

4Life®
Policies &
Procedures

(Effective March 1, 2016)

Normas y
Procedimientos
de 4Life®

(en efecto a partir del
1 de marzo del 2016)

BOLIVIA



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Table of Contents

(en Inglés, véase página 5 para Tabla de Contenido en Español)

- 1. Introduction.....8**
 - 1.1. Policies Incorporated into Distributor Application and Agreement
 - 1.2. Purpose of Policies
 - 1.3. Changes to the Distributor Agreement, Policies and Procedures, or Life Rewards Plan
 - 1.4. Delays
 - 1.5. Policies and Provisions Severable
 - 1.6. Titles Not Substantive
 - 1.7. Waiver

- 2. Becoming a Distributor.....10**
 - 2.1. Requirements to Become a Distributor
 - 2.2. Inventory and Distributor Kit
 - 2.3. New Distributor Registration by Telephone, Facsimile or Internet
 - 2.4. Distributor Benefits
 - 2.5. Material and Subscription Fee

- 3. Operating a 4Life Business.....12**
 - 3.1. Marketing and Training Systems
 - 3.2. Advertising
 - 3.3. Participation in 4Life’s Corporate Marketing Efforts
 - 3.4. Telemarketing Techniques
 - 3.5. Trademarks and Copyrights
 - 3.6. Media and Media Inquiries
 - 3.7. Business Entities
 - 3.8. Changes to the 4Life Business
 - 3.9. Addition of Co-Applicants
 - 3.10. Change of Sponsor
 - 3.11. Cancellation and Re-Application
 - 3.12. Indemnification for Unauthorized Claims and Actions
 - 3.13. Product Claims
 - 3.14. Income Claims
 - 3.15. Commercial Outlets
 - 3.16. Trade Shows, Expositions and Other Sales Forums
 - 3.17. Conflicts of Interest / Non-solicitation
 - 3.18. Trade Secret Information
 - 3.19. Cross-Group Sponsoring
 - 3.20. Errors or Questions
 - 3.21. Excess Inventory Purchases Prohibited
 - 3.22. Right of Publicity
 - 3.23. Governmental Approval or Endorsement
 - 3.24. Income Taxes
 - 3.25. Independent Distributor Status
 - 3.26. International Marketing
 - 3.27. Adherence to Laws and Ordinances
 - 3.28. Compliance with Laws and Ethical Standards
 - 3.29. One 4Life Business per Distributor
 - 3.30. Actions of Household Members or Affiliated Individuals
 - 3.31. Re-packaging and Re-labeling Prohibited



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- 3.32. Requests for Additional Records
- 3.33. Roll-up of Marketing Organization
- 3.34. Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business
- 3.35. Separation of a 4Life Business
- 3.36. Sponsoring
- 3.37. Transfer Upon Death of a Distributor
- 3.38. Transfer Upon Incapacitation of a Distributor

4. Responsibilities of Distributors.....36

- 4.1. Understanding 4Life’s Business Model
- 4.2. Change of Address or Telephone
- 4.3. Continuing Development Obligations and Ongoing Training
- 4.4. Increased Training Responsibilities
- 4.5. Ongoing Sales Responsibilities
- 4.6. Non-Disparagement
- 4.7. Providing Documentation to Applicants
- 4.8. Reporting Policy Violations

5. Sales Requirements.....38

- 5.1. Product Sales
- 5.2. No Price or Territory Restrictions
- 5.3. Sales Receipts

6. Bonuses and Commissions.....38

- 6.1. Bonus and Commission Qualification
- 6.2. Adjustment to Bonuses and Commissions for Returned Products
- 6.3. Unclaimed Commissions and Credits

7. Product Guarantees, Returns, and Inventory Repurchase.....39

- 7.1. Product Guarantee
- 7.2. Products Returned by Personal Retail Customers
- 7.3. Return of Inventory and Sales Aids by Distributors
- 7.4. Procedures for All Returns

8. Dispute Resolution and Disciplinary Proceedings.....41

- 8.1. Disciplinary Sanctions
- 8.2. Grievances and Complaints
- 8.3. Appeals of Sanctions
- 8.4. Dispute Resolution
- 8.5. Governing Law, Jurisdiction and Venue

9. Ordering.....43

- 9.1. Purchasing 4Life Products
- 9.2. General Order Policies
- 9.3. Shipping and Backorder Policy
- 9.4. Confirmation of Order
- 9.5. Payment and Shipping Deposits
- 9.6. Insufficient Funds
- 9.7. Returned Checks
- 9.8. Restrictions on Third Party Use of Credit Cards and Checking Account Access
- 9.9. Sales Taxes



10. Inactivity and Cancellation – Termination.....45

- 10.1. Effect of Cancellation and Termination
- 10.2. Cancellation Due to Inactivity
- 10.3. Involuntary Cancellation (Termination)
- 10.4. Voluntary Cancellation

Definitions.....46



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Tabla de Contenido

(in Spanish, see page 2 for Table of Contents in English)

1. Introducción.....	8
1.1. Normas Incorporadas al Contrato del Distribuidor	
1.2. El Objetivo de las Normas	
1.3. Cambios a la Solicitud y Contrato del Distribuidor, las Normas y Procedimientos, o el Life Rewards Plan	
1.4. Retrasos	
1.5. Normas y Disposiciones Divisibles	
1.6. Títulos No Substantivos	
1.7. Renuncia	
2. Para Hacerse Distribuidor.....	10
2.1. Los Requisitos Para Hacerse Distribuidor	
2.2. Inventario y Paquete Informativo Para Distribuidores (Kit del Distribuidor)	
2.3. La Inscripción de Distribuidores Nuevos por Teléfono, Fax o Internet	
2.4. Beneficios de los Distribuidores	
2.5. Honorario de los Materiales y la Suscripción	
3. Para Operar el Negocio de 4Life.....	12
3.1. Sistemas de Mercadeo y Entrenamiento	
3.2. Publicidad	
3.3. Participación en los Esfuerzos Corporativos de Mercadeo de 4Life	
3.4. Técnicas de Tele Mercadeo	
3.5. Marcas Registradas y Derechos de Reproducción	
3.6. Los Medios de Comunicación y Preguntas de los Medios de Comunicación	
3.7. Entidades de Negocio	
3.8. Los Cambios al Negocio de 4Life	
3.9. Cómo Agregar Co-Solicitantes	
3.10. Cambio de Patrocinio	
3.11. Cancelación y Nueva Solicitud	
3.12. Indemnización por Declaraciones y Acciones No Autorizadas	
3.13. Declaraciones sobre los Productos	
3.14. Declaraciones sobre los Ingresos	
3.15. Locales Comerciales	
3.16. Demonstraciones Comerciales, Exposiciones y Otros Foros de Ventas	
3.17. Conflictos de Interés / No Reclutamiento	
3.18. Información de Secreto Comercial	
3.19. Patrocinio Cruzado de los Grupos	
3.20. Errores o Preguntas	
3.21. Se Prohíben las Compras de Inventario en Exceso	
3.22. El Derecho de Hacer Publicidad	
3.23. Aprobación o Respaldo Gubernamental	
3.24. Impuestos sobre los Ingresos	
3.25. La Condición de los Distribuidores Independientes	
3.26. Comercialización Internacional	
3.27. Adherencia a las Leyes y Ordenanzas	
3.28. Cumplimiento de las Leyes y las Normas Éticas	
3.29. Un Solo Negocio de 4Life por Distribuidor	



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

3.30.	Acciones de los Miembros del Hogar o Individuos Afiliados	
3.31.	Se prohíbe Re-Empacar y Re-Etiquetar	
3.32.	Pedidos de Registros Adicionales	
3.33.	El Traspaso de la Organización de Mercadeo “Roll-Up”	
3.34.	La Venta, Transferencia o Cesión del Negocio de 4Life	
3.35.	La Separación de un Negocio de 4Life	
3.36.	Patrocinio	
3.37.	Transferencia Ante la Muerte de un Distribuidor	
3.38.	Transferencia Ante la Incapacitación de un Distribuidor	
4.	Responsabilidades de los Distribuidores.....	36
4.1.	Descripción del Modelo del Negocio de 4Life	
4.2.	Cambio de Domicilio o Teléfono	
4.3.	Las Obligaciones del Desarrollo Continuo y la Capacitación Constante	
4.4.	El Aumento de las Responsabilidades de Capacitación	
4.5.	La Responsabilidad Constante de las Ventas	
4.6.	No Desprestigiar	
4.7.	El Facilitar la Documentación a los Solicitantes	
4.8.	El Informar sobre las Violaciones a las Normas	
5.	Requisitos de Ventas.....	38
5.1.	Ventas de Producto	
5.2.	No Restricciones de Precio ni de Territorio	
5.3.	Recibos de las Ventas	
6.	Bonificaciones y Comisiones.....	38
6.1.	Calificación para las Bonificaciones y Comisiones	
6.2.	Ajustes a las Bonificaciones y Comisiones por Devoluciones de Productos	
6.3.	Comisiones y Créditos Que No Hayan Sido Reclamados	
7.	Garantías Sobre los Productos, Las Devoluciones y Re-Compra del Inventario.....	39
7.1.	Garantía Sobre el Producto	
7.2.	Productos Devueltos por los Clientes Personales de Menudeo	
7.3.	Devoluciones de Inventario y Ayudas de Venta por los Distribuidores	
7.4.	Procedimientos para Todas las Devoluciones	
8.	Resolución de Disputas y Procedimientos Disciplinarios.....	41
8.1.	Sanciones Disciplinarias	
8.2.	Quejas y Reclamos	
8.3.	Apelaciones de las Sanciones	
8.4.	Resolución de Disputas	
8.5.	Derecho Gobernante y Jurisdicción	
9.	Pedidos.....	43
9.1.	La Compra de los Productos de 4Life	
9.2.	Normas Generales para los Pedidos	
9.3.	Normas sobre el Envío y los Artículos Agotados	
9.4.	Confirmación del Pedido	
9.5.	Pagos y Depósitos de Envío	
9.6.	Fondos Insuficientes	
9.7.	Cheques Devueltos	



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- 9.8. Restricciones Sobre el Uso de Tarjetas de Crédito y el Acceso a las Cuentas Corrientes por Terceros
- 9.9. Impuesto Sobre Las Ventas

10. Inactividad y Cancelación – Terminación.....45

- 10.1. El Efecto de la Cancelación y Terminación
- 10.2. Cancelación Por Inactividad
- 10.3. Cancelación Involuntaria (Terminación)
- 10.4. Cancelación Voluntaria

Definiciones.....46

1. Introduction

1.1. Policies Incorporated into Distributor Application and Agreement. These Policies and Procedures (“Policies”), in their present form and as amended at the sole discretion of **ForLife Research S.R.L.** (hereafter “4Life” or the “Company”), are incorporated into, and form an integral part of, the 4Life Distributor Application and Agreement (hereafter “Distributor Agreement”). Throughout these Policies, when the term “Agreement” is used, it collectively refers to the 4Life Distributor Agreement, these Policies, and the Life Rewards Plan. These documents are incorporated by reference into the Distributor Agreement (all in their current form and as amended by 4Life). It is the responsibility of each distributor to read, understand, adhere to, and ensure that he or she is aware of and operating under the most current version of these Policies. When sponsoring a new distributor, it is the responsibility of the sponsoring distributor to ensure that the applicant has access to the most current version of these Policies prior to or at the time the applicant executes the Distributor Agreement.

1.2. Purpose of Policies. 4Life distributors are required to comply with all of the Terms and Conditions set forth in the Agreement which 4Life may amend at its sole discretion from time to time, as well as all federal and state laws governing their 4Life business and their conduct. Because 4Life distributors may be unfamiliar with many of these standards of practice, it is very important that each distributor read and abide by the Agreement. The information in these Policies should be reviewed carefully. They explain and govern the relationship between an independent distributor and the Company.

