en red, o en ninguna manera tratar de ejercer influencia o inducir a un Distribuidor o cliente/Consumidor Preferente 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;

A pedido de la Compañía, cualquier Distribuidor actual o ex Distribuidor hará lo siguiente:

- Devolver o destruir el original y todas las copias de los Informes de Actividad de la Línea Descendente a la Compañía;
- Borrar permanentemente cualquier base de datos o lista electrónica de la información derivada de cualquier Informe de Actividad de la Línea Descendente;
- Borrar permanentemente cualquier base de datos o lista de información compilado o desarrollado por el Distribuidor relacionado con la información de contacto o actividades de venta de otros Distribuidores.

Las provisiones de esta Norma prevalecerán después de la Terminación del Contrato del Distribuidor con 4Life.

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 notificarlo a 4Life dentro de los sesenta (60) días siguientes a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. 4Life no se hará responsable de ningún error, omisión o problema que no haya sido comunicado dentro de los sesenta (60) días antes indicados.

3.21. PROHIBICIÓN DE REALIZAR COMPRAS DE INVENTARIO EN EXCESO

Los distribuidores no están obligados a tener determinado nivel de inventario de productos ni de materiales de venta. Los distribuidores que así lo hagan podrían encontrar las ventas minoristas y la creación de la Organización de Ventas más fáciles en tanto en cuanto se satisfacen los pedidos o las necesidades de los nuevos distribuidores de forma más rápida. Cada distribuidor debe tomar su propia decisión con relación a este asunto. Para evitar que los distribuidores se encuentren sobrecargados con un exceso de inventario que no pueden vender, el distribuidor puede devolver tal inventario a 4Life en el momento de la finalización o extinción del Contrato de Distribuidor de acuerdo con lo dispuesto en la sección "Evolución de Inventario y materiales de venta por parte de los Distribuidores" de estas Normas.

4Life prohíbe la compra de productos en cantidades irrazonables con el solo propósito de conseguir comisiones, bonificaciones o avances dentro del Plan de Ventas y Retribución. Los distribuidores no pueden comprar más inventario del que puedan razonablemente vender o consumir en el plazo de un mes ni pueden alentar a otros a hacerlo."

3.22. DERECHO A HACER PUBLICIDAD

Los distribuidores autorizan a 4Life a utilizar su nombre, foto, historia personal y/o datos similares en la publicidad de la Compañía y/o materiales promocionales y los distribuidores renuncian a reclamar ningún tipo de remuneración por dicho uso por parte de la Compañía. Los Distribuidores bajo petición expresa y por escrito pueden solicitar a 4Life que no se utilice su imagen para materiales promocionales.

3.23 SUJECCIÓN A LA LEY

Cada distribuidor tiene la obligación y la responsabilidad de cumplir con la Ley aplicable a sus actividades, incluyendo las obligaciones de carácter fiscal (ver sección 9.8), de la seguridad social y de actividad comercial.

3.24. STATUS DE CONTRATISTAS INDEPENDIENTES

Los distribuidores son contratistas independientes y no compran una franquicia ni una oportunidad de negocio. El contrato entre 4Life y sus distribuidores no crea ninguna relación de empleador y empleado, agencia, sociedad o asociación entre la Compañía y el distribuidor. Un distribuidor no será tratado como un empleado por los servicios que preste ni tampoco a efectos fiscales. Cada distribuidor tiene la responsabilidad de pagar los impuestos regionales, locales, estatales y otros que se requieran con relación a la remuneración que reciban como distribuidor de la Compañía. El distribuidor no tiene autoridad (expresa ni tácita), para asumir ninguna obligación en nombre de la Compañía o para representarla. Cada distribuidor establecerá sus propios objetivos, horarios y métodos de venta, siempre y cuando respete las condiciones del Contrato de Distribuidor, estas Normas y las leyes que sean de aplicación.

3.25. VENTAS INTERNACIONALES

Debido a importantes consideraciones legales y fiscales, 4Life debe limitar la venta de sus productos y servicios y la oferta de la oportunidad de negocio 4Life sólo a distribuidores y clientes potenciales que se encuentren dentro de España y otros países autorizados. Adicionalmente, permitir que algún distribuidor lleve a cabo el negocio en países todavía no abiertos por 4Life violaría el principio de conceder a cada distribuidor la misma oportunidad de expandir su negocio en forma internacional. Asimismo, los distribuidores están autorizados a vender los productos y servicios de 4Life e inscribir a clientes o distribuidores solo en los países en los que 4Life está autorizado a llevar a cabo su negocio, tal y como se indica en los Materiales Oficiales de la Compañía. Ningún distribuidor puede vender, regalar, transferir, importar, exportar ni distribuir los productos de 4Life o los materiales de venta de 4Life 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 formativas o para captar a nuevos miembros; (b) inscribir ni tratar de inscribir a potenciales distribuidores o clientes; ni (c) llevar a cabo ninguna otra actividad con el objeto de vender los productos de 4Life, establecer una Organización de Ventas ni promover la oportunidad de negocio de 4Life.

3.26. ADHERENCIA A LAS LEYES Y ORDENANZAS

Muchas comunidades autónomas tienen leyes que gobiernan ciertos negocios desarrollados en casa. En la mayoría de los casos, estas normas no se aplican a los distribuidores de 4Life. Sin embargo, los distribuidores deben respetar aquellas normas que les son de aplicación. Si alguna autoridad autonómica informase a algún distribuidor que determinada norma le es de aplicación, el distribuidor debe colaborar con la administración y enviar inmediatamente la comunicación recibida de la administración al Departamento Legal de 4Life. En muchos casos, habrá excepciones a la norma que serán de aplicación al distribuidor 4Life.

3.27. CUMPLIMIENTO DE LA LEY Y ESTÁNDARES ÉTICOS

Los distribuidores deberán cumplir con todas las leyes y normas nacionales, regionales y locales en el desarrollo de su negocio. Con relación al desarrollo del negocio 4Life por parte del Distribuidor, la violación de cualquier ley o norma o cualquier conducta que no fuera ética o que de acuerdo con la percepción de 4Life pudiera perjudicar su reputación o clientela, darían lugar a una acción disciplinaria.

3.28. UN SOLO NEGOCIO DE 4LIFE POR DISTRIBUIDOR

Cada distribuidor solo puede operar o tener un interés en la propiedad, legal o equitativa, como propietario individual, socio, accionista, 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 desarrollen en el negocio en el mismo domicilio.

3.29 ACCIONES DE LOS MIEMBROS DE UNA FAMILIA O INDIVIDUOS AFILIADOS

Si cualquier miembro de la familia inmediata del distribuidor llevara a cabo cualquier actividad, que de ser llevada a cabo por el distribuidor cuyo nombre figura en la solicitud, dicha actividad constituiría una violación de cualquier disposición del Contrato, tal actividad será considerada una violación por parte del distribuidor y 4Life puede tomar acción disciplinaria en contra del mencionado distribuidor de acuerdo con las Normas. De la misma manera, si un individuo asociado de cualquier forma a una corporación, sociedad, u otra entidad (en forma colectiva "individuo afiliado") viola el Contrato, tal acción se considerará una violación por parte de la entidad y 4Life podrá tomar acción disciplinaria en contra de la entidad.

