



Normas y Procedimientos de 4Life®

(en efecto a partir de 2011)

4LIFE® RESEARCH SPAIN S.L.U

Tabla de Contenido

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 de 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 teléfono, fax o 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 propiedad industrial e intelectual	
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 los estándares de ética	
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 de 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	11
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	
5. VOLÚMENES DE VENTAS	12
5.1. Ventas de producto	
5.2. Inexistencia de restricciones de precio o de territorio	
6. BONIFICACIONES Y COMISIONES	12
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-COMPRA DEL INVENTARIO	12
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 venta por parte de los Distribuidores.	
7.4. Procedimientos para todas las devoluciones	
8. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS	13
8.1. Sanciones disciplinarias	
8.2. Quejas y protestas	
8.3. Recursos a las sanciones	
8.4. Jurisdicción	
8.5. Derecho aplicable	
9. PEDIDOS	14
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	15
10.1. El efecto de la cancelación y cese	
10.2. Cancelación por inactividad	
10.3. Cancelación involuntaria (resolución)	
10.4. Cancelación voluntaria	
10.5. No renovación	
DEFINICIONES	16

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 substantivos 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).
- Presentar un Contrato 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).
- Comprar un Paquete Informativo para Distribuidores (Kit de Distribuidor).
- 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 TELÉFONO, FAX O INTERNET

El Patrocinador o el distribuidor nuevo pueden enviar a un fax 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 fax 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 por fax o 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 minoristas o distribuidores en el negocio de 4Life y así crear una
- Organización de Ventas y progresar dentro del Plan de Ventas y Retribución;
- 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 bimensual (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 Automático (“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.

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 o 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.

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 adherencia 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.



JUNTOS, EDIFICANDO VIDAS™

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.

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 tres (3) circunstancias:

- Dentro de diez (10) días luego de la fecha de inscripción, el distribuidor que pretenda obtener la transferencia presenta un Formulario de Transferencia de Patrocinio y Matriculación correctamente completado que incluye la aprobación por escrito del patrocinador original y del matriculador original 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 transfieran 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.

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.

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 o prevenir ninguna enfermedad. Tales declaraciones podrían interpretarse como declaraciones médicas o medicinales.

3.14. DECLARACIONES SOBRE LOS INGRESOS En su entusiasmo por inscribir a posibles distribuidores, algunos distribuidores 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. 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.

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,

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 seis (6) meses 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. Si el distribuidor o el ex distribuidor respondiera directa o indirectamente a una solicitud por parte de un distribuidor de 4Life, esto también se entenderá como reclutamiento.

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 DESCENDIENTE Todos los Informes sobre la Actividad de la Línea Descendiente 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 Descendiente 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 Descendiente para administrar, motivar y capacitar a los distribuidores de su línea descendiente. 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 Descendiente 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 Descendiente 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 Descendiente; 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 Descendiente. 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.

- 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 Descendiente 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 “Devolución 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 reciben 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-empaque 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 Dualquier 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”) Cuando se cancele a un distribuidor, todos los individuos que estén en el primer nivel del distribuidor cancelado se situarán en la posición del distribuidor cancelado. Esto no afectará la condición de los Matriculadores.

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.

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 dividan 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.

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.

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.

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 notariada 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 notariada de su nombramiento como apoderado; (2) una copia notariada 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;
- Cumplir con todas las requisitos para obtener la condición de distribuidor del discapacitado.

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 planeen 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 Matriculado 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 patrocina 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.

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 respectivas 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. INEXISTENCIA DE RESTRICCIONES DE PRECIO O DE TERRITORIO

No se exige a los distribuidores que vendan los productos de 4Life al precio recomendado de venta al público que establece 4Life en su Lista de Precios. Los distribuidores pueden vender productos al precio que deseen siempre que no lo hagan por debajo del precio marcado de distribuidor. No se asignan territorios exclusivos a nadie. No se exige pagar gastos de franquicia.

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 seis (6) 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 ciento 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 substitución 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 substitución o cambio (el distribuidor que devuelva el producto será responsable de todos los gastos de envío).