1.3. Changes to the Distributor Agreement, Policies and Procedures, or Life Rewards Plan. 4Life reserves the right to amend the Agreement and the prices in its 4Life Product Price List in its sole and absolute discretion. By signing the Distributor Agreement, a distributor agrees to abide by all amendments or modifications that 4Life elects to make. Notification of amendments shall appear in Official 4Life Materials. Price changes are not subject to prior notice and shall be effective upon publication in Official 4Life Materials, including but not limited to, posting on www.4Life.com, e-mail distribution, publication in 4Life’s newsletter, product inserts, price sheets, or any other commercially reasonable method. The continuation of a

1. Introducción

1.1. Normas Incorporadas al Contrato del Distribuidor. Estas Normas y Procedimientos (de aquí en adelante “Normas”), en su forma actual y con sus enmiendas hechas a la sola discreción de **ForLife Research S.R.L.** (de aquí en adelante “4Life” o la “Compañía”), se incorporan y forman parte integral de la Solicitud y Contrato del Distribuidor de 4Life (de aquí en adelante “Contrato del Distribuidor”). A lo largo de estas Normas, cuando se utilice el término “Contrato”, se refiere en forma colectiva al Contrato del Distribuidor de 4Life, a estas Normas y Procedimientos y al Life Rewards Plan. Estos documentos están incorporados cuando se hace referencia al Contrato del Distribuidor (todos en su forma actual y con las enmiendas que les haya hecho 4Life). Cada distribuidor tiene la responsabilidad de leer, entender y cumplir estas Normas y Procedimientos y de asegurarse de que está al tanto y operando bajo la versión más actualizada de las mismas. En el caso del patrocinio de un nuevo distribuidor, el distribuidor patrocinador tiene la responsabilidad de asegurar que el solicitante tiene acceso a la versión más actualizada de estas Normas antes o al mismo tiempo que el solicitante ejecuta el Contrato del Distribuidor.

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

1.3. Cambios a la Solicitud y Contrato del Distribuidor, las Normas y Procedimientos, o el Life Rewards Plan. 4Life se reserva el derecho de enmendar el Contrato y sus precios que están en la Lista de Precios de los Productos de 4Life a su sola y absoluta discreción. Al firmar el Contrato del Distribuidor, un distribuidor se compromete a atenerse a todas las enmiendas y modificaciones que 4Life escoja hacer. La notificación sobre las enmiendas se publicará en los Materiales Oficiales de 4Life. Los cambios de precio no están sujetos a notificación previa y entrarán en vigencia a partir de la fecha de publicación en los Materiales Oficiales de 4Life, incluyendo pero sin limitarse a su anuncio en www.4Life.com, distribución vía correo electrónico, publicación en el boletín de 4Life, volantes que se incluyan en



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

distributor's 4Life business or a distributor's acceptance of bonuses or commissions constitutes acceptance of any and all amendments.

1.4. Delays. 4Life shall not be responsible for delays and failures in performance of its obligations when performance is made commercially impractical due to circumstances beyond its reasonable control. This includes, without limitation, strikes, labor difficulties, riot, war, fire, flood, death, curtailment of a party's source of supply, or government decrees or orders.

1.5. Policies and Provisions Severable. If any provision of the Agreement, in its current form or as may be amended, is found to be invalid, or unenforceable for any reason, only the invalid portion(s) of the provision shall be severed and the remaining terms and provisions shall remain in full force and effect and shall be construed as if such invalid, or unenforceable provision never comprised a part of the Agreement. The stricken provision shall be reformed to fulfill the original purpose and intent as closely as possible pursuant to applicable law.

1.6. Titles Not Substantive. The titles and headings in the Agreement are for reference purposes only, and do not constitute, and shall not be construed as, substantive terms of the Agreement.

1.7. Waiver. Neither party gives up its right to insist on compliance with the Agreement and with the applicable laws governing the conduct of a business. No failure of either party to exercise any right or power under the Agreement or to insist upon strict compliance by the other party with any obligation or provision of the Agreement, and no custom or practice of the parties at variance with the terms of the Agreement, shall constitute a waiver of the party's right to demand exact compliance with the Agreement. Waiver can be effectuated only in writing by an authorized officer of either party. A party's waiver of any particular breach by the other party shall not affect or impair the party's rights with respect to any subsequent breach, nor shall it affect in any way the rights or obligations of any other distributor. Nor shall any delay or omission by a party to exercise any right arising from a breach affect or impair 4Life's rights as to that or any subsequent breach.

los pedidos, la lista de precios y cualquier otro método adecuado para transacciones comerciales. La continuación del negocio de 4Life de un distribuidor o el hecho de que el distribuidor acepte los bonos o comisiones constituye la aceptación de cualquiera y de todas las enmiendas.

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

1.5. Normas y Disposiciones Divisibles. Si se determinara que cualquier término del Contrato, en su forma actual o como estuviera enmendado, fuera inválida o que no se pudiera ejecutar o poner en práctica por cualquier motivo, solo la parte inválida del término removerá y el resto de los términos permanecerán en pleno efecto y se interpretará como si el término inválido e inejecutable nunca hubiera formado parte del Contrato. El término removido será reformado para cumplir con el propósito e intento original lo más cerca posible de conformidad con la ley aplicable.

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. Ninguna de las partes renuncia a su derecho de exigir el cumplimiento del Contrato y con las leyes aplicables que gobiernan la conducta de un negocio. Ninguna omisión por cualquiera de las partes en el ejercicio de cualquier derecho o poder bajo el Contrato ni la insistencia sobre el estricto cumplimiento por la otra parte que tuviera cualquier obligación o provisión del Contrato y ninguna costumbre o práctica de las partes discrepantes con los términos del Contrato constituirán una renuncia de la parte a su derecho de exigir el cumplimiento exacto con el Contrato. La renuncia por parte de 4Life solo la podrá efectuar por escrito un oficial autorizado de la Compañía. La renuncia de 4Life a cualquier violación en particular por parte de un distribuidor no afectará ni impedirá los derechos de 4Life con respecto a cualquier violación subsiguiente, ni tampoco afectará de ninguna manera los derechos ni las obligaciones de cualquier otro distribuidor. Ningún retraso ni omisión por parte de 4Life para poner en práctica cualquier derecho que surja como consecuencia de una infracción o incumplimiento, tampoco afectará ni deteriorará los derechos de 4Life relacionados con esa infracción o incumplimiento u otras subsiguientes.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

The existence of any claim or cause of action by a party against the other party shall not constitute a defense to the party's enforcement of any term or provision of the Agreement.

2. Becoming a Distributor

2.1. Requirements to Become a Distributor. To become a 4Life distributor, each applicant must:

- Be at least 18 years of age;
- Reside in Bolivia or other countries which are supported by the U.S. 4Life office;
- Have a valid Social Security Number or Federal Tax Identification Number;
- Submit a properly completed and signed Distributor Agreement to 4Life (the Company reserves the right to reject any applications for new distributorships); and
- Purchase a Distributor Kit.

2.2. Inventory and Distributor Kit. No person is required to purchase 4Life products to become a distributor. However, to familiarize new distributors with 4Life products, sales techniques, sales aids, and other matters, the purchase of a Distributor Kit is required. 4Life will repurchase Resalable kits from any distributor who terminates his or her Distributor Agreement pursuant to the terms in the "Return of Inventory and Sales Aids by Distributors" section of these Policies.

2.3. New Distributor Registration by Telephone, Facsimile or Internet. A Sponsor or the new distributor may call the 4Life Corporate Offices during regular business hours to receive a temporary Distributor Identification Number. (See the front of the Distributor Agreement for telephone numbers.) The caller must be able to provide all necessary Distributor Agreement information over the telephone. An online, fax or original hard-copy of the Distributor Agreement must be received by the Company within thirty (30) days from the date of the telephone enrollment. If no application is received, the new enrollee's Distributor Agreement will be cancelled. For purposes of the Agreement, signatures on applications submitted through these electronic methods shall be deemed original signatures. Faxed applications must include both the front and back of the Distributor

La existencia de cualquier reclamación o causa de acción de una parte en contra de la otra no constituirá una defensa frente a la aplicación de la parte 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:

- Tener al menos 18 años de edad;
- Residir en Bolivia o en otros países que son apoyados por la oficina de 4Life de los Estados Unidos;
- Tener un número de Seguro Social válido o un número federal de identificación del contribuyente;
- Presentar un Contrato del Distribuidor de 4Life completo y adecuadamente firmado (la Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para nuevas distribuciones); y
- Comprar un Paquete Informativo para Distribuidores (Kit de Distribuidor).

2.2. Inventario y Paquete Informativo Para Distribuidores (Kit del Distribuidor). A nadie se le exige comprar productos de 4Life para hacerse distribuidor. Sin embargo, a fin de familiarizar a los nuevos distribuidores de 4Life con sus productos, técnicas de venta, materiales de venta y otros asuntos, se requiere la compra de un paquete informativo para distribuidores. 4Life comprará los paquetes informativos que se encuentren en condiciones de re-venta de los distribuidores que cancelen su Contrato del Distribuidor de acuerdo con los términos descritos en la sección "Devoluciones de Inventario y Ayudas de Venta por los Distribuidores" de las Normas.

2.3. La Inscripción de Distribuidores Nuevos por Teléfono, Fax o Internet. Un patrocinador o el nuevo distribuidor pueden llamar a las Oficinas Corporativas de 4Life durante el horario regular para recibir un número temporario de identificación (DIN). (Véase el frente del Contrato del Distribuidor donde se encuentran los números de teléfono.) Quien llame deberá proporcionar toda la información necesaria para llenar el Contrato del Distribuidor por teléfono. La Compañía deberá recibir dentro de los próximos treinta (30) días a partir de la fecha de la inscripción por teléfono del distribuidor una copia del original, por fax o en línea. Si no se recibe la solicitud, el Contrato del Distribuidor del nuevo inscrito será cancelado. Para los fines del Contrato de 4Life, las firmas de las solicitudes que se presenten por medio de tales métodos



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Agreement. Volume generated through distributors enrolled over the telephone will not count toward qualification, or for contest purposes, if subsequently canceled for failure to submit an online, fax, or original hard-copy Distributor Agreement as stated above.

2.4. Distributor Benefits. Once a Distributor Agreement has been accepted by 4Life, the benefits of the Life Rewards Plan and the Distributor Agreement are available to the new distributor. These benefits include the right to:

- Purchase 4Life products at the wholesale price;
- Retail 4Life products, which are described in the 4Life product catalog, and profit from these sales;
- Participate in the Life Rewards Plan (receive bonuses and commissions, if eligible);
- Sponsor other individuals as retail customers or distributors into the 4Life business and thereby build a Marketing Organization and progress through the Life Rewards Plan;
- Receive periodic 4Life literature and other 4Life communications;
- Participate in 4Life-sponsored support service training, motivational and recognition functions, upon payment of appropriate charges, if applicable; and
- Participate in promotional and incentive contests and programs sponsored by 4Life for its distributors.

2.5. Material and Subscription Fee. The term of the Distributor Agreement is one (1) year from the date of its acceptance by 4Life. Distributors must renew their Distributor Agreement each year by paying a material and subscription fee as determined by the Company on or before the anniversary date of their Distributor Agreement. If the material and subscription fee is not paid within thirty (30) days after the expiration of the current term of the Distributor Agreement, the Distributor Agreement may be canceled; however, in the absence of extenuating circumstances, all agreements are renewed under the Automatic Material and Subscription Fee Program ("AMSFP"). Under the AMSFP, the material and subscription fee will be deducted from the distributor's bonus earnings for the anniversary month of the Distributor Agreement, or at such a point as the distributor's earnings are sufficient to cover the material and subscription fee.

electrónicas serán consideradas firmas originales. Las solicitudes que se envíen por fax deberán incluir ambos lados de la página, frente y dorso. El volumen que se genere por parte de los distribuidores inscritos por teléfono no contará hacia la calificación ni para fines de concursos si fueron cancelados subsecuentemente por no presentar una copia original, por fax o en línea del Contrato del Distribuidor tal como se indica arriba.