3.30. PROHIBICIÓN DE RE-EMBALADO O RE-ETIQUETADO

Los distribuidores no pueden de ninguna forma re-embalar, re-etiquetar, completar o alterar las etiquetas de ninguno de los productos de 4Life, su información, materiales ni programas. Los productos de 4Life sólo pueden venderse en sus embalajes originales. El re-embalaje o re-etiquetado de los productos violaría las leyes nacionales, regionales y locales y podría ser sancionado penalmente. Usted también debe comprender y estar informado que ciertas responsabilidades de tipo civil pueden aparecer cuando, como consecuencia del re-empaquete o la re-etiquetado, las personas que estén utilizando los productos sufrieran cualquier clase de lesión o si su propiedad se viera dañada.

3.31. SOLICITUD DE COPIAS ADICIONALES DE DOCUMENTOS

Cualquier solicitud por parte de un distribuidor de copias adicionales o de reemplazo de las facturas, solicitudes O cualquier otro documento generará la obligación de pagar un importe de €1.00 por cada página copiada. Este cargo cubre los gastos de envío y el tiempo invertido en hacer las investigaciones de los archivos y fotocopiarlos.

3.32. EL MOVIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN DE VENTAS (“ROLL-UP”)

Tras la cancelación de un distribuidor, 4Life puede, a su discreción, mover hacia posiciones vacantes a todas las personas del primer nivel del distribuidor cancelado. La cuenta del distribuidor terminado podrá ser mantenida en la posición original hasta que 4Life considere que se ha eliminado todo riesgo legal.

3.33 VENTA, TRANSMISIÓN O CESIÓN DEL NEGOCIO 4LIFE

A pesar de que un negocio 4Life es de propiedad privada y opera de forma independiente, la venta, transmisión o cesión del negocio 4Life está sujeto a ciertas limitaciones. Salvo pacto en contrario por escrito, si un distribuidor desea vender su negocio 4Life, deberá cumplir las siguientes condiciones:

- El distribuidor concede a la Compañía un derecho de adquisición preferente para la compra del negocio en los mismos términos y condiciones que se ofrecería a un tercero. Si la Compañía optara por comprar el negocio, quedará a discreción de la Compañía el mantener el negocio o permitir el avance de las posiciones;
- Se protegerán las líneas existentes de patrocinio a fin de que el negocio de 4Life continúe siendo operado bajo esa línea de patrocinio;
- El 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, transmisión o cesión sea finalizada y aprobada por 4Life, el distribuidor que pretende vender, transmitir o ceder su negocio deberá haber cancelado todas sus deudas con 4Life;
- Para poder vender, transmitir o ceder el negocio, el distribuidor deberá encontrarse en buena situación y no estar incumpliendo ninguno de los términos y condiciones del Contrato; y
- Antes de ofrecer un negocio de 4Life para su venta, el distribuidor vendedor debe notificar a las Oficinas Corporativas de 4Life su intención de vender el negocio.
- La venta, transferencia o asignación de un código de Distribuidor no mantendrá el reconocimiento del rango más alto alcanzado (por ejemplo, si el código vendido, transferido o asignado es de Diamante Internacional, pero el último bono efectivamente pagado es de Diamante, el código vendido, transferido o asignado no podrá tener un rango superior al de Diamante), además, 4Life se reserva el derecho de asignar el rango que desee al código vendido, transferido o asignado; y
- En el caso de que el código vendido, transferido o asignado haya ganado un viaje de incentivo antes de la venta, transferencia o asignación del código, el comprador, adquirente o cesionario del código no está legitimado para ganar el incentivo basado en la calificación para ese mismo rango.

3.34 SEPARACIÓN DE UN NEGOCIO DE 4LIFE

Algunas veces los distribuidores operan su negocio como una sociedad entre esposo y esposa, sociedades regulares o corporaciones. En el caso en que el matrimonio terminara en divorcio o que una corporación o sociedad (las últimas dos entidades se referirán colectivamente como “entidades”) se disolviera, se deberán tomar las medidas oportunas para asegurarse de que la separación o división del negocio se logra de tal manera que no tenga un efecto negativo en otras organizaciones ascendentes o descendentes 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 de Distribuidor y moverá hacia arriba a toda la organización de acuerdo con la sección “Movimiento de la organización de Ventas” de estas Normas. Durante el tiempo que dure el proceso de divorcio o disolución, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes podrá, con la autorización por escrito de la otra, operar el negocio de 4Life de acuerdo con un escrito por parte del cónyuge, o los accionistas o socios que renuncian mediante el cual autorizan a 4Life a tratar directa y únicamente con el otro cónyuge o con los accionistas o socios que no hayan renunciado; o
- Las partes pueden continuar operando el negocio de 4Life juntas, en cuyo caso cualquier remuneración que pagara 4Life se pagaría a nombre de ambos distribuidores o a nombre de la entidad y las partes se dividirán dicho importe entre ellas de acuerdo con lo que ellas libremente acuerden.
- Si las partes no escogen ninguna de las dos 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 disolución.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la organización de ventas de los esposos que estén en proceso de divorcio o de la entidad que esté en vías de disolución.

Del mismo modo, bajo ninguna circunstancia dividirá 4Life los pagos de comisiones ni bonificaciones entre los esposos en proceso de divorcio o entre los miembros de la entidad que esté en proceso de disolución. 4Life solo reconocerá a una organización de ventas y emitirá solo un pago de comisiones por negocio por ciclo de comisiones. Los pagos de comisiones serán siempre emitidos a nombre del mismo individuo o entidad. En el caso dado en que las partes en proceso de divorcio o disolución no pudieran resolver su controversia acerca de a quién les corresponden las comisiones y la propiedad del negocio dentro de los seis (6) meses siguientes a la presentación del divorcio o al proceso de disolución ante la institución pertinente, el Contrato de Distribuidor 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 de inscribir.

En el caso de la disolución de una entidad, la(s) parte(s) que renuncien a su interés en el negocio deberán permanecer totalmente inactivas durante seis (6) meses antes de volver a solicitar su inscripción bajo otro patrocinador. 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 minoristas. Ellos deberán desarrollar su nuevo negocio de la misma forma que lo haría cualquier distribuidor nuevo.