7.3. DEVOLUCIONES DE INVENTARIO Y MATERIALES DE AYUDAS DE 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.

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 uno 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 cancelara 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.

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 discontinuado. 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

Debido a que los distribuidores están sometidos al régimen general de IVA por la prestación de servicios de comisión, estarán obligados a 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 relativas 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 periodo 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.

10.5. NO RENOVACIÓN Un distribuidor puede también voluntariamente cancelar su Contrato de Distribuidor al no renovarlo en su fecha aniversario.



DEFINICIONES

4LIFE

El término "4Life" como se utiliza en este Contrato significa 4Life Research Spain, Sociedad de Responsabilidad Limitada.

CLIENTE DE ENVÍO AUTOMÁTICO

Un cliente que ha firmado con 4Life un Contrato de Cliente y que ha aceptado adquirir un paquete específico de productos y servicios de 4Life cada mes.

COMPAÑÍA

El término "Compañía" se utiliza a lo largo del Contrato y significa 4Life Research Spain, Sociedad de Responsabilidad Limitada

CONTRATO

El acuerdo entre la Compañía y el distribuidor incluye el Contrato de Distribuidor, las Normas y Procedimientos de 4Life, y el Plan de Ventas y Retribución, todos en su forma actual y con las modificaciones que haya hecho 4Life a su sola discreción. Todos estos documentos en forma colectiva se denominan "Contrato".

DISTRIBUIDOR ACTIVO

El distribuidor que satisface el mínimo requerido de volumen de LP personales según se establece en el Plan de Ventas y Retribución, a fin de asegurarse que el Contrato de Distribuidor permanezca vigente.

FAMILIA INMEDIATA

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

INFORMES SOBRE LA ACTIVIDAD DE LA LÍNEA DESCENDENTE

Un informe mensual generado por 4Life que proporciona información importante relacionada con la identidad de los distribuidores, información sobre las ventas y la actividad de patrocinio de la Organización de Ventas. Este informe contiene información confidencial y secretos industriales propiedad exclusiva de 4Life.

LÍNEA

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

LÍNEA DESCENDENTE

(Véase "Organización de Ventas").

LP (LIFE POINTS)

Se asigna un valor en puntos a cada producto de 4Life que califica para comisiones. Las comisiones de los distribuidores se basan en el total del valor en puntos que cada distribuidor venda a través de su Organización de Ventas.

MATERIALES OFICIALES DE 4LIFE

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 de 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.



NIVEL

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

ORGANIZACIÓN DE VENTAS

Los clientes y distribuidores debajo de un distribuidor en particular.

PATROCINADOR

El distribuidor que está directamente arriba de usted. El Patrocinador de un distribuidor nuevo también puede ser el Matriculador del distribuidor nuevo.

PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE CALIFICAN PARA COMISIONES

Todos los productos y servicios de 4Life sobre los cuales se pagan comisiones y bonificaciones. Los paquetes informativos para distribuidores no califican para recibir comisiones.

RANGO CALIFICADO

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

REVENTA

Los productos y ayudas de venta son de "reventa" si se cumplen cada uno de los siguientes requisitos: (1) no están abiertos y no están usados; (2) el envoltorio y la etiqueta no han sido dañados; (3) el producto y el envoltorio están en buena condición para que se venda el producto al precio normal; (4) los productos son devueltos a 4Life dentro del año siguiente a su fecha de compra; (5) el producto no está caducado. Cualquier producto o material que se identifiquen como de "no devolución", discontinuados, o como un productos de temporal no podrán ser revendidos.

VOLUMEN DE LIFE POINTS PERSONALES (PLPV)

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

VOLUMEN DE LP DE GRUPO

El valor de los productos de 4Life que califica para comisiones y es generado por la Organización de Ventas de un distribuidor. El volumen de Life Points de Grupo incluye el volumen de Life Points Personales del distribuidor. (Los paquetes informativos y materiales de ayudas de venta no tienen volumen de LP.)



JUNTOS, EDIFICANDO VIDAS™

© 2014 4Life Trademarks, LLC