2.4. Beneficios de los Distribuidores. Una vez que 4Life haya aceptado el Contrato del Distribuidor, los beneficios del Life Rewards Plan y el Contrato del Distribuidor quedan a disposición del distribuidor nuevo. Estos beneficios incluyen el derecho a:

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

2.5. Honorario de los Materiales y la Suscripción. La vigencia del Contrato del Distribuidor es de un (1) año a partir de la fecha en que fue aceptado por 4Life. Los distribuidores deben renovar su contrato cada año pagando el honorario de los materiales y la suscripción según lo determine la Compañía en o antes de la fecha aniversario de su Contrato del Distribuidor. Si el honorario de la los materiales y la suscripción no se pagara durante los treinta (30) días siguientes a la fecha de vencimiento del actual Contrato del Distribuidor, el Contrato podría ser cancelado; sin embargo, en ausencia de circunstancias atenuantes, todos los contratos se renuevan bajo el programa del honorario de los materiales y la suscripción automático ("AMSFP"). Bajo el programa AMSFP, el costo del honorario de la suscripción y del material se deducirá de los ingresos de bonificación del distribuidor que corresponda al mes aniversario del Contrato del Distribuidor, o en el momento



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

3. Operating a 4Life Business

3.1. Marketing and Training Systems. Distributors shall describe the Life Rewards Plan as set forth in Official 4Life Materials. Distributors shall not offer the 4Life opportunity through, or in combination with, any marketing or training system, program, or method of marketing other than that specifically described in Official 4Life Materials, nor shall any distributor promote, sell or offer any other marketing or training system to 4Life distributors that is inconsistent with Official 4Life Materials. Distributors shall not require, recommend or encourage other current or prospective customers or distributors to execute any agreement or contract other than official 4Life agreements and contracts in order to become a 4Life distributor.

Similarly, distributors shall not require or encourage other current or prospective customers or distributors to make any purchase from, or payment to, any individual or entity to participate in the Life Rewards Plan other than those purchases or payments identified as recommended or required in Official 4Life Materials.

3.2. Advertising. All distributors shall safeguard and promote the good reputation of 4Life and its products. The marketing and promotion of 4Life, the 4Life opportunity, the Life Rewards Plan, and 4Life products shall be consistent with the public interest, and must avoid all discourteous, deceptive, misleading, unethical or immoral conduct or practices. 4Life specifically prohibits the use of mass unsolicited telephone autodialing, faxing, e-mail (“spam”), and “boiler-room” telemarketing operations.

en que las ganancias del distribuidor son suficientes para cubrir el honorario de la suscripción y del material.

3. Para Operar el Negocio de 4Life

3.1. Sistemas de Mercadeo y Entrenamiento. Los distribuidores describirán el Life Rewards Plan 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 sistema, programa o método de mercadeo ni de entrenamiento que no sea el que se describe en los Materiales Oficiales de 4Life, tampoco ningún distribuidor debe promover, vender ni ofrecer ningún otro sistema de mercadeo o entrenamiento a los distribuidores de 4Life que sea inconsistente con los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores no exigirán, recomendarán ni alentarán a otros clientes actuales o posibles clientes o distribuidores a ejecutar ningún acuerdo ni contrato que no sea el acuerdo y contrato oficial de 4Life a fin de hacerse distribuidores de 4Life.

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

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

To promote both the products and the opportunity 4Life offers, distributors must use only the sales aids and support materials produced by 4Life or those which have been submitted to 4Life and approved by the Company in writing. Any changes to the material after written approval has been issued shall require that the revised material be re-submitted to 4Life and receive separate written approval before it can be used. If a distributor submits material to 4Life for approval, the request shall be deemed denied unless the distributor receives specific written approval. Distributors receiving written approval for sales aids and support materials they produce may provide such materials to other distributors for use. 4Life may revoke its authorization for use of distributor-produced materials at its discretion, and distributors waive any and all claims and causes of action against 4Life for such revocation.

Online Advertising, Marketing and Promotion

It is the distributor’s obligation to ensure his or her online marketing activities comply with these Policies, are truthful, are not deceptive and do not mislead customers or potential distributors in any way. Websites and web promotion activities (which include, but are not limited to, social media sites) and tactics that mislead or are deceptive, regardless of intent, will not be allowed. This includes, but is not limited to, spam linking (or blog spam), unethical or misleading search engine optimization (SEO) tactics, misleading click-through ads (i.e. having the display URL of a pay-per-click (“PPC”) campaign appear to resolve to an official 4Life corporate site when it goes elsewhere), unapproved banner ads, and unauthorized press releases.

My4Life Replicated Websites

The term Replicated Website refers to the My4Life distributor website offered by 4Life to distributors. When a distributor signs up as a 4Life distributor, he or she may subscribe to a My4Life Replicated Website to facilitate the easiest online buying experience for his or her customers. The distributor is solely responsible and liable for the content that he or she adds to the My4Life Replicated Website and should regularly review the content to ensure it is accurate and relevant.

A distributor may not alter the branding of the Replicated Website, and may not use the Replicated Website to promote, market or sell non-4Life products or business opportunities. A distributor must not alter the look (placement, sizing etc.) or functionality of the following:

- a) The 4Life Independent Distributor Logo
- b) Distributor Name
- c) 4Life Corporate Website Redirect Button

Because a distributor’s Replicated Website resides on the 4Life.com domain, 4Life reserves the right to receive analytics and information regarding the usage of that website.

Para promover tanto los productos como la oportunidad que ofrece 4Life, los distribuidores deben utilizar solamente las ayudas de venta y los materiales de apoyo que produzca 4Life o los que han sido sometidos a 4Life y aprobados por la Compañía por escrito. Cualquier cambio a los materiales después de recibir la aprobación escrita, se requerirá que los materiales cambiados sean sometidos nuevamente a 4Life para recibir una nueva aprobación por escrito antes de usarse. Si un distribuidor somete materiales a 4Life para su aprobación, la solicitud se considerará negada a menos que el distribuidor reciba la aprobación escrita específica. Los distribuidores que reciban aprobación por escrito para sus ayudas de venta y materiales de apoyo que producen pueden proporcionar tales materiales a otros distribuidores para su uso. 4Life puede revocar su autorización del uso de materiales producidos por los distribuidores a su discreción, y el distribuidor renuncia cualquier y toda reclamación y acción en contra de 4Life por esa revocación.

Publicidad, Mercadeo y Promoción en Línea

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 o distribuidores potenciales, 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 click” (“PPC”, “pay-per-click”) que aparece para enviarlo a un sitio oficial corporativo de 4Life, cuando se va a otra parte), los anuncios de pendones no aprobados y comunicados de prensa no autorizados.

Sitios Web Replicados de My4Life

El término Sitios Web Replicados se refiere a los sitios de My4Life de distribuidor, que 4Life ofrece a sus distribuidores. Cuando un distribuidor se inscribe como distribuidor de 4Life, él o ella puede suscribirse a un Sitio Web Replicado de My4Life para facilitar la experiencia de compra en línea para que sea la más fácil posible para sus clientes. El distribuidor es el único responsable del contenido que él o ella suba al Sitio Web Replicado de My4Life y debe revisar periódicamente el contenido para asegurarse de que sea correcto y pertinente.

El distribuidor no puede alterar la imagen de la marca del Sitio Web Replicado, y no puede usar el Sitio Web Replicado para promover, comercializar ni vender productos ni oportunidades de negocio que no sean de 4Life. El distribuidor no puede alterar el aspecto (colocación, tamaño, etc.) ni la funcionalidad de lo siguiente:

- a) El Logotipo de Distribuidor Independiente de 4Life
- b) El Nombre del distribuidor
- c) El Botón de Re-direccionamiento de Sitio Web Corporativo de 4Life

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

By default, My4Life Replicated Website URL are www. <Distributor ID #>.4Life.com. A distributor is able to change this default ID and choose a uniquely identifiable website name that cannot:

- a) Be confused with other portions of the 4Life corporate website;
- b) Confuse a reasonable person into thinking they have landed on a 4Life corporate page;
- c) Be confused with any 4Life Team name;
- d) Contain any discourteous, misleading, or off-color language that distracts from 4Life's image.

Distributor External Websites

The term External Website refers to a distributor's own personal website, or other web presence that is used for a distributor's 4Life business, but which is not hosted on 4Life's servers and has no official affiliation with 4Life. In addition to traditional websites, a blog or website developed on a blogging platform, that promotes 4Life products and/or the 4Life opportunity is considered an External Website. A distributor is allowed to have an External Website to personalize his or her 4Life business and promote the 4Life opportunity. If a distributor wishes to develop an External Website it must be done as follows:

- a) 4Life reserves the right to disapprove of any External Website, and the distributor waive all claims against 4Life should such authorization be rescinded.
- b) Adhere to the branding and image usage policies described in these Policies;
- c) Agree to modify the External Website to comply with current and future 4Life policies;
- d) Agree to redirect or forward the External Website to 4Life's corporate home page in the event of the voluntary or involuntary cancellation of the distributor's Distributor Agreement.

External Website Content

The distributor is solely responsible and liable for his or her own website content, messaging, claims, and information and must ensure the External Website appropriately represents and enhances the 4Life brand and adheres to 4Life's Policies. Additionally, the website must not contain popup ads or malicious code. Decisions and corrective actions in this area are at 4Life's sole discretion. The distributor is solely responsible to ensure that no content appears on his or her External Website that constitutes the intellectual property of a third party. Should an action be brought against 4Life for any content on a distributor's External Website, the distributor agrees to indemnify 4Life for any loss, damage, settlement, judgment, or payment of any kind that 4Life incurs as a result of such action. The distributor further agrees to pay all of 4Life's legal fees and expenses associated with such action. The distributor agrees that 4Life may deduct any sums from any amounts owed the distributor as an offset against payments and expenses. If amounts owed to the distributor are not sufficient to cover the payments and expenses, the distributor agrees that he or she will make such payments to 4Life with funds from other sources.

External Sites Must Exclusively Promote 4Life

A distributor's 4Life External Website must contain only content and information that is exclusive to 4Life. A distributor may not advertise other products or opportunities other than the 4Life product line and the 4Life opportunity.

External Website Termination

In the event of the voluntary or involuntary cancellation of a distributor's Distributor Agreement, a distributor is required to remove its registered External Website from public view within three days and redirect

Por defecto, los URL del Sitio Web Replicado de My4Life son www. <código del distribuidor #>. 4Life.com. Un distribuidores pueden cambiar esta identificación por defecto y escoger un nombre de sitio web único de identificación, que no:

- a) se confunda con otras partes del sitio web corporativo de 4Life;
- b) confunda a una persona razonable a pensar que ha aterrizado en un sitio web corporativo de 4Life;
- c) se confunda con algún nombre de equipo de 4Life;
- d) contenga ningún lenguaje descortés, engañosa, o fuera de tono, que distraiga de la imagen de 4Life.

Sitios Web Externos de Distribuidor

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. Si un distribuidor desea desarrollar un Sitio Web Externo, debe hacerlo de la siguiente manera:

- a) 4Life se reserva el derecho a desaprobado cualquier Sitio Web Externo y los distribuidores renuncian a presentar cualquier reclamación en contra 4Life, si dicha autorización se rescinde.
- b) Adherirse a las normas de uso de la marca y la imagen descritas en estas Normas;
- c) Acordar modificar el Sitio Web Externo para que cumpla con las Normas actuales y futuras de 4Life;
- d) Acordar redirigir o reenviar el Sitio Web Externo a la página principal corporativa de 4Life, en caso de cancelación voluntaria o involuntaria del Contrato del Distribuidor.

Contenido del Sitio Web Externo

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 las Normas de 4Life. 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 lo 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 de 4Life debe contener sólo contenido e información exclusiva de 4Life. Un distribuidor no puede hacer publicidad de otros productos u oportunidades distintas de la línea de productos de 4Life y la oportunidad de negocio con 4Life.

Terminación del Sitio Web Externo

En el caso de una cancelación voluntaria o involuntaria del Contrato del Distribuidor, se le exigirá al distribuidor quitar su Sitio Web Externo registrado de la vista del público, dentro de los tres (3) días siguientes y



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

(forward) all traffic from that domain to www.4Life.com. A distributor's External Website may be transferred to another 4Life distributor, subject to 4Life approval, on a case-by-case basis.

Team Websites

A distributor may use team websites for the purposes of connecting, communicating, training, education and sharing best practices among team members.

Domain Names, email Addresses and Online Aliases

A distributor is not allowed to use or register for use 4Life or any of 4Life's trademarks, product names, or any derivatives, misspellings, or marks that are similar to or which can reasonably be confused with the foregoing, for any Internet domain name, email address, social media site, blog site, or online handles or aliases. Additionally, a distributor may not use or register domain names, email addresses, social media addresses, web or social media handles, or names and/or online aliases that could cause confusion, or be misleading or deceptive, or which may cause individuals to believe or assume the website or communication is from, or is the property of, 4Life.