- El Distribuidor vendedor debe encontrarse en buena situación, no en violación de ninguno de los términos del Contrato, y no bajo revisión por el Departamento de Cumplimiento de 4Life para calificar para la venta, transferencia o cesión de un negocio de 4Life;
- Antes de ofrecer un negocio de 4Life para su venta, el Distribuidor vendedor debe notificar a la Oficina Corporativa de 4Life de su intención de vender el negocio y recibir la aprobación escrita de la Compañía, la cual no será retenida irrazonablemente;
- La posición del negocio de 4Life vendido, transferido o cedido no retendrá reconocimiento al rango más alto obtenido por la posición del Distribuidor. 4Life reserva el derecho de asignar cualquier rango a la posición de Distribuidor comprada, transferida o cedida a su exclusiva discreción; y
- En el evento de que el Distribuidor que vende, transfiere, o cede su posición de Distribuidor haya ganado un viaje incentivo basado en calificaciones antes de la venta, transferencia o cesión de la posición del Distribuidor, la persona que compra o recibe la transferencia, o la cesión de la posición de Distribuidor no es elegible para ganar el viaje incentivo de calificaciones basado en el mismo nivel de calificación. 4Life reserva el derecho de aprobar elegibilidad para cualquier viaje incentivo futuro.

3.35. PATROCINIO

Todos los Distribuidores Activos en condiciones satisfactorias tienen el derecho a patrocinar e inscribir a otros distribuidores o clientes en 4Life. Cada potencial 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.

- 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 fideicomisario autorizan a 4Life a tratar directa y únicamente con el otro cónyuge o con los accionistas, socios o fideicomisarios 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, solamente con la aprobación de 4Life, 4Life dividirá las comisiones y/o bonificaciones entre los esposos en proceso de divorcio o los miembros de la entidad en vías de disolución. 4Life reconocerá un solo Contrato del Distribuidor. Las comisiones serán siempre emitidas 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 del Distribuidor puede ser involuntariamente terminado. Si un ex-cónyuge renuncia completamente a los derechos de su negocio de 4Life original, éste está libre a partir de entonces para inscribirse como Consumidor Preferente bajo cualquier Patrocinador de su elección, y no necesita esperar antes de volver a presentar su solicitud. Si un ex-afiliado de una entidad renuncia completamente a los derechos de su negocio de 4Life original, éste está libre a partir de entonces para inscribirse como Consumidor Preferente bajo cualquier Patrocinador de su elección, y no necesita esperar antes de volver a presentar su solicitud.

En casos de divorcio o disolución de la entidad, la parte que renuncie no tendrá derecho a ninguno de los Distribuidores o clientes de su Organización de Mercadeo anterior. Ellos deberán desarrollar su nuevo negocio de la misma forma que lo haría cualquier Distribuidor nuevo.

3.36. TRANSMISIÓN EN CASO DE FALLECIMIENTO DE UN DISTRIBUIDOR

Al fallecer un distribuidor, su negocio podrá transmitirse a sus sucesores. Para ello, deberá presentarse a la Compañía la documentación legal adecuada para asegurarse de que la transmisión se realiza de forma correcta. En consecuencia, el distribuidor debería consultar con un abogado para recibir asesoramiento a la hora de preparar su testamento. En todos los casos en que un negocio de 4Life se transmita como consecuencia de un testamento u cualquier otro proceso sucesorio, el beneficiario adquirirá el derecho de recibir los importes de todas las bonificaciones y comisiones correspondientes a la Organización de Ventas del distribuidor difunto siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones:

El sucesor deberá:

- Firmar un Contrato de Distribuidor;
- Proporcionar un original del certificado de defunción y una copia notarizada del testamento u otro instrumento que establezca el derecho del sucesor al negocio de 4Life;
- Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato;
- Cumplir con todas las requisitos para obtener la condición de distribuidor en lugar del difunto; y
- Constituir una Sociedad y obtener un número de identificación fiscal, si el negocio se ha legado a o ha sido heredado en conjunto por la descendencia. 4Life emitirá todos los pagos de comisión a la entidad jurídica. Los herederos deberán proporcionar a 4Life un domicilio al cual enviar los pagos de comisiones y bonificaciones.

3.37. TRANSMISIÓN EN CASO DE INCAPACIDAD DE UN DISTRIBUIDOR

Para efectuar una transmisión de un negocio de 4Life debido a la incapacidad de un distribuidor, el sucesor deberá proporcionar a 4Life la siguiente información: (1) una copia notarizada de su nombramiento como apoderado; (2) una copia notarizada del documento fiduciario u otra documentación que establezca que el apoderado tiene el derecho de administrar el negocio de 4Life; y (3) un Contrato de Distribuidor completado y firmado por el apoderado. El apoderado deberá:

- Firmar un Contrato de Distribuidor;
- Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato;

4Life reserva el derecho de determinar el rango del Distribuidor sucesor para propósitos de reconocimiento.

4. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES

4.1. CAMBIO DE DOMICILIO O TELÉFONO

Para asegurar que los productos, materiales y pagos lleguen a tiempo, es muy importante que los registros de 4Life se mantengan al día. Es necesario tener un domicilio físico para los envíos por servicios de transportes ya que éstos no puede realizar entregas a apartados de correos. Los distribuidores que planean cambiar de domicilio deberán enviar su nueva dirección y número de teléfono a las Oficinas Corporativas de 4Life, a la atención del Departamento de Servicios al Distribuidor. Para garantizar la entrega adecuada, los cambios deberán hacerse con un mínimo de (2) semanas de antelación.

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 de forma adecuada dentro de su negocio 4Life. Los distribuidores deben tener contacto constante, comunicación y supervisión con los distribuidores de su Organización de Ventas. Ejemplos de tal contacto y supervisión incluyen pero no se limitan a: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, mensajes, correo electrónico y el hecho de acompañar a los distribuidores de la línea Descendente a las reuniones, capacitaciones y otras actividades de 4Life. Los distribuidores de la línea Ascendente son también responsables de motivar y formar a los nuevos distribuidores sobre el conocimiento de los productos de 4Life, técnicas eficaces de venta, el Plan de Ventas y Retribución y el cumplimiento de las Normas de la Compañía.

4.3. MAYOR RESPONSABILIDAD DE FORMACIÓN

A medida que los distribuidores progresan dentro de los varios niveles de liderazgo, éstos obtendrán mayor experiencia en las técnicas de venta, 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. RESPONSABILIDAD CONTINUA DE LAS VENTAS

Sin perjuicio del nivel de sus logros, los distribuidores tienen una responsabilidad constante y personal de continuar promoviendo las ventas a través de nuevas generaciones de clientes y atendiendo las necesidades de sus clientes ya existentes.

4.5. NO DESPRESTIGIAR

4Life desea proporcionar a sus distribuidores independientes los mejores productos, plan de retribución y servicios. Por este motivo, valoramos sus comentarios y críticas constructivas. Tales comentarios deben presentarse por escrito al Departamento de Servicios al Distribuidor. Mientras que 4Life acepta la crítica constructiva, los comentarios y observaciones negativas que hagan los distribuidores sobre la Compañía, sus productos o el plan de retribución no cumplen con ningún objetivo más que el de disminuir el entusiasmo de otros distribuidores de 4Life. En consecuencia, y a fin de dar el ejemplo adecuado para el resto de la línea descendente, los distribuidores se abstendrán de desprestigiar, menospreciar ni hacer comentarios negativos sobre 4Life, otros distribuidores de 4Life, los productos de 4Life, el Plan de Ventas y Retribución de 4Life ni sobre los administradores, directivos ni empleados de 4Life.

4.6. DOCUMENTACIÓN A ENTREGAR A LOS SOLICITANTES

Antes de que el solicitante firme el Contrato de Distribuidor, los distribuidores deberán proporcionar al distribuidor que patrocinan la versión más actualizada de las Normas y el Plan de Ventas y Retribución. Se pueden adquirir de 4Life copias adicionales de las Normas.

4.7. OBLIGACIÓN DE INFORMAR ACERCA 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 a la atención del Departamento Legal. En el informe deberán incluirse los detalles del incidente tales como la fecha, el número de incumplimientos, las personas involucradas y cualquier documentación que lo respalde.

4.8. EL INFORMAR SOBRE LAS VIOLACIONES A LAS NORMAS

Los Distribuidores que observan una violación de estas Normas por parte de otro Distribuidor deberán presentar un informe por escrito de tal violación directamente a 4Life con atención al Departamento de Cumplimiento por correo o por correo electrónico a compliance@4life.com. Los detalles del incidente tales como la fecha, el número de instancias, las personas involucradas y cualquier documentación que lo respalde deberán incluirse en el informe.

5. VOLÚMENES DE VENTAS

5.1. VENTAS DE PRODUCTO

El Plan de Ventas y Retribución de 4Life se basa en la venta de productos y servicios de 4Life a consumidores finales. Para tener derecho a las bonificaciones, comisiones y niveles más elevados de logros, los distribuidores deben cumplir con determinados volúmenes personales de ventas y volúmenes de ventas por parte de sus respectivos Organizaciones de Ventas (así como cumplir con las otras obligaciones establecidas en el Contrato). Al menos el 70% de los puntos Life de Volumen Personal debe corresponder a ventas a clientes minoristas.

5.2. NO RESTRICCIONES DE PRECIO NI DE TERRITORIO

Con respecto a la venta de productos de 4Life, no hay territorios exclusivos asignados a nadie, y no se requiere ninguna tarifa inicial. En las transacciones de persona a persona y en su sitio web My4Life, no se requiere que los Distribuidores vendan los productos de 4Life al Precio de sugerido de venta, sino que pueden vender los productos de 4Life a cualquier precio que sea igual o mayor al Precio de mayorista de 4Life. Sin embargo, a los Distribuidores que desean vender los productos de 4Life en su Sitio Web Externo o en cualquier foro de venta de terceros (como Amazon), se les requiere vender los productos de 4Life a los Precios Mínimos Requeridos para Sitios Web no Pertencientes a 4Life de las unidades individuales. Si un Distribuidor vende al Precio de mayorista debe solicitar un Acuerdo de Ventas en Sitios Web Externos enviando al Departamento de Cumplimiento de 4Life a compliance@4life.com, y recibir la aprobación de 4Life. Los Distribuidores no pueden vender paquetes de productos que contienen más de un producto en su Sitio Externo o en cualquier foro de venta de terceros, el precio del paquete tiene que ser igual a los Precios Mínimos Requeridos para Sitios Web no Pertencientes a 4Life de las unidades individuales en el paquete.

Para eludir esta Norma, se prohíbe a un Distribuidor de reclutar, ayudar, o a sabiendas permitir que un tercero que no sea Distribuidor de 4Life facilite la venta de productos de 4Life en cualquier Sitio Web Externo o cualquier foro de ventas de terceros (como Amazon). Se les recomienda a los Distribuidores a facilitar sus ventas de productos a través de su Sitio web My4Life, y tales ventas automáticamente tendrán el Precio de Mayorista de 4Life.

5.3. RECIBOS DE LAS VENTAS

Si un Distribuidor vende cualquier producto de 4Life de su inventario o en su Sitio Web Externo, debe dar al cliente/Consumidor Minorista una copia del recibo de ventas de menudeo de 4Life al momento de la venta y explicar el derecho del cliente/consumidor de anular la transacción como se establece en el recibo de venta. Los Distribuidores deben mantener los recibos de las ventas por un periodo de dos (2) años y proporcionarlos a 4Life si la Compañía se los exigiera. Los registros que documentan las compras de los clientes/consumidores de los Distribuidores los mantendrá 4Life.

6. BONIFICACIONES Y COMISIONES

6.1 DERECHO A LAS BONIFICACIONES Y COMISIONES

Un distribuidor debe estar activo y cumpliendo con el Contrato para tener derecho a recibir las bonificaciones y comisiones. Siempre y cuando el distribuidor cumpla con los términos del Contrato, 4Life pagará las comisiones a tal distribuidor de acuerdo con el Plan de Ventas y Retribución. El importe mínimo a partir del cual 4Life emitirá un pago será determinado por la Compañía. Si las bonificaciones y comisiones de un distribuidor no alcanzasen o excedieran del importe mínimo, la Compañía acumulará las comisiones y bonificaciones hasta que se haya alcanzado el importe mínimo. El pago se emitirá una vez que este importe haya sido acumulado.

6.2. AJUSTES A LAS BONIFICACIONES Y COMISIONES POR DEVOLUCIONES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

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

6.3. FACTURAS Y RECIBOS POR LOS SERVICIOS DE COMISIÓN PRESTADOS POR UN DISTRIBUIDOR

El distribuidor estará sometido al régimen general de IVA por los servicios de comisión que preste a 4Life. Si un distribuidor cobra una comisión de 4Life, él o ella deberá emitir la correspondiente factura a 4Life. En los supuestos en que se debe emitir factura a 4Life, dicha factura será emitida por dicha Compañía en nombre y por cuenta del distribuidor. En cualquier caso, el distribuidor debe mantener una copia de todas las facturas durante un plazo de cinco (5) años.

7. GARANTÍAS SOBRE LOS PRODUCTOS, LAS DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DEL INVENTARIO

7.1. GARANTÍA SOBRE EL PRODUCTO

4Life ofrece a los clientes minoristas el derecho a devolver los productos adquiridos en el caso en que éstos no quedaran satisfechos dentro de los 30 días siguientes a su adquisición y reembolsando a los clientes el cien por ciento (100%) de lo pagado (menos los gastos de envío). Si el cliente hubiera adquirido el producto de un distribuidor de 4Life, el cliente deberá devolver ese producto al distribuidor para su reembolso, reemplazo o cambio. Si el cliente hubiera adquirido el producto de la Compañía directamente, el producto deberá devolverse a la Compañía directamente.

Si un distribuidor no estuviera satisfecho con un producto 4Life que hubiera adquirido para uso personal, el distribuidor podrá devolver el producto dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de adquisición para obtener el cien por ciento (100%) de reembolso, una sustitución o cambio (menos los gastos de envío). Esta garantía se limita a un importe de €300 durante cada periodo de doce (12) meses. Si un distribuidor desea devolver productos que superen los €300 en cualquier periodo de doce (12) meses, la devolución se considerará una recompra de inventario y la Compañía recomprará 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 de Distribuidor quedará resuelto.