4Life Hotlinks

When directing readers to the distributor's External Website or a distributor's 4Life Replicated Website, it must be evident from a combination of the link, and the surrounding context, to a reasonable reader that the link will be resolving to the site of an Independent 4Life Distributor. Attempts to mislead web traffic into believing they are going to a 4Life corporate site, when in fact they land at a distributor site (replicated or external) will not be allowed. The determination as to what is misleading or what constitutes a reasonable reader will be at 4Life's sole discretion.

A distributor's External Website may not link to any other site than a My4Life Replicated Website. A distributor may place inbound links to his or her External Website, but sites from which the distributor links must not contain any violent, hateful, pornographic, or illegal content or any other content which may damage 4Life's reputation. Whether content is or may be damaging to 4Life's reputation shall be in the sole discretion of 4Life.

Online Classifieds

A distributor may not use online classifieds (including Craigslist) to list, sell or retail specific 4Life products or product bundles. A distributor may use online classifieds (including Craigslist) for prospecting, recruiting, sponsoring and informing the public about the 4Life business, but only if 4Life-approved templates are used. These templates will identify the distributor as an Independent 4Life Distributor and provide the content for the classified message. If a link or URL is provided, it must link to the distributor's Replicated Website or the distributor's registered External Website.

eBay / Online Auctions

A distributor may not list or sell 4Life products on eBay or other online auctions, nor may a distributor knowingly sell 4Life products to a third party, or otherwise assist a third party, who sells 4Life products on eBay or any other auction site.

redirigir (reenviar) todo el tráfico de ese dominio a www.4Life.com. Un Sitio Web Externo de distribuidor se puede transferir a otro distribuidor de 4Life, 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 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 que puede causar confusión o que sea equívoco o engañosos, o que pueda hacer que las personas creen 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 Replicado de 4Life debe hacerse evidente, 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 Independiente de 4Life. 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 de un distribuidor (replicado o externo) 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 sino un Sitio Web Replicado de My4Life. Un distribuidor puede colocar enlaces entrantes a su Sitio Web Externo, pero los sitios web desde los cuales el distribuidor se enlaza no puede 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 no puede utilizar clasificados en línea (incluyendo "Craigslist") para relacionar ni vender los productos de 4Life específicos ni paquetes de productos. Un distribuidor puede utilizar clasificados en línea (incluyendo "Craigslist") para prospectar, contratar, patrocinar e informar al público sobre el negocio de 4Life, pero sólo si se utilizan las plantillas aprobadas por 4Life. Estas plantillas identificarán al distribuidor como Distribuidor Independiente de 4Life y proporcionarán el contenido del mensaje clasificado. Si se proporciona un enlace o un URL, éste debe enlazarse a un Sitio Web Replicado del distribuidor o Sitio Web Externo registrado 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.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Online Retailing

A distributor may not enlist or knowingly allow a third party to sell 4Life products on any online retail store or ecommerce site.

Banner Advertising

A distributor may place banner ads on a third-party website provided the distributor uses 4Life-approved templates and images. All banner advertisements must link to the distributor’s Replicated Website or the distributor’s External Website. A distributor may not use blind ads or web pages that make product or income claims that are ultimately associated with 4Life products or the 4Life opportunity. Banner advertisements may not be placed on any website that contains any violent, hateful, pornographic, or illegal content or any other content which may damage 4Life’s reputation. Whether content is or may be damaging to 4Life’s reputation shall be in the sole discretion of 4Life.

Spam Linking

Spam Linking is defined as multiple consecutive submissions of the same or similar content into blogs, wikis, guest books, websites or other publicly accessible online discussion boards or forums. A distributor may not engage in Spam Linking. This includes blog spamming, blog comment spamming and/or spamdexing. Any comments a distributor makes on blogs, forums, guest books etc. must be unique, informative and relevant.

Digital Media Submission (YouTube, iTunes, PhotoBucket etc.)

A distributor may upload or publish any 4Life-related video, audio or photo content that the distributor develops and creates as long as it aligns with 4Life values, contributes to the 4Life community greater good and is in compliance with 4Life Policies. A distributor must clearly identify him or herself as an Independent 4Life Distributor in each submission in the content itself and in the content description tag and the distributor must comply with all copyright and legal requirements. A distributor may not upload or publish any content (video, audio, presentations or any computer files) received from 4Life or captured at official 4Life events or in buildings owned or operated by 4Life without prior written permission.

Sponsored Links / PPC Ads

Sponsored links or PPC ads are acceptable. The destination URL must be to either a distributor’s Replicated Website or to an External Website. The display URL must also be to either a distributor’s Replicated Website or to a distributor’s approved External Website, and must not portray any URL that could lead the user to assume they are being led to a 4Life Corporate site, or be inappropriate or misleading in any way.

Social Media

Social Media may be used by a distributor to share information about the 4Life. However, a distributor who elects to use Social Media must adhere to the Policies in all respects.

Social Media sites may not be used to sell or offer to sell specific 4Life products. Profiles a distributor generates in any social community where 4Life is discussed or mentioned must clearly identify the distributor as a 4Life Independent Distributor, and when a distributor participates in those communities, he or she must avoid inappropriate conversations, comments, images, video, audio, applications or any other adult, profane,

Ventas al por Menor en Línea

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

Publicidad en Pendón

Un distribuidor puede colocar anuncios de publicidad en pendones 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 Replicado 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 cometarios 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 vídeo, 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 las Normas de 4Life. 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. Un distribuidor no puede subir ni publicar ningún contenido (video, audio, presentaciones ni ningún archivo de computador) que haya recibido de 4Life ni que haya capturado en eventos oficiales de 4Life, ni en edificios de propiedad ni operados por 4Life, sin permiso previo por escrito de 4Life.

Enlaces Patrocinados y/o Anuncios PPC

Los enlaces patrocinados o los anuncios PPC están aceptados. La URL de destino debe ser ya sea a un Sitio Web Replicado o a un Sitio Web Externo de un distribuidor. La URL visible también debe ser ya sea a un Sitio Web Replicado del distribuidor o al Sitio Web Externo aprobado de un distribuidor, y no puede mostrar ningún URL que pudiera conducir al usuario a asumir que están 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 redes sociales debe adherirse a las Normas, en todos sus aspectos.

Los sitios web de redes sociales no se pueden utilizar para vender ni ofrecer productos de 4Life específicos. Los perfiles que genere un distribuidor en cualquier comunidad social, en donde se discuta acerca de 4Life o se mencione a 4Life deben identificar claramente al distribuidor como Distribuidor Independiente de 4Life, y cuando un distribuidor participe en esas comunidades, él o ella deberá evitar



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

discriminatory or vulgar content. The determination of what is inappropriate is at 4Life's sole discretion, and the offending distributor will be subject to disciplinary action. Banner ads and images used on these sites must be current and must come from the 4Life-approved library. If a link is provided, it must link to the posting distributor's Replicated Website or the distributor's Company-approved External Website.

Distributor Is Responsible for Postings

A distributor is personally responsible for his or her postings and all other online activity that relates to 4Life. Therefore, even if a distributor does not own or operate a blog or Social Media site, if a distributor posts to any such site that relates to 4Life or which can be traced to 4Life, the distributor is responsible for the posting. The distributor is also responsible for postings that appear on any blog or Social Media site that the distributor owns, operates, or controls.

Identification as a 4Life Independent Distributor

A distributor must disclose his or her full name on all Social Media postings, and conspicuously identify him or herself as an Independent Distributor for 4Life. Anonymous postings or use of an alias is prohibited.

Social Media as a Sales and Promotion Forum

Some social media sites promote commercial use while others prohibit it. It is each distributor's responsibility to learn and abide by the social media site's terms of use and policies. If the social media site does not allow its site to be used for commercial activity, a distributor must abide by the site's terms of use. Social Media sites are relationship-building sites.

Sales and Enrollments from Social Media Sites Are Prohibited

Online sales and/or enrollments may only be generated from a distributor's 4Life Replicated Website. Likewise, a distributor shall not use any Social Media site to explain the Life Rewards Plan or any component of the Life Rewards Plan.

Deceptive Postings

Postings that are false, misleading, or deceptive are prohibited. This includes, but is not limited to, false or deceptive postings relating to the 4Life income opportunity, 4Life's products, and/or a distributor's biographical information and credentials.

Use of Third Party Intellectual Property

If a distributor uses the trademarks, trade names, service marks, copyrights, or intellectual property of any third party in any posting, it is the distributor's responsibility to ensure that he or she has received the proper license to use such intellectual property and pay the appropriate license fee. All third-party intellectual property must be properly referenced as the property of the third-party, and distributor must adhere to any restrictions and conditions that the owner of the intellectual property places on the use of its property.

Respecting Privacy

A distributor must always respect the privacy of others in postings. A distributor must not engage in gossip or advance rumors about any individual, company, or competitive products. A distributor may not list the names of other individuals or entities on their postings unless they

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 actuales, y deben provenir de la biblioteca aprobada de 4Life. Si se proporciona un enlace, éste debe enlazarse a una publicación de un Sitio Web Replicado del distribuidor o al Sitio Web Externo del distribuidor, aprobado por la Compañía.

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 red social, 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 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 Distribuidor Independiente de 4Life. Las publicaciones anónimas o el uso de un alias están prohibidas.

Redes sociales como Foro de Ventas y Promoción

Algunos sitios web de redes sociales promueven el uso comercial, mientras que otros lo prohíben. Es responsabilidad de cada distribuidor aprender y cumplir con los términos de uso y las Normas del sitio web de redes sociales. Si el sitio web de redes sociales no permite que su sitio web se utilice para actividad comercial, el distribuidor debe cumplir con los términos de uso de ese sitio web. Los sitios web de redes sociales son sitios de construcción de relaciones.

Las Ventas e Inscripciones de Sitios web de Redes Sociales Están Prohibidas

Las ventas y/o inscripciones en línea solo se pueden generar a partir de un Sitio Web Replicado de 4Life del distribuidor. Así mismo, un distribuidor no podrá utilizar ningún sitio web de redes sociales para explicar el Life Rewards Plan ni ningún componente del Life Rewards Plan.

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 ingreso 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. Un distribuidor no puede enumerar los nombres de otras



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

have the written permission of the individual or entity that is the subject of their posting.

Professionalism

A distributor must ensure that his or her postings are truthful and accurate. This requires that the distributor fact-check all material posted online. The distributor should also carefully check postings for spelling, punctuation, and grammatical errors. Use of offensive language is prohibited.

Prohibited Postings

A distributor may not make any postings, or link to any postings or other material that:

- a) Is sexually explicit, obscene, or pornographic;
- b) Is offensive, profane, hateful, threatening, harmful, defamatory, libelous, harassing, or discriminatory (whether based on race, ethnicity, creed, religion, gender, sexual orientation, physical disability, or otherwise);
- c) Is graphically violent, including any violent video game images;
- d) Is solicitous of any unlawful behavior;
- e) Engages in personal attacks on any individual, group, or entity;
- f) Is in violation of any intellectual property rights of the Company or any third party.

Responding to Negative Posts

A distributor is prohibited from conversing with others who place a negative post against them, other independent distributors, or 4Life. The distributor should report negative posts to the Company at compliance@4Life.com. Responding to such negative posts often simply fuels a discussion with someone carrying a grudge that does not hold themselves to the same high standards as 4Life, and therefore damages the reputation and goodwill of 4Life.

Social Media Sites with Website-like Features

Because some social media sites are particularly robust, the distinction between a social media site and a website may not be clear-cut. 4Life therefore reserves the sole and exclusive right to classify certain social media sites as websites and require that a distributor's use, or wish to use, such sites adheres to the Company's policies relating to independent websites.

Promotion of Other Direct Selling Businesses Through Social Media

In addition to meeting all other requirements specified in these Policies, should a distributor utilize any form of social media, including but not limited to Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, or Pinterest, the distributor agrees to each of the following:

- a) No product sales or enrollments may occur on any social media site. To generate sales, a social media site must link only to the distributor's 4Life Replicated Website.
- b) Other than Pinterest and similar social media sites, any social media site that is directly or indirectly operated or controlled by a distributor that is used to discuss or promote 4Life's products, or the 4Life opportunity may not link to any website, social media site, or site of any other nature, other than the distributor's 4Life Replicated Website.

personas o entidades en sus publicaciones, a menos que tenga el permiso por escrito de la persona o entidad que es objeto de su publicación.