7.2. DEVOLUCIONES DE LOS DISTRIBUIDORES (Productos devueltos por los clientes minoristas personales)

Si un cliente personal minorista devolviese algún producto al distribuidor de quien lo adquirió, el distribuidor podrá devolverlo a la Compañía para una sustitución o cambio (el distribuidor que devuelva el producto será responsable de todos los gastos de envío).

7.3. DEVOLUCIONES DE INVENTARIO Y MATERIALES DE APOYO A LAS VENTA POR PARTE DE LOS DISTRIBUIDORES

Ante la cancelación o terminación del Contrato de Distribuidor, el distribuidor puede devolver el inventario y las ayudas de venta, incluyendo el Kit de Distribuidor siempre que no hubiera transcurrido más de un (1) año desde la fecha en la que los adquirió y la fecha de cancelación y recibir un reembolso en el caso en que él o ella no pueda vender ni utilizar los productos. Un distribuidor sólo puede devolver productos y ayudas de ventas que él mismo haya adquirido personalmente de la Compañía y que se encuentren en condiciones de ser revendidos. A la recepción de los productos y ayudas de ventas, 4Life reembolsará al distribuidor con el noventa por ciento (90%) del coste neto del precio de la compra original, menos gastos de envío. Si las compras se hicieron con tarjeta de crédito, el reembolso se realizará a la misma cuenta con la que se hizo la compra. La Compañía deducirá del reembolso a pagar al distribuidor, cualquier comisión, bonificación o incentivo de cualquier clase que haya recibido el distribuidor y que esté asociado con los productos que se devuelven.

Los productos y materiales impresos pueden ser devueltos si se cumplen cada una de las siguientes condiciones: (1) están sin abrir y sin usar; (2) el empaquetado y el etiquetado de los productos no ha sido alterado o dañado; (3) los productos llevan una etiqueta actual; (4) los productos no han superado su fecha de vencimiento; (5) los productos no se han discontinuado; y (6) productos son devueltos a 4Life dentro de un 1 año desde la fecha de compra.

7.4 PROCEDIMIENTOS PARA TODAS LAS DEVOLUCIONES

Para cualquier devolución con reembolso, re-compra o cambio deberán respetarse los siguientes procedimientos:

- Toda la mercancía deberá ser devuelta a 4Life por parte del 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 Devolución que se obtiene llamando al Departamento de Servicios al Distribuidor. Este Número de Autorización de la Devolución debe indicarse en todas las cajas que se devuelvan."
- La devolución debe estar acompañada de:
 - Una copia fechada del recibo original de la venta así como la factura (si el producto fue devuelto al distribuidor por un cliente minorista); y
 - El producto restante no utilizado en su envase original.

Debe utilizarse embalaje adecuado para el envío de los productos que se devuelvan para ser reemplazados. Todos los envíos a 4Life deben hacerse de manera pre pagada. 4Life no acepta paquetes con envío por cobrar. El riesgo de la pérdida durante el envío de los productos recae en el distribuidor. Es responsabilidad del distribuidor hacer el seguimiento, asegurarse y confirmar que la Compañía ha recibido el producto devuelto.

Si un distribuidor devuelve mercancía a 4Life que le fue devuelta a él o ella por una de sus clientes personales minoristas, el producto debe recibirse en 4Life dentro de diez (10) días siguientes a la fecha en la que el cliente devolvió la mercancía al distribuidor y deberá acompañarse del recibo de venta y factura que el distribuidor entregó al cliente al momento de realizar la venta. No se harán reembolsos ni reemplazos si las condiciones antes indicadas no se cumplen.

8. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

8.1. SANCIONES DISCIPLINARIAS

La violación del Contrato, de estas Normas o cualquier conducta ilegal, fraudulenta, engañosa o no ética por parte de un distribuidor puede resultar, a la discreción de 4Life, en cualquiera o varias 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 privilegios.
- La pérdida de los derechos a uno o más pagos de bonificación o de comisión;
- Durante el periodo en que 4Life esté investigando cualquier conducta que supuestamente viole el Contrato, 4Life tiene derecho a retener de un distribuidor todo o parte del importe de una bonificación o comisión. Si el negocio de un distribuidor se cancela por razones disciplinarias, el distribuidor no tendrá derecho a recuperar ninguna de las comisiones retenidas durante el periodo de investigación;
- Suspensión del Contrato de Distribuidor del individuo por uno o más periodos de pago;”
- Cancelación involuntaria del Contrato de Distribuidor del infractor;
- Cualquier otra medida expresamente prevista en cualquier disposición del Contrato que 4Life considere apropiada ejercitar y apropiada para remediar de forma equitativa los daños causados, parcial o exclusivamente, por la violación de las Normas o del Contrato por parte del distribuidor; y/o En las situaciones que 4Life lo considere apropiado, la Compañía puede iniciar procedimientos legales-judiciales para obtener ya sea una compensación monetaria y/o cualquier medida judicial que ponga remedio al incumplimiento.

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.

8.2. QUEJAS Y PROTESTAS

Cuando un distribuidor tenga una queja o una 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 Legal de la compañía.

8.3. RECURSOS A LAS SANCIONES

Una vez se haya impuesto una sanción, (que no sea suspensión pendiente de investigación), el distribuidor sancionado puede recurrir la sanción a la Compañía. Los recursos de los distribuidores deberán hacerse por escrito y recibirse en el Departamento Legal dentro de los quince (15) días siguientes a la fecha del aviso de sanción de 4Life. Si el recurso no se recibiera en 4Life dentro del plazo de quince (15) días antes indicado, la sanción será definitiva. El distribuidor debe presentar toda la documentación que lo respalde en su recurso y especificar detalladamente las razones por las cuales piensa que la determinación inicial de la Compañía es errónea. Si el distribuidor presenta un recurso a las sanciones a tiempo, la Compañía lo analizará y volverá a estudiar la cancelación, verá la posibilidad de otra sanción adecuada y notificará al Distribuidor por escrito su decisión.

8.4. JURISDICCIÓN

Las partes al Contrato de Distribuidor acuerdan someter cualquier controversia que pudiere surgir con relación al Contrato de Distribución a la competencia exclusiva de los Tribunales de la ciudad de Barcelona, España.

8.5 DERECHO APLICABLE

El presente Contrato queda sujeto a la legislación española.

9. PEDIDOS

9.1 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 adquiera tales productos no recibirá el volumen de Puntos (LP) personales asociados con esa compra. Se exceptúa de lo anterior las compras de productos que se realicen en los Centros de Transferencia de Puntos (LP) o Centros LP.

9.2. NORMAS GENERALES PARA LOS PEDIDOS

En caso de 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. 4Life no exige un mínimo de unidades para hacer los pedidos. En un mismo pedido se pueden combinar productos y materiales de ayuda de venta.