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:

- a) Sea sexualmente explícito, obsceno ni pornográfico;
- b) Sea 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) Sea gráficamente violento, incluyendo ninguna imagen de video juego violento;
- d) Sea relativo a algún comportamiento ilegal;
- e) Participe en ataques personales en contra de algún individuo, grupo o entidad;
- f) Se encuentre en violación de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o algún tercero.

Responder a Publicaciones Negativas

Se le prohíbe al distribuidor conversar con otras personas que pongan publicaciones negativas en su contra, o en contra de otros distribuidores independientes, o 4Life. El distribuidor debe reportar las publicaciones negativas a la Compañía en compliance@4Life.com. Dar respuesta a esos mensajes negativos, con frecuencia, simplemente alimentan la discusión con alguien que lleva un rencor que no lo deja 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 red social 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 exige que un distribuidores quien lo use, o quien desee utilizar esos sitios web se adhiera a las Normas de la Compañía en relación a los sitios web independientes.

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) Ningunas ventas de producto o inscripciones pueden ocurrir en ningún sitio web de redes sociales. Para generar ventas, un sitio web de redes sociales debe enlazar únicamente al Sitio Web Replicado de 4Life 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 Replicado de 4Life del distribuidor.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- c) During the term of this Agreement and for a period of 12 calendar months thereafter, a distributor may not use any social media site on which they discuss or promote, or have discussed or promoted, the 4Life business or 4Life’s products to directly or indirectly solicit 4Life distributors for another direct selling or network marketing program (collectively, “direct selling”). In furtherance of this provision, a distributor shall not take any action that may reasonably be foreseen to result in drawing an inquiry from other distributors relating to the distributor’s other direct selling business activities. The provision in this bullet point does not apply to a distributor’s personally sponsored distributors. Violation of this provision shall constitute a violation of the Nonsolicitation Policy in Section 3.17.
- d) A distributor may post or “pin” photographs of 4Life products on a social media site, but only photos that are provided by 4Life and downloaded from the distributor’s Back-Office may be used.
- e) If a distributor creates a business profile page on any social media site that promotes or relates to 4Life, its products, or opportunity, the business profile page must relate exclusively to the distributor’s 4Life business and 4Life products. If the distributor’s 4Life business is cancelled for any reason or if the distributor becomes inactive, the distributor must deactivate the business profile page.

3.3. Participation in 4Life’s Corporate Marketing Efforts. 4Life encourages distributor participation in the Company’s marketing efforts, and distributors may submit their marketing ideas to the Company. Likewise, distributors are encouraged to participate in all Company-sponsored telephone calls to interact and share ideas with Company leadership as well as other distributors. All submissions to the Company, including those coming by way of verbal participation in Company-sponsored telephone calls, become the property of 4Life.

All Company-sponsored telephone calls and all other marketing materials are copyrighted material owned by 4Life and are intended for distributors’ individual use. Any rebroadcast, reproduction or distribution of this copyrighted material for purposes other than building a 4Life business without the express written consent of 4Life is prohibited.

3.4. Telemarketing Techniques. The Federal Trade Commission and the Federal Communications Commission each have laws that restrict telemarketing practices. Both federal agencies (as well as a number of states) have “do not call” regulations as part of their telemarketing laws. Although 4Life distributors are not “telemarketers” in the traditional sense of the word, these government regulations

- c) Durante la vigencia del presente Contrato y durante un período de doce (12) meses calendarios después de su terminación, ningún distribuidor puede usar ningún sitio web de redes sociales en los que se discutan o promuevan, o ha discutido o promovido el 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 disposición de esta viñeta no aplica a los distribuidores patrocinados personalmente por un distribuidor. La violación de esta disposición constituirá una violación a la Política de No Reclutamiento de la Sección 3.17.
- d) Un distribuidor puede publicar o “pin” fotografías de los productos de 4Life, en un sitio web de redes sociales, pero sólo fotos proporcionadas por 4Life y descargadas desde la oficina de respaldo del distribuidor se pueden utilizar.
- e) 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 cancela 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 Mercadeo de 4Life. 4Life exhorta a los distribuidores a participar en los esfuerzos de la Compañía para el mercadeo de los productos, y los distribuidores pueden presentar sus ideas de mercadeo a la Compañía. Del mismo modo, se alienta a los distribuidores a participar en todas las llamadas telefónicas que la Compañía patrocine a fin de interactuar y compartir ideas con el liderazgo de la Compañía como así también con otros distribuidores. Todas las propuestas que se hagan a la Compañía, incluyendo las que lleguen a manera de participación verbal, pasarán a ser propiedad de 4Life.

Todas las llamadas telefónicas patrocinadas por la Compañía y cualquier otro material de mercadeo son propiedad de la Compañía sobre el cual esta posee todos los derechos reservados, y son para el uso individual de los distribuidores. Cualquier retransmisión, reproducción o distribución de este material con derechos reservados para cualquier propósito que no sea para el desarrollo de un negocio de 4Life sin el consentimiento expreso por escrito de 4Life, está prohibido.

3.4. Técnicas de Tele Mercadeo. La Comisión Federal de Comercio y la Comisión Federal de Comunicaciones tienen ambas leyes que restringen las prácticas de telemercado. Ambas agencias federales (así como una serie de estados) tienen regulaciones sobre "no llamar" como parte de sus leyes de telemercado. Aunque los distribuidores de 4Life no son "vendedores por teléfono" o "vendedores de



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

broadly define the term “telemarketer” and “telemarketing” so that a distributor’s inadvertent action of calling someone whose telephone number is listed on the federal “do not call” registry could cause the distributor to violate the law. Moreover, these regulations must not be taken lightly, as they carry significant penalties.

Therefore, a distributor must not engage in telemarketing in the operation of his or her businesses. The term “telemarketing” means the placing of one or more telephone calls to an individual or entity to induce the purchase of a 4Life product, or to recruit them for the 4Life opportunity. “Cold calls” made to prospective customers or distributors that promote either 4Life’s products or the 4Life opportunity constitute telemarketing and are prohibited. However, a telephone call(s) placed to a prospective customer or distributor (a “prospect”) is permissible under the following situations:

- a) If the distributor has an established business relationship with the prospect. An “established business relationship” is a relationship between a distributor and a prospect based on the prospect’s purchase, rental, or lease of goods or services from the distributor, or a financial transaction between the prospect and the distributor, within the eighteen (18) months immediately preceding the date of a telephone call to induce the prospect’s purchase of a product.
- b) If the prospect has made a personal inquiry or application regarding a product offered by the distributor, within the three (3) months immediately preceding the date of such a call.
- c) If the distributor receives written and signed permission from the prospect authorizing the distributor to call. The authorization must specify the telephone number(s) which the distributor is authorized to call.
- d) A distributor may call family members, personal friends, and acquaintances. An “acquaintance” is someone with whom a distributor has at least a recent first-hand relationship within the preceding three months. Bear in mind, however, that if the distributor engages in “card collecting” with everyone he or she meets and subsequently calls them, the FTC may consider this a form of telemarketing that is not subject to this exemption. Thus, if a distributor engages in calling

telemarketing”, en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen ampliamente el término "teleoperador" y "telemarketing", por lo que la acción inadvertida de un distribuidor de llamar a alguien cuyo número de teléfono aparece en el registro federal de "no llamar" podría hacer que el distribuidor viole la ley. Más aún, estas regulaciones no se deben tomar a la ligera, ya que conllevan penalidades significativas.

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 posibles clientes o distribuidores que promueven ya sea los productos de 4Life o la oportunidad de negocio de 4Life constituyen telemarketing y están prohibidas. Sin embargo, una(varias) llamada(s) telefónica(s) realizada(s) a un cliente o distribuidor potencial (un "prospecto") está(n) permitida(s) bajo la 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 la "recaudar tarjetas" con todo el mundo que él o ella conoce y posteriormente los llama, la FTC puede considerar esto como una forma de telemarketing, que no está sujeto a esta excepción.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

“acquaintances,” he or she must make such calls on an occasional basis only and not make this a routine practice.

- e) A distributor shall not use automatic telephone dialing systems or software relative to the operation of his or her 4Life business.
- f) A distributor shall not place or initiate any outbound telephone call to any person that delivers any pre-recorded message (a "robocall") regarding or relating to the 4Life products or opportunity.

3.5. Trademarks and Copyrights. The name of 4Life and other names as may be adopted by 4Life are proprietary trade names, trademarks and service marks of 4Life. As such, these marks are of great value to 4Life and are supplied to distributors for their use only in an expressly authorized manner. Use of the 4Life name or any form thereof, including their use as or within Internet domain names, on any item not produced by the Company is prohibited except as follows:

Distributor’s Name
Independent 4Life Research® Distributor

If a distributor uses the name 4Life and/or any of 4Life’s products in his or her advertising, the distributor must identify the mark as the property of 4Life. All distributors may list themselves as an “Independent 4Life Research Distributor” in the white or yellow pages of the telephone directory under their own name. No distributor may place telephone directory display ads using 4Life’s name or logo. Distributors may not answer the telephone by saying “4Life”, “4Life Research”, or in any other manner that would lead the caller to believe that he or she has reached Corporate Offices of 4Life. Without specific approval of 4Life, distributors may not use “4Life”, “4Life Research”, or any other trademark owned by Company in any other manner in URLs that would lead a consumer to believe that the URL is a 4Life website. Distributors may not produce for sale, or any other purpose, any recorded Company events and speeches without written permission from 4Life; nor may distributors reproduce for sale or for personal use any recording of Company-produced audio or video tape presentations.

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

Nombre del Distribuidor
Distribuidor Independiente de 4Life Research®

Si un distribuidor utiliza el nombre de 4Life y/o cualquiera de los productos de 4Life en su publicidad, el distribuidor deberá identificar que la marca es propiedad de 4Life. 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 llevara a quien llame a creer que se ha comunicado con las Oficinas Corporativas de 4Life. Sin la aprobación específica de 4Life, los distribuidores no pueden usar “4Life”, “4Life Research”, o cualquier otra marca registrada que pertenece a la compañía de cualquier manera en los Irlos que conduciría al cliente de creer que el URL es un sitio web de 4Life. Los distribuidores no pueden producir con el fin de vender, o ningún otro propósito, ningún acontecimiento grabado ni pláticas de la Compañía, sin la autorización por escrito de 4Life; tampoco pueden los distribuidores reproducir para vender ni para uso personal, ninguna grabación producida por la Compañía, de audio ni video.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

In accordance with a distributor's strict adherence to the foregoing instruction on the use of 4Life's trademarks, 4Life grants to each distributor so adhering, a nonexclusive license to use said marks. Said license may be revoked at any time at the discretion of 4Life.

3.6. Media and Media Inquiries. Distributors must not attempt to respond to media inquiries regarding 4Life, its products, or their independent 4Life business. All inquiries by any type of media must be immediately referred to 4Life's Corporate Offices.

3.7. Business Entities. A corporation, partnership or trust (collectively referred to in this section as a "Business Entity") may apply to be a 4Life distributor by submitting a 4Life Business Entity Information Form along with its Certificate of Incorporation, Articles of Organization, Partnership Agreement or trust documents (these documents are collectively referred to as the "Entity Documents") to 4Life. A 4Life business may change its status under the same Sponsor from an individual to a partnership, corporation or trust, or from one type of entity to another. To do so, the distributor(s) must provide the Entity Documents to 4Life. The Distributor Application must be signed by all of the shareholders, partners or trustees. Members of the Business Entity are jointly and severally liable for any indebtedness or other obligation to 4Life.

3.8. Changes to the 4Life Business. Distributors must immediately notify 4Life of all changes to the information contained on his or her Distributor Agreement. Distributors may modify their existing Distributor Agreement (i.e., change Social Security Number to Federal Tax Identification Number, or change the form of ownership from an individual proprietorship to a Business Entity owned by the distributor) by submitting a written request, a properly executed Distributor Agreement, and appropriate supporting documentation.

3.9. Addition of Co-Applicants. When adding a co-applicant (either an individual or a business entity) to an existing 4Life business, the Company requires a written request as well as a properly completed Distributor Agreement containing the applicant's and co-applicant's

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

3.6. Los Medios de Comunicación y Preguntas de los Medios de Comunicación. Los distribuidores no deben tratar de contestar a las preguntas que les hagan los medios de comunicación sobre 4Life, sus productos o su negocio independiente de 4Life. Todas las preguntas que haga cualquier clase de medio de comunicación deberán ser referidas de inmediato a las Oficinas Corporativas de 4Life.

3.7. Entidades de Negocio. Una corporación, sociedad o fondo de inversión (al cual nos referiremos en forma colectiva en esta sección como "Entidad de Negocios") podrá solicitar ser distribuidor de 4Life al presentar un Formulario de Información de la Entidad del Negocio de 4Life con su Certificado de Incorporación, Artículos de Organización, Acuerdo de Asociación o los documentos de fideicomiso (a estos documentos nos referiremos en forma colectiva como "documentos de la entidad"). Un negocio de 4Life puede cambiar su estado legal bajo el mismo patrocinador de individuo a sociedad o fondo de inversión o de cualquier tipo de entidad a otro. Para hacerlo, el distribuidor debe proporcionar los documentos de la entidad a 4Life. El Contrato del Distribuidor debe estar firmado por los accionistas, socios, representantes o consignatarios. Los miembros de la Entidad de Negocio son conjunta y solidariamente responsables por cualquier deuda u otra obligación pendiente con 4Life.

3.8. Los Cambios al Negocio de 4Life. Los distribuidores deben notificar a 4Life inmediatamente de todos los cambios a la información contenida en su Contrato del Distribuidor. Los distribuidores pueden modificar su Contrato del Distribuidor existente (por ejemplo cambio del Número de Seguro Social a un Número Federal de Identificación del Contribuyente, o cambiar de propiedad individual a una Entidad Comercial de la cual el distribuidor es dueño) al presentar una petición por escrito, un Contrato del Distribuidor adecuadamente completo y la documentación que lo respalde.

3.9. Cómo Agregar Co-Solicitantes. Al agregar un co-solicitante (ya sea un individuo o una Entidad Comercial) a una cuenta ya existente de 4Life, la Compañía exige una petición por escrito como así también un Contrato del Distribuidor con la información adecuada y que contenga



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Social Security Numbers or Federal Tax Identification Numbers and signatures. To prevent the circumvention of the “Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business” section (regarding transfers and assignments of 4Life business), the original applicant must remain as a party to the original Distributor Agreement. If the original distributor wants to terminate his or her relationship with the Company, he or she must transfer or assign his or her business in accordance with the “Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business” section of these Policies. If this process is not followed, the business shall be cancelled upon the withdrawal of the original distributor. All bonus and commission checks will be sent to the address of record of the original distributor. Please note that the modifications permitted within the scope of this paragraph do not include a change of sponsorship. Changes of sponsorship are addressed in “Change of Sponsor” section of these Policies and Procedures.

There is a BOB\$170 fee for each change requested, which must be included with the written request and the completed Distributor Agreement. 4Life may, at its discretion, require notarized documents before implementing any changes to a 4Life business. Please allow thirty (30) days after the receipt of the request by 4Life for processing.

3.10. Change of Sponsor. The transfer of a 4Life business from one Sponsor to another is rarely permitted. Requests for change of sponsorship must be submitted in writing to 4Life’s Corporate Offices, and must include the reason for the transfer. Transfers will only be considered in the following three (3) circumstances:

- Within ten (10) days of the enrollment date, the distributor seeking to transfer submits a properly completed Sponsorship and Enroller Transfer Form which includes the signature of the distributor seeking to transfer, the signature of the original Sponsor, and the signature of the original Enroller;
- In cases involving fraudulent inducement or unethical sponsoring, a distributor may request that he or she be transferred to another organization with his or her entire Marketing Organization intact. All requests for transfer alleging fraudulent enrollment practices shall be evaluated on a case by case basis, and must be submitted to the Company in writing within sixty (60) days from the enrollment date. The request must include a detailed description of why the distributor believes his or her enrollment was fraudulently induced; or

los números de identificación de impuestos de ambos contribuyentes y sus respectivas firmas. Para prevenir el incumplimiento de la sección “La Venta, Transferencia o Cesión del Negocio 4Life” (con relación a las transferencias y cesiones del negocio 4Life), el solicitante original debe permanecer como una de las partes del Contrato del Distribuidor. Si el distribuidor desea cancelar su relación con la Compañía, deberá transferir o hacer cesión de su negocio de acuerdo con la sección “La Venta, Transferencia o Cesión del negocio 4Life” de Las Normas. Si no se siguiera este proceso, el negocio será cancelado al no estar el distribuidor original. Todos los cheques de bonificación y comisiones serán enviados al domicilio establecido en el registro original del distribuidor. Sírvase observar que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen el patrocinio. Los cambios del patrocinio se analizan en la sección “Cambio de Patrocinio” de Las Normas.

Existe un cargo de BOB\$170 por cada cambio que se solicite, el cual se debe adjuntar a la petición escrita y el Contrato del Distribuidor. 4Life puede, a su discreción exigir documentos notariados antes de implementar cualquier cambio al negocio de 4Life. Sírvase esperar treinta (30) días a partir de la fecha de recibo de la petición para su procesamiento por parte de 4Life.

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

- Dentro de diez (10) días luego de la fecha de inscripción, el distribuidor que pretenda obtener la transferencia presenta un Formulario de transferencia de patrocinio y matriculación correctamente completado que incluye la aprobación por escrito del patrocinador original y del matriculador original.
- En casos que involucren ventaja fraudulenta o patrocinio no ético, un distribuidor puede pedir ser transferido a otra organización junto con su organización de mercadeo en su totalidad. Todas las peticiones de transferencia que aleguen prácticas de inscripción fraudulentas serán evaluadas individualmente y deben presentarse a la Compañía por escrito dentro de los sesenta (60) días a partir de la fecha de inscripción. La petición deberá incluir una descripción detallada de por



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- The distributor seeking to transfer submits a properly completed and fully executed Sponsorship Transfer Form which includes the written approval of all parties whose income will or may be affected by the transfer. Photocopied or facsimile signatures are not acceptable. All distributor signatures must be notarized. The distributor who requests the transfer must submit a fee of BOB\$240 for administrative charges and data processing. Transferring distributors must allow thirty (30) days after the receipt of the Sponsorship Transfer Forms by 4Life for processing and verifying change requests. A transferring distributor's downline shall remain in the original genealogy and shall not be moved with the transferring distributor; however, 4Life reserves the right to make Downline genealogy changes at its discretion for reasonable business purposes.

Waiver of Claims. In cases wherein the appropriate sponsorship change procedures have not been followed, and a downline organization has been developed under a different distributorship for any reason, 4Life reserves the sole and exclusive right to determine the final disposition of the downline organization. Resolving conflicts over the proper placement of a downline that has developed under an organization that has improperly switched sponsors is often extremely difficult. Therefore, THE DISTRIBUTOR WAIVES ANY AND ALL CLAIMS AGAINST 4LIFE, ITS OFFICERS, DIRECTORS, OWNERS, EMPLOYEES, AND AGENTS THAT RELATE TO OR ARISE FROM 4LIFE'S DECISION REGARDING THE DISPOSITION OF ANY DOWNLINE ORGANIZATION THAT DEVELOPS BELOW AN ORGANIZATION THAT HAS IMPROPERLY CHANGED LINES OF SPONSORSHIP.

3.11. Cancellation and Re-Application. A distributor may legitimately change organizations by voluntarily canceling his or her 4Life business and remaining inactive (i.e., no purchases of 4Life products for resale, no sales of 4Life products, no sponsoring, no attendance at any 4Life functions, participation in any other form of distributor activity, or operation of any other 4Life business) for six (6) full calendar months. Following the six-month period of

qué el distribuidor cree que su inscripción fue fraudulenta.

- El distribuidor que desee transferirse presenta un formulario de transferencia de patrocinio totalmente lleno y plenamente ejecutado que incluye la aprobación de todas las partes cuyos ingresos 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. El distribuidor que pida la transferencia deberá enviar un pago de BOB\$240 para cubrir los gastos administrativos y de procesamiento de datos. Los distribuidores que se transfieran deberán esperar treinta (30) días a partir de la fecha en que 4Life reciba los formularios de transferencia de patrocinio para procesar y verificar las peticiones de transferencia. Los distribuidores de la línea descendiente 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 otra cuenta de 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 SUS LÍNEA DE PATROCINIO.

3.11. Cancelación y Nueva Solicitud. Un distribuidor puede cambiar de organización en forma legítima si cancela voluntariamente su negocio en 4Life y permanece inactivo (sin comprar productos de 4Life para revender, sin vender productos de 4Life, sin patrocinar, sin asistir a ninguna de sus funciones ni participar de ninguna otra manera de las actividades respectivas de los distribuidores u operaciones de ningún otro negocio en 4Life) por seis (6) meses



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

inactivity, the former distributor may reapply under a new Sponsor.

3.12. Indemnification for Unauthorized Claims and Actions.

A distributor is fully responsible for all of his or her verbal and/or written statements made regarding 4Life products and the Life Rewards Plan which are not expressly contained in Official 4Life Materials. Distributors agree to indemnify 4Life and hold it harmless from any and all liability including judgments, civil penalties, refunds, attorney fees, court costs or lost business incurred by 4Life as a result of the distributor's unauthorized representations or actions. This provision shall survive the cancellation of a distributor's Distributor Agreement.

3.13. Product Claims. No claims as to any products offered by 4Life may be made except those contained in Official 4Life Materials. In particular, no distributor may make any claim that 4Life products are useful in the cure, treatment, diagnosis, mitigation or prevention of any diseases. Such statements can be perceived as medical or drug claims.

3.14. Income Claims. In their enthusiasm to enroll prospective distributors, some distributors are occasionally tempted to make income claims or earnings representations to demonstrate the inherent power of network marketing. These income claims or earnings representations may be in the form of lifestyle claims (including photos or other representations that include expensive homes, automobiles and vacations). This is counterproductive because new distributors may become disappointed very quickly if their results are not as extensive or as rapid as the results others have achieved. At 4Life, we firmly believe that the 4Life income potential is great enough to be highly attractive, without reporting the earnings of others.

While distributors may believe it beneficial to provide copies of checks, bonus reports, or to disclose the earnings of themselves or others, such approaches have legal consequences that can negatively impact 4Life as well as the distributor making the claim unless appropriate disclosures required by law are also made contemporaneously with the income claim or earnings representation. Because 4Life distributors may not have the data necessary to comply

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

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

3.14. Declaraciones sobre los Ingresos. En su entusiasmo por inscribir a posibles distribuidores, algunos distribuidores sienten en ocasiones la tentación de hacer declaraciones sobre los ingresos o representaciones de las ganancias a fin de demostrar el poder inherente del mercadeo de red. Estas declaraciones de ingresos o representaciones de ganancias pueden ser en la forma de declaraciones de estilo de vida (incluyendo fotos u otras representaciones que incluyan casas, automóviles y vacaciones costosas). Esto puede ser contra productivo ya que los nuevos distribuidores podrían desilusionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan grandes ni tan extensivos como los que otras personas han alcanzado. En 4Life, creemos firmemente que el potencial de ingresos con 4Life es lo suficientemente alto como para ser muy atractivo sin dar a conocer las ganancias de los demás.

A pesar de que los distribuidores creen 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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

with the legal requirements for making income claims, a distributor, when presenting or discussing the 4Life opportunity or the Life Rewards Plan to a prospective distributor, may not make income projections, income claims or disclose his or her 4Life income (including the showing of checks, bonus reports, copies of checks or bank statements).

3.15. Commercial Outlets. 4Life strongly encourages the retailing and selling of its products through person to person contact. However, the Company recognizes that some distributors may find that selling products from small retail outlets may be beneficial. Therefore, distributors may sell 4Life products in small, individually owned retail outlets. 4Life products may not be sold in department stores, chain or franchised retail outlets, mass merchandising outlets, or any retail location with two thousand (2,000) square feet or more of retail space. 4Life retains the discretion to restrict its products from being sold in any retail location which it does not deem acceptable.