9.3. NORMAS SOBRE EL ENVÍO Y ARTÍCULOS AGOTADOS

4Life generalmente envía los productos en el plazo de un (1) día a partir de la fecha en la que recibe el pedido. 4Life enviará de forma expeditiva cualquier parte de un pedido que tenga en existencia. Sin embargo, si 4Life no tuviera un artículo solicitado en su stock, se mantendrá el pedido en el archivo y será servido cuando 4Life reciba el inventario adicional. Con relación a los pedidos que se pongan en archivo, se cobrarán dichos productos a los distribuidores y éstos recibirán el volumen de LP personales salvo que se les notifique en el recibo que tal producto ha sido descontinuado. Cuando 4Life prevea no poder suministrar determinado producto a un cliente o distribuidor dentro de un plazo de treinta (30) días a contar desde la fecha en la que se hizo el pedido, 4Life deberá notificarlo al distribuidor o cliente. 4Life les proporcionará una fecha estimada de envío. Si el distribuidor lo desea, puede cancelar el pedido. El distribuidor si así lo desea podrá solicitar un reembolso o crédito a su cuenta o una sustitución de los productos cuando éstos estuvieren agotados. Si el distribuidor solicitara un reembolso, el volumen de LP personales será disminuido por el importe del reembolso en el mes correspondiente y las bonificaciones se retendrán en el mes subsiguiente al que se emitió el reembolso.

9.4. CONFIRMACIÓN DEL PEDIDO

El distribuidor y/o la persona que recibe el pedido deberán confirmar que el producto recibido corresponde con el producto que figura en el recibo de envío y confirmar que éste no está dañado. Si 4Life no fuera notificado de discrepancias o daño en los productos dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de envío, el distribuidor perderá el derecho de reclamar.

9.5. PAGOS Y COBROS A CUENTA

El distribuidor no aceptará ningún pago por las ventas hechas a clientes minoristas salvo en el momento de la entrega del producto en cuestión. Los distribuidores se abstendrán de recibir dinero por adelantado de parte de los clientes minoristas para futuras entregas de producto.

9.6. FONDOS INSUFICIENTES

El distribuidor tiene la responsabilidad de asegurarse de que tiene suficientes fondos o crédito disponible en su cuenta para cubrir el importe del pedido automático. 4Life no tiene la obligación de ponerse en contacto con el distribuidor 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 LP personales para el mes en cuestión.

9.7. RESTRICCIONES SOBRE EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO POR TERCEROS Y ACCESO A LA CUENTA BANCARIA

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

9.8 OBLIGACIONES FISCALES (Datos de acuerdo a la legislación vigente en 2011)

1. Declaración de inicio de actividad Las obligaciones fiscales incluidas en este manual pueden ayudar a los distribuidores a la gestión de su negocio y cumplir con los requisitos legales vigentes en cada momento. No obstante, es deber de cada Distribuidor cumplir con dichas obligaciones.

Entre otras informaciones que deben cumplimentarse en dicha declaración, los distribuidores deberán indicar en su caso la sujeción al régimen especial de recargo de equivalencia por la venta de productos 4Life y la sujeción al régimen general de IVA por los servicios de comisión. 4Life podrá solicitar de los distribuidores una copia de la declaración modelo 036 ó 037 después de haber sido debidamente presentada ante la Administración Tributaria. Asumimos que el distribuidor no va a efectuar transacciones intracomunitarias.

2. Declaraciones de IVA Los distribuidores deberán cumplimentar y presentar las correspondientes declaraciones de IVA en las siguientes situaciones:

- (I) Cuando la venta de productos 4Life no esté sometida al régimen especial de recargo de equivalencia, y/o
- (II) En todo caso por los servicios de comisión. Los distribuidores deberán presentar las declaraciones trimestrales de IVA (modelo 303) entre el primer y el vigésimo día del mes siguiente (abril, julio y octubre), excepto en el cuarto trimestre del año, en que la declaración trimestral se presentará el 30 de enero del año siguiente. También deberán presentar la declaración resumen anual de IVA (modelo 390) el 30 de enero del año siguiente al que se refiere dicha declaración.

3. Libros Registro de IVA 3. Libros Registro de IVA llevar los siguientes libros:

- Libro Registro de facturas expedidas.
- Libro Registro de facturas recibidas.
- Libro Registro de bienes de inversión. En todo caso, en el Libro Registro de facturas recibidas deberán anotarse con la debida separación las facturas relativas a adquisiciones correspondientes a actividades a las que sea aplicable el régimen especial del recargo de equivalencia.

4. Declaración de Operaciones con Terceras Personas El distribuidor estará obligado a presentar la declaración de Operaciones con Terceras Personas (modelo 347) en las siguientes situaciones:

- (I) En la prestación de servicios de comisión y por la venta de productos 4Life sujeta al régimen general de IVA: deberá presentar la declaración 347 incluyendo las operaciones por un importe superior a 3.005,06 Euros.
- (II) Por la venta de productos 4Life sujeta al régimen especial del recargo de equivalencia: no deberá presentar la declaración 347, excepto si el distribuidor tributa en el IRPF según el régimen de Estimación Directa.

5. Declaración del IRPF El distribuidor deberá incluir en su declaración anual del IRPF los rendimientos de las actividades de comercialización y comisión relativos a los productos 4Life. Debido a las circunstancias de cada Distribuidor y bajo el principio que la responsabilidad fiscal es personal, recomendamos que se consulte la situación particular con un asesor fiscal."

10. INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN/CESE

10.1. EL EFECTO DE LA CANCELACIÓN Y CESACIÓN

Siempre y cuando el distribuidor se mantenga activo y respetando los términos del Contrato de Distribuidor y estas Normas, 4Life le pagará las comisiones a tal distribuidor de acuerdo con lo establecido el Plan de Ventas y Retribución.

Las bonificaciones y comisiones que se pagan al distribuidor constituyen la remuneración total del distribuidor por su esfuerzo para generar ventas y todas las actividades relacionadas con la generación de dichas ventas (incluyendo, pero sin limitarse a, crear una Organización de Ventas). En caso de no renovación del Contrato de Distribuidor por parte del distribuidor, cancelación por inactividad, o cancelación voluntaria o involuntaria (terminación) (todas estas situaciones de denominarán de ahora en adelante y de forma colectiva como "Cancelación"), el ex distribuidor no tendrá ningún derecho o título sobre la Organización de Ventas que el ex distribuidor haya operado, ni tampoco tendrá derecho a recibir comisiones ni bonificaciones sobre las ventas generadas por dicha Organización de Ventas. Los distribuidores renuncian a todos y cualesquiera derechos que pudieran tener, incluyendo, pero sin limitarse a, los derechos de propiedad sobre la Organización de Ventas que hubieran generado. Después de la Cancelación de su Contrato de Distribuidor, el ex distribuidor dejará de presentarse como distribuidor de 4Life y no tendrá derecho a vender productos ni servicios de 4Life. El distribuidor cuyo Contrato de Distribuidor haya sido cancelado recibirá comisiones y bonificaciones sólo por el último periodo completo de pago que haya trabajado previo a la cancelación (menos cualquier importe que le sea retenido durante una investigación precedente a la cancelación involuntaria).