3.16. Trade Shows, Expositions and Other Sales Forums. Distributors may display and/or sell 4Life products at trade shows and professional expositions. Distributors may not display and/or sell 4Life products at swap meets, garage sales, flea markets, farmer's markets or Internet auction sites without the prior written consent of the Company.

3.17. Conflicts of Interest / Non-solicitation. 4Life distributors are free to participate in other multilevel or network marketing business ventures or marketing opportunities. However, during the term of this Agreement, and for a period of twelve (12) calendar months thereafter, distributors shall not recruit other 4Life distributors or customers for any other multilevel or network marketing business. Because network marketing is often conducted over the telephone and via the Internet through networks of individuals spanning the Bolivia and internationally, any narrow geographic limitation on the scope of this non-solicitation policy would render it ineffective. Therefore, this policy shall apply to all countries where 4Life is officially open for business. The term "recruit" means actual or attempted solicitation, enrollment, encouragement or effort to influence in any way, either directly, indirectly, or through a third party, a

o la representación de las ganancias. Debido a que los distribuidores de 4Life 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 que ofrece 4Life o el Life Rewards Plan con un posible distribuidor, no puede hacer proyecciones sobre los ingresos, declaraciones de ingresos ni revelar sus propios ingresos con 4Life (incluyendo mostrar los cheques, reportes de bonificaciones, copias de cheques o el estado de cuenta bancaria).

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

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

3.17. Conflictos de Interés / No Reclutamiento. Los distribuidores de 4Life tienen la libertad de participar en otros mercados de red o negocios de multinivel u oportunidades de mercadeo. Sin embargo, durante la duración de este Contrato, y por un periodo de doce (12) meses calendarios después de su terminación, los distribuidores no reclutarán a otros distribuidores ni clientes de 4Life para participar en ningún otro negocio multinivel. Debido a que el mercadeo de red a menudo se conduce por teléfono y a través de la Internet en redes de individuos que abarcan desde los Bolivia hasta los mercados internacionales, cualquier pequeña limitación geográfica dentro de lo que abarque esta norma de no solicitar quedaría sin efecto. De modo que esta norma se aplicará a todos los países en los que 4Life está oficialmente abierta para hacer negocios. El término "reclutar" significa el hecho en sí o la intención de reclutar,



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

4Life distributor or customer to enroll or participate in another multilevel marketing, network marketing or direct sales opportunity.

Distributors may not display 4Life products with any other non-4Life products. If operating from a physical retail location, 4Life products must be displayed separately from non-4Life products. Distributors may not offer the 4Life opportunity or products to prospective or existing customers or distributors in conjunction with any non-4Life program, opportunity or product. Distributors may not offer any non-4Life opportunity or products at any 4Life-related meeting, seminar or convention.

3.18. Trade Secret Information. All Downline Activity Reports and the information contained therein, and genealogy and activity data and other information contained in distributors' My4Life back offices (hard copy Downline Activity Reports and data contained in distributors' My4Life back offices, shall be collectively referred to as "Downline Activity Reports"), are confidential and constitute proprietary business trade secrets information belonging to 4Life. Downline Activity Reports are provided to distributors in strictest confidence and are made available to distributors for the sole purpose of assisting distributors in working with their respective Marketing Organizations in the development of their 4Life business. Distributors should use their Downline Activity Reports to manage, motivate and train their Downline distributors. The distributor and 4Life agree that, but for this agreement of confidentiality and nondisclosure, 4Life would not provide Downline Activity Reports to a distributor. Accordingly, a distributor shall not, on his or her own behalf, or on behalf of any other person, partnership, association, corporation or other entity:

- Directly or indirectly disclose any information contained in any Downline Activity Report to any third party;
- Use the information in any Downline Activity Report to compete with 4Life;

inscribir, alentar o cualquier esfuerzo por ejercer una influencia de cualquier manera, ya sea directamente, indirectamente, o a través de terceros, un distribuidor de 4Life o cliente que inscriba o participe en otro mercado de multinivel, mercadeo de red u oportunidades de ventas directas.

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

3.18. Información de Secreto Comercial. Todos los informes sobre la actividad de la línea descendiente y la información contenida en los mismos, e información de genealogía y actividad y otra información contenida en la oficina de respaldo del My4Life de los distribuidores (ejemplares de los informes sobre la actividad de la línea descendiente y la información contenida en la oficina de respaldo de My4Life de los distribuidores se denominaran colectivamente como "informes de actividad de la línea descendiente"), son confidenciales y constituyen secretos exclusivos del negocio y la información pertenece a 4Life. Los informes sobre la actividad de la línea descendiente se les proporcionan a los distribuidores en la más absoluta confidencia y están a disposición de los distribuidores con el solo fin de asistirles a los distribuidores a trabajar con sus respectivas organizaciones en el desarrollo de su negocio de 4Life. Los distribuidores deberían 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 a un distribuidor. Asimismo, los distribuidores no proporcionarán a su favor ni a favor de ninguna otra persona, sociedad, asociación, corporación ni ninguna otra entidad:

- Directamente o indirectamente divulgar cualquier información contenida en el informe de actividad de la línea descendiente a terceros
- Utilizar la información en cualquier informe de actividad de la línea descendiente para competir con 4Life;



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- Use the information in any Downline Activity Report for any purpose other than promoting his or her 4Life business;
- Use the information in any Downline Activity Report to recruit or solicit any distributor or customer of 4Life listed on any Downline Activity Report for another network marketing program, or in any manner attempt to influence or induce any distributor or customer of 4Life, to alter their business relationship with 4Life;
- Use or disclose to any person, partnership, association, corporation or other entity any information contained in any Downline Activity Report; and
- Upon demand by the Company, any current or former distributor will:
 - Return the original and all copies of Downline Activity Reports to the Company;
 - Permanently delete any database or electronic list of information derived from any Downline Activity Report;
 - Permanently delete any database or list of information compiled or developed by the distributor relating to the contact information or sales activity of other 4Life distributors.

The provisions of this policy shall survive the termination or cancellation of a distributor’s Distributor Agreement with 4Life.

3.19. Cross-Group Sponsoring. Actual or attempted cross-group sponsoring is strictly prohibited. “Cross-group sponsoring” is defined as the enrollment, indirect or otherwise, of an individual or entity that already has a current Distributor Agreement on file with 4Life, or who has had such an agreement within the preceding six (6) calendar months anywhere in the tree. The use of a spouse’s or relative’s name, trade names, DBAs, assumed names, corporations, partnerships, trusts, Federal Tax Identification Numbers, fictitious identification numbers, or any other artifice to circumvent this policy is prohibited. This policy shall not prohibit the transfer of a 4Life business in accordance with the “Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business” section of these Policies.

- Utilizar la información en cualquier informe de actividad de la línea descendiente para ningún propósito que no sea el de promover su negocio de 4Life;
- Utilizar la información en cualquier informe de actividad de la línea descendiente para reclutar ni solicitar a ningún distribuidor o cliente de 4Life que figure en cualquier informe de actividad de la línea descendiente para otro programa de mercadeo en red, o en ninguna manera tratar de ejercer influencia o inducir a un distribuidor o cliente de 4Life a alterar su relación de negocios con 4Life;
- Utilizar o divulgar a cualquier persona, sociedad, asociación o corporación u otra entidad cualquier información contenida en el informe de actividad de la línea descendiente; y
- A pedido de la Compañía, cualquier distribuidor actual o ex distribuidor hará lo siguiente:
 - Devolver a la Compañía el original y todas las copias de los informes de actividad de la línea descendiente;
 - Borrar permanentemente cualquier base de datos o lista electrónica de la información derivada de cualquier informe de actividad de la línea descendiente;
 - 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 de 4Life.

Las provisiones de estas Normas prevalecerán después de la terminación o cancelación del Contrato del Distribuidor con 4Life.

3.19. Patrocinio Cruzado de los Grupos. El hacer o intentar hacer patrocinio cruzado de los grupos (“Cross-group sponsoring”) está estrictamente prohibido. El patrocinio cruzado de los grupos se define como la inscripción, directa o no, de un individuo o entidad que ya cuenta con un Contrato del Distribuidor en los archivos de 4Life, o quien haya tenido tal contrato durante los seis (6) meses precedentes, en cualquier lugar del árbol. El uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres de negocios, en los negocios como (“DBA”), nombres asumidos, corporaciones, sociedades, fondos de inversiones, números federales de identificación, números de identificación ficticios, o cualquier otro artificio para evadir esta norma está prohibido. Esta norma no prohíbe la transferencia de un negocio de 4Life de acuerdo con la sección “La Venta, Transferencia o Cesión del negocio de 4Life” de estas Normas.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

3.20. Errors or Questions. If a distributor has questions about or believes any errors have been made regarding commissions, bonuses, Downline Activity Reports or charges, the distributor must notify 4Life within sixty (60) days of the date of the purported error or incident in question. 4Life will not be responsible for any errors, omissions or problems not reported within sixty (60) days.

3.21. Excess Inventory Purchases Prohibited. Distributors are not required to carry inventory of products or sales aids. Distributors who do so may find making retail sales and building a Marketing Organization somewhat easier because of the decreased response time in fulfilling customer orders or in meeting a new distributor's needs. Each distributor must make his or her own decision with regard to these matters. To ensure that distributors are not encumbered with excess inventory that they are unable to sell, such inventory may be returned to 4Life upon the distributor's cancellation or termination pursuant to the "Return of Inventory and Sales Aids by Distributors" section of these Policies.

4Life prohibits the purchase of products in unreasonable amounts solely for the purpose of qualifying for commissions, bonuses or advancement in the Life Rewards Plan. Distributors may not purchase more inventory than they can reasonably resell or consume in a month, nor may they encourage others to do so.

3.22. Right of Publicity. Distributors authorize 4Life to use their name, photograph, video and/or audio recording, personal story, testimonial, likeness, and/or any personal material that the distributor submits to the Company in the Company's advertising and/or promotional materials and waive all claims for remuneration for such use.

3.23. Governmental Approval or Endorsement. Federal and state regulatory agencies and/or officials do not approve or endorse any direct selling or network marketing companies or programs. Therefore, distributors shall not represent or imply that 4Life or 4Life's Life Rewards Plan have been "approved," "endorsed" or otherwise sanctioned by any government agency.

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

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

4Life prohíbe la compra de productos en cantidades irrazonables con el solo propósito de calificar para recibir comisiones, bonificaciones o avances dentro del Life Rewards Plan. Los distribuidores no pueden comprar más inventario del que puedan razonablemente vender o consumir al término de un mes ni pueden alentar a otros a hacerlo.

3.22. El Derecho de Hacer Publicidad. Los distribuidores autorizan a 4Life a utilizar su nombre, foto, grabación de video y/o audio, historia personal, testimonio, su semejante, y/o cualquier material personal que el distribuidor someta a la compañía en la publicidad de la Compañía y/o materiales promocionales y descartar todo reclamo de remuneración por tal uso.

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

3.24. Income Taxes. Each distributor is responsible for paying applicable taxes on any income generated as an independent distributor.

3.25. Independent Distributor Status. Distributors are independent contractors, and are not purchasers of a franchise or a business opportunity. The agreement between 4Life and its distributors does not create an employer/employee relationship, agency, partnership, or joint venture between the Company and the distributor. A distributor shall not be treated as an employee for his or her services or for Federal or State tax purposes. All distributors are responsible for paying local, state, and federal taxes due from all compensation earned as a distributor of the Company. The distributor has no authority (express or implied), to bind the Company to any obligation. Each distributor shall establish his or her own goals, hours and methods of sale, so long as he or she complies with the terms of the Distributor Agreement, these Policies, and applicable laws.

3.26. International Marketing. Because of critical legal and tax considerations, 4Life must limit the resale of 4Life products, and the presentation of the 4Life business opportunity, to prospective customers and distributors located within Bolivia and other authorized countries.

Accordingly, distributors are authorized to sell 4Life products, and enroll customers or distributors only in the countries in which 4Life is authorized to conduct business, as announced in Official Company Materials. No distributor may sell, give, transfer, import, export or distribute 4Life products or sales aids in any unauthorized country. In addition, no distributor may, in any unauthorized country: (A) conduct sales, enrollment or training meetings; (B) enroll or attempt to enroll potential customers of distributors; or (C) conduct any other activity for the purpose of selling 4Life products, establishing a Marketing Organization, or promoting the 4Life opportunity.