10.2. CANCELACIÓN POR INACTIVIDAD

El distribuidor tiene que dar buen ejemplo a su Organización de Ventas consiguiendo un nivel adecuado de ventas personales 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 Ventas. En consecuencia, el distribuidor que no alcance el volumen de LP personales según se especifica en el Plan de Ventas y Retribución de 4Life dentro de cualquier periodo de pago, no recibirá comisiones por las ventas generadas por medio de su Organización de Ventas durante dicho periodo. Si un distribuidor no logra alcanzar sus volúmenes de ventas personales durante un período de seis (6) meses consecutivos (y por ende volviéndose "inactivo"), su Contrato de Distribuidor será cancelado por inactividad al día siguiente al último día que marca los seis meses de inactividad. 4Life no deberá proporcionar confirmación escrita de dicha cancelación.

10.3. CANCELACIÓN INVOLUNTARIA (TERMINACIÓN)

La violación por parte del distribuidor de cualquiera de los términos de este Contrato, incluyendo las modificaciones que hubiera hecho 4Life a su sola discreción, puede resultar en cualquiera de las sanciones enumeradas en el Contrato, incluyendo, pero sin limitarse a la resolución de su Contrato de Distribuidor. La resolución será efectiva en la fecha en que la notificación escrita sea enviada por correo, fax o por correo urgente, dirigida al distribuidor al último domicilio conocido o al de su abogado, o cuando el distribuidor reciba el aviso de resolución, lo que ocurra primero. 4Life se reserva 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

Cualquier participante de este sistema de ventas multinivel tiene derecho a cancelar el Contrato de Distribuidor en cualquier momento y sin que medie motivo alguno. La cancelación deberá presentarse por escrito a la Compañía en su domicilio principal de negocios. La notificación escrita deberá incluir la firma del distribuidor, el nombre escrito, el domicilio y el número de identificación del distribuidor. Si un distribuidor que cancela su Contrato está inscrito en el envío automático, su cuenta de envío automático también se cancelará. Si el distribuidor desea permanecer como cliente de envío automático, éste deberá ponerse en contacto con el Departamento de Servicio al Distribuidor para establecer una cuenta de cliente.

DEFINICIONES

4LIFE

El término “4Life” como se usa a lo largo de este Contrato significa 4Life Research USA, LLC (también se refiere a 4Life como la “Compañía”).

ACUERDO DE VENTAS EN SITIOS WEB EXTERNOS

El formulario usado por los Distribuidores para solicitar el permiso de 4Life para tener un Sitio Web Externo y/o para comercializar los productos de 4Life en un sitio web de venta de terceros. Este formulario se encuentra en la oficina de respaldo de 4Life bajo “Recursos para el Negocio.”

CENTRO DE LIFE POINTS

Un lugar manejado por un Distribuidor autorizado por 4Life para vender los productos de 4Life a Distribuidores, Consumidores Minoristas y Consumidores Preferentes.

COMPAÑÍA

El término “Compañía” como se usa a lo largo de este Contrato significa 4Life Research USA, LLC (también se refiere a la Compañía como “4Life”).

CONSUMIDOR MINORISTA

Un Consumidor Minorista compra productos de 4Life o los Distribuidores al Precio de Menudeo. Un Consumidor Minorista no tiene un Patrocinador o Matriculador y no tiene un Número de Identificación 4Life.

CONSUMIDOR PREFERENTE

Un Consumidor Preferente se ha inscrito con 4Life como Consumidor Preferente, tiene un Patrocinador y Matriculador, recibe un Número de Identificación 4Life y recibe el beneficio de comprar productos de 4Life con un descuento de 25% del Precio Menudeo, entre otros beneficios.

CONTRATO

El acuerdo entre la Compañía y cada Distribuidor, lo cual 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. A todos estos documentos en forma colectiva se hace referencia como “Contrato.”

CONTRATO DEL DISTRIBUIDOR

La Solicitud y Contrato del Distribuidor

DECLARACIÓN DE REVELACIÓN DE INGRESOS DE 4LIFE

La declaración de revelación de ingresos de 4Life que se actualiza anualmente, encontrado en 4life.com, bajo “Recursos.”

DEPARTAMENTO DE CUMPLIMIENTO

El departamento dentro de 4Life que superentiende el cumplimiento de estas Normas. El correo electrónico del Departamento de Cumplimiento es compliance@4life.com.

DEPARTAMENTO DE SERVICIO AL CONSUMIDOR

El departamento dentro de 4Life que ayuda a los Consumidores Preferentes y Distribuidores con todas sus compras y necesidades de su negocio de 4Life. Se puede contactar al Departamento de Servicio al Consumidor por teléfono a 888-454-3374, por fax a (800) 851-7662, o por correo electrónico a servicialconsumidor@4life.com.

DISTRIBUIDOR

Contratista independiente, quien no es el comprador de ninguna franquicia ni oportunidad de negocio. El Contrato entre 4Life y sus Distribuidores no crea ninguna relación de empleador/empleado, agencia, sociedad, o proyecto conjunto entre la Compañía y el Distribuidor. Un Distribuidor no se considera como empleado por sus servicios ni por propósitos de impuestos federales o estatales. Todos los Distribuidores son responsables para pagar los impuestos locales, estatales, y federales debidos para toda su compensación ganada como Distribuidor de la Compañía. El Distribuidor no tiene autoridad (expreso ni implicado), de obligar a la Compañía a ninguna obligación. Cada Distribuidor deberá establecer sus propias metas, horas, y métodos de venta, siempre y cuando cumple con los términos del Contrato de Distribuidor, estas Normas, y las leyes aplicables.

DISTRIBUIDOR ACTIVO

Un Distribuidor que hace una compra de producto o material de mercadeo de 4Life.

DOCUMENTOS DE ENTIDAD

El certificado de incorporación, artículos de organización, acuerdo de sociedad, acuerdo de operación, documentos de fideicomiso, u otros documentos relacionados con una Entidad de Negocio.

ELEGIBLE PARA LA REVENTA

Con respecto a los productos y ayudas de venta de 4Life, un producto es Elegible para la Reventa si cada uno de los siguientes seis condiciones se satisfacen: (1) el producto no ha sido abierto ni usado; (2) el envase y la etiqueta del producto no han sido alterados ni dañados; (3) el producto lleva una etiqueta actualizada; (4) el producto no ha sobrepasado su fecha de vencimiento; (5) el producto no ha sido discontinuado; y (6) el producto se devuelve a 4Life dentro de un (1) año de la fecha de su compra.

ENTIDAD DE NEGOCIO

Una corporación, sociedad, compañía de responsabilidad limitada o fideicomiso que se inscribe como un Distribuidor.

FORMULARIO DE INFORMACIÓN DE ENTIDAD DE NEGOCIO

El formulario utilizado para transferir una cuenta de Distribuidor de un individuo a una Entidad de Negocio. Este formulario se encuentra en la oficina de respaldo bajo "Recursos para el Negocio."

FORMULARIO DE SOLICITUD DE CAMBIO DE PATROCINADOR

El formulario usado cuando un Distribuidor desea cambiar su Patrocinador (lo cual es raramente aprobado). Distribuidores deben contactar al Departamento de Servicio al Consumidor para obtener una copia de este formulario.

FORMULARIO DE TRANSFERENCIA DE MATRICULADOR Y PATROCINADOR (DENTRO DE LOS PRIMEROS 10 DÍAS DE INSCRIPCIÓN)

El formulario que se debe usar dentro de los primeros diez (10) días de la cuando un Distribuidor se inscribe y aprende que está inscrito debajo el Matriculador y/o Patrocinador incorrecto. Este formulario se encuentra en la oficina de respaldo de 4Life bajo "Recursos para el Negocio."

FORMULARIO DE SOLICITUD PARA LA VENTA, TRANSFERENCIA, O CESIÓN DE NEGOCIO DE 4LIFE

El formulario usado para transferir un negocio de Distribuidor de un individuo a otro individuo (o de una entidad a otra entidad). Este formulario se encuentra en la oficina de respaldo de 4Life bajo "Recursos para el Negocio."

INDIVIDUO AFILIADO

Cualquier miembro de la Unidad Familiar de un Distribuidor, y/o una corporación, sociedad, compañía de responsabilidad limitada, fideicomiso u otra entidad asociada con un Distribuidor de cualquier manera.

INFORME DE ACTIVIDAD DE LA LÍNEA DESCENDENTE

Un informe con información generado por 4Life que proporciona datos críticos referente al manejo del negocio de un Distribuidor, la identidad de los Distribuidores, información sobre las ventas de producto y la actividad de inscripciones de la Organización de Mercadeo de cada Distribuidor. Informes de Actividad de la Línea Descendente incluyen la información contenida en la cuenta de My4Life de un Distribuidor. La información es confidencial y constituye información secreta comercial que es de propiedad exclusiva y pertenece a 4Life.

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 y su Organización de Mercadeo. Las ayudas de venta no tienen valor de Life Points.

LIFE REWARDS PLAN

El plan de compensación de 4Life para Distribuidores.

LÍNEA

Una parte de la Línea Descendente de un Distribuidor que comienza con alguien patrocinado por ese Distribuidor y continua hacia abajo de ese patrocinio.

LÍNEA DESCENDENTE

Los Consumidores Preferentes y Distribuidores en la Organización de Mercadeo de un Distribuidor en particular.

LISTA DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

La lista de Precio de Productos de 4Life para los Distribuidores, Consumidores Preferentes y Consumidores Minoristas que compran directamente de 4Life (como se publica y modifica de vez en cuando). Se encuentra en 4life.com y en forma impresa.

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.

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.

MY4LIFE

La cuenta gratuita de My4Life que 4Life ofrece a sus Distribuidores. Cuando un Consumidor Preferente llega a ser un Distribuidor, debe ingresar a la oficina de respaldo de 4Life. Inicialmente, el URL defecto del Distribuidor será “www.4life.com/<Número de Identificación 4Life del Distribuidor>.” Para personalizar el URL del sitio web My4Life, un Distribuidor puede hacer clic en “Enlace Personalizado” y pedir una palabra personalizada. 4Life revisará la petición. Un sitio web My4Life es la experiencia más fácil de inscripción y compra en línea que un Distribuidor puede ofrecer a sus consumidores.

NIVEL

Los estratos de Consumidores Preferentes y Distribuidores de Línea Descendente en la Organización de Mercadeo particular de un Distribuidor. Este término se refiere a la relación de un Consumidor Preferente o 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.

NORMAS

Estas Normas y Procedimientos

NUMERO DE AUTORIZACIÓN DE DEVOLUCIÓN

Todos los productos que se devuelven a 4Life deben tener este número, lo cual se puede obtener al llamar al Departamento de Servicio al Consumidor. Este número debe escribirse al paquete devuelto.

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN 4LIFE

Un número único asignado a los Consumidores Preferentes y Distribuidores de 4Life utilizado para la Compañía para identificarlos.

OFICINA CORPORATIVA

La oficina corporativa de 4Life localizado en 9850 South 300 West, Sandy, Utah 84070 USA.

ORGANIZACIÓN DE MERCADEO

Los Consumidores Preferentes y Distribuidores inscritos debajo de un Distribuidor en particular.

PATROCINADOR

El Distribuidor quien está directamente arriba de otro Distribuidor. El Patrocinador de un Distribuidor nuevo también puede ser el Matriculador del Distribuidor nuevo.

PATROCINIO CRUZADO ENTRE LOS GRUPOS

La inscripción — directa, indirecta, o de otra manera — de un individuo o entidad que ya tiene una inscripción como Consumidor Preferente o un Contrato de Distribuidor actual archivado con 4Life, o quien ha tenido un contrato dentro de los seis (6) meses calendarios previos (si el rango es Diamante o inferior), o doce (12) meses calendarios previos (si el rango es Diamante Presidencial o mayor).

PRECIO DE MAYOREO

La cantidad cobrada para los productos de 4Life para los Distribuidores y Consumidores Preferentes que compran directamente de la Company como designado en la Lista de Productos de Precio de 4Life (como publicado y modificado de vez en cuando). El precio de Mayoreo es un descuento de 25% del Precio Menudeo.

PRECIO DE MENUDEO

El precio de menudeo recomendado que se designa en la Lista de Precios de los Productos de 4Life (como se publica y modifica de vez en cuando).

REDES SOCIALES

Cualquier tipo de medios de comunicación en línea que invite, expedito o permite conversación, comentarios, valoraciones, y/o contenido generado por el usuario, en oposición a los medios tradicionales, que entregan el contenido, pero no permiten que los lectores/espectadores/oyentes participen en la creación o desarrollo del contenido, ni que califiquen, comentan o respondan al contenido. Ejemplos de las Redes Sociales incluyen, pero no se limitan a, blogs, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest, and YouTube

SITIO WEB EXTERNO

El sitio web personal de un Distribuidor u otra presencia web que se usa para el negocio de 4Life de un Distribuidor, lo cual no es alojado en los servidores de 4Life y no tiene ninguna afiliación oficial con 4Life. Además de sitios web tradicionales, un blog o sitio web desarrollado en una plataforma de blogs que promociona los productos de 4Life y/o la oportunidad de 4Life se considera un Sitio Web Externo.

TERMINACIÓN

El cierre del Contrato de Distribuidor de algún Distribuidor por una de las siguientes razones: (1) terminación por inactividad; (2) terminación voluntaria; o (3) terminación involuntaria.

UNIDAD FAMILIAR

Esposos, compañeros domésticos e hijos dependientes que viven o hacen el negocio en el mismo domicilio.

VOLUMEN PRINCIPAL (TAMBIÉN CONOCIDO COMO “VP”)

Volumen Principal es el total de Life Points (LP) de un Distribuidor para las compras de productos que: (a) el Distribuidor compra para consumir o vender para una ganancia minorista; y (b) los consumidores del Distribuidor compran del My4Life del Distribuidor o directamente en la cuenta del Distribuidor.



JUNTOS, EDIFICANDO VIDAS™

© 2019 4Life Trademarks, LLC