3.27. Adherence to Laws and Ordinances. Many cities and counties have laws regulating certain home-based

3.24. Impuestos sobre los Ingresos. Cada distribuidor es responsable del pago de los impuestos aplicables en cualquier ingreso generado como un distribuidor independiente.

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

3.26. Comercialización Internacional. Debido a importantes consideraciones legales y tributarias, 4Life debe limitar la venta de sus productos y las presentaciones de la oportunidad, que ofrece 4Life sólo a posibles distribuidores y clientes que se encuentren dentro de Bolivia y otros países autorizados.

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

3.27. Adherencia a las Leyes y Ordenanzas. Muchas ciudades y condados tienen leyes que gobiernan ciertos



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

businesses. In most cases these ordinances are not applicable to distributors because of the nature of their business. However, distributors must obey those laws that do apply to them. If a city or county official tells a distributor that an ordinance applies to him or her, the distributor shall be polite and cooperative, and immediately send a copy of the ordinance to the Compliance Department of 4Life. In many cases there are exceptions to the ordinance that apply to 4Life distributors.

3.28. Compliance with Laws and Ethical Standards. Distributors shall comply with all federal, state and local laws and regulations in the conduct of their businesses. In connection with the operation of a distributor's 4Life business, the violation of any law, or any conduct that is unethical or, in 4Life's sole discretion, may tend to damage its reputation or goodwill, shall be grounds for disciplinary action.

3.29. One 4Life Business per Distributor. A distributor may operate or have an ownership interest, legal or equitable, as a sole proprietorship, partner, shareholder, trustee, or beneficiary, in only one 4Life business. No individual may have, operate or receive compensation from more than one 4Life business. Individuals of the same family unit may each enter into or have an interest in their own separate 4Life business, only if each subsequent family position is placed frontline to the first family member enrolled. A "family unit" is defined as spouses and dependent children living at or doing business at the same address.

3.30. Actions of Household Members or Affiliated Individuals. If any member of a distributor's Immediate Household engages in any activity which, if performed by the distributor named on the application, would violate any provision of the Agreement, such activity will be deemed a violation by the distributor and 4Life may take disciplinary action pursuant to these Policies against the named distributor. Similarly, if any individual associated in any way with a corporation, partnership, trust or other entity (collectively "affiliated individual") violates the Agreement, such action(s) will be deemed a violation by the entity, and 4Life may take disciplinary action jointly and severally, against the entity, and/or each shareholder, partner, member, or owner.

3.31. Re-packaging and Re-labeling Prohibited. Distributors may not re-package, re-label, refill or alter

negocios manejados desde la casa. En la mayoría de los casos, estas ordenanzas no se aplican a los distribuidores de 4Life. Sin embargo, los distribuidores deben obedecer esas leyes que se les aplique. Si un funcionario de una ciudad o un condado le dice a un distribuidor que una ordenanza le aplica, el distribuidor será cortés y cooperativo, y enviará una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento de 4Life inmediatamente. En muchos casos hay excepciones a la ordenanza que puede aplicar a los distribuidores de 4Life.

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

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

3.30. Acciones de los Miembros del Hogar o Individuos Afiliados. Si cualquier miembro de la Familia Inmediata del distribuidor se vinculara en cualquier actividad, que si se llevara a cabo por el distribuidor cuyo nombre figura en la solicitud, constituiría una violación de cualquier provisión del Contrato, tal actividad será considerada una violación por parte del distribuidor y 4Life puede tomar acción disciplinaria de acuerdo con las Normas en contra del mencionado distribuidor. De la misma manera, si un individuo asociado de cualquier forma a una corporación, sociedad, fondo de inversión u otra entidad (en forma colectiva "individuo afiliado") viola el Contrato, tal acción se considerará una violación por la entidad y 4Life puede tomar acción disciplinaria conjunta y solidariamente en contra de la entidad, y/o cada uno de los directores, accionistas, socios, representantes o consignatarios.

3.31. Se prohíbe Re-Empacar y Re-Etiquetar. Los distribuidores no pueden de ninguna forma re-empacar, re-



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

the labels on any 4Life products, information, materials or programs in any way. 4Life products must be sold in their original containers only. Such re-labeling or re-packaging would likely violate federal and state laws, which could result in severe criminal penalties. Distributors should also be aware that civil liability can arise when, as a consequence of the re-packaging or re-labeling of products, the persons using the products suffer any type of injury or their property is damaged.

3.32. Requests for Additional Records. Any request from a distributor for additional or replacement copies of invoices, applications or other records will require a fee of BOB\$7 per page per copy. This fee covers the expense of mailing and time required to research files and make copies of the records.

3.33. Roll-Up of Marketing Organization. Upon cancellation of a distributor, 4Life may, at its discretion, move all individuals on the first Level of the canceling distributor into the vacated position. The account of the terminated distributor may be maintained in the original place until such a time 4Life believes all legal risk is eliminated.

3.34. Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business. Although a 4Life business is a privately owned, independently operated business, the sale, transfer or assignment of a 4Life business is subject to certain limitations. Unless otherwise agreed to in writing, if a distributor wishes to sell his or her 4Life business, the following criteria must be met:

- The distributor shall offer the Company the right of first refusal to purchase the business on the same terms as it would be offered to any third party. If the Company purchases the business, it is up to the Company's discretion whether to retain the business or allow a roll-up to occur;
- Protection of the existing line of sponsorship must always be maintained so that the 4Life business continues to be operated in that line of sponsorship;
- A buyer or transferee must become a qualified 4Life distributor. If the buyer is an active 4Life distributor, he or she must first terminate his or her 4Life business and remain inactive for six (6) full calendar months before becoming eligible for a

etiquetar o rellenar ni alterar las etiquetas de ninguno de los productos de 4Life, su información, materiales ni programas. Los productos de 4Life deben venderse en sus envases originales solamente. Tal re-etiquetado o re-empacado violaría las leyes federales y estatales, lo cual resultaría en severas penalidades de tipo criminal. Los distribuidores deben también comprender y considerar que ciertas responsabilidades de tipo civil pueden aparecer cuando, como consecuencia del re-empacar o re-etiquetar los productos, las personas que estén utilizando los productos sufrieran cualquier clase de lesión o si su propiedad sufriera daños.

3.32. Pedidos de Registros Adicionales. Cualquier petición por parte de un distribuidor para obtener copias adicionales o de reemplazo de las boletas, solicitudes u otros registros exigen un pago de BOB\$7 por página copiada. Este cargo cubre los gastos de envío y el tiempo invertido en hacer las investigaciones de los archivos y sacarles copia.

3.33. El Traspaso de la Organización de Mercadeo "Roll-Up". Al cancelar un distribuidor, 4Life puede, a su discreción, mover todos los individuos que sean del primer Nivel del distribuidor que esté cancelando a la posición que fue desalojada.

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

- El distribuidor le dará a la Compañía la primera oportunidad de aceptar o rechazar la compra del negocio bajo las mismas condiciones que se ofrecerían a cualquier tercero. Si la Compañía optara por comprar el negocio, quedará a discreción de la Compañía de retener el negocio o dejar que se ocurra el traspaso de la organización;
- La protección de las líneas existentes de patrocinio siempre se debe mantener a fin de que el negocio de 4Life continúe siendo operado bajo esa línea de patrocinio;
- Un comprador o a quien se haya transferido el negocio de 4Life debe convertirse en un distribuidor calificado. Si el comprador es un distribuidor activo de 4Life, deberá primero cancelar su negocio de 4Life y mantenerse inactivo durante seis (6) meses completos antes de calificar



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

purchase, transfer, assignment or acquisition of any interest in the 4Life business;

- Before the sale, transfer or assignment can be finalized and approved by 4Life, any debt obligations the selling distributor has with 4Life must be satisfied;
- The selling distributor must be in good standing and not in violation of any of the terms of the Agreement in order to be eligible to sell, transfer or assign a 4Life business;
- Prior to offering a 4Life business for sale, the selling distributor must notify 4Life’s Corporate Offices of his or her intent to sell the 4Life business and receive the Company’s written approval, which shall not be unreasonably withheld;
- The sold, transferred or assigned distributorship position will not retain recognition at the high rank obtained by the distributorship position (for example, if the high rank for the sold, transferred or assigned distributorship is International Diamond, but the selling distributor’s last actual paid rank is Diamond, the sold, transferred or assigned distributorship shall be ranked no higher than Diamond), in addition, 4Life reserves the right to rank the purchased, transferred or assigned distributor position at any rank at 4Life’s sole discretion; and
- In the event a qualification-based incentive trip has been earned by the selling, transferring or assigning distributor position prior to the sale, transfer or assignment of the distributorship, the purchaser, transferee or assignee of the distributorship is ineligible to earn the qualification-based incentive trip for the same qualification level.

3.35. Separation of a 4Life Business. Distributors sometimes operate their 4Life businesses as husband-wife partnerships, regular partnerships, corporations or trusts. At such time as a marriage may end in divorce, or a corporation, partnership or trust (the latter three entities are collectively referred to herein as “entities”) may dissolve, arrangements must be made to assure that any separation or division of the business is accomplished so as not to adversely affect the interests and income of other businesses up or down the line of sponsorship. If the separating parties fail to provide for the best interests of

para una compra, transferencia, asignación o adquisición de cualquier interés en el negocio de 4Life;

- Antes de que la venta, transferencia o asignación sea finalizada y aprobada por 4Life, deben saldarse todas las deudas que el distribuidor vendedor tenga con 4Life;
- El distribuidor vendedor debe encontrarse en buena situación y no en violación de ninguno de los términos del Contrato para calificar para la venta, transferencia o asignación de un negocio de 4Life;
- Antes de ofrecer un negocio de 4Life para su venta, el distribuidor vendedor debe notificar a las Oficinas Corporativas de 4Life de su intención de vender el negocio y recibir la aprobación escrita de la Compañía, la cual no será retenida irrazonablemente;
- La posición del negocio de 4Life vendido, transferido o asignado no retendrá reconocimiento al rango más alto obtenido por la posición del distribuidor (por ejemplo, si el rango para el negocio vendido, transferido, o asignado es Diamante Internacional, pero el rango más reciente pagado actualmente del distribuidor es Diamante, el negocio vendido, transferido, o asignado no recibirá ningún rango más alto del rango de Diamante) adicionalmente, 4Life reserva el derecho de asignar cualquier rango a la posición de distribuidor comprado, transferido o asignado a su exclusiva discreción; y
- En el evento de que el distribuidor que vende, transfiere, o asigna su posición de distribuidor haya ganado un viaje incentivo basado en calificaciones antes de la venta, transferencia o asignación de la posición del distribuidor, la persona que compra o recibe la transferencia, o la asignación de la posición de distribuidor no es elegible para ganar el viaje incentivo de calificaciones basado en el mismo nivel de calificación.

3.35. La Separación de un Negocio de 4Life. Algunas veces los distribuidores operan su negocio como una sociedad entre esposo y esposa, sociedades regulares, corporaciones o fondos de inversión. En el caso dado que el matrimonio terminara en divorcio o que una corporación, sociedad o fondo de inversión (las últimas tres entidades se referirán colectivamente como “entidades”) se disolvieran, se deben hacer arreglos para asegurarse de que la separación o división del negocio se logre de tal manera que no tenga un efecto negativo en otras organizaciones hacia arriba o abajo del patrocinio. Si las partes que se



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

other distributors and the Company, 4Life will involuntarily terminate the Distributor Agreement and roll-up their entire Marketing Organization pursuant to the “Roll-Up of Marketing Organization” section of these Policies. During the pendency of a divorce or entity dissolution, the parties must adopt one of the following methods of operation:

- One of the parties may, with written consent of the other(s), operate the 4Life business pursuant to an assignment in writing whereby the relinquishing spouse, shareholders, partners or trustees authorize 4Life to deal directly and solely with the other spouse or non-relinquishing shareholder, partner or trustee; or
- The parties may continue to operate the 4Life business jointly, whereupon all compensation paid by 4Life will be paid in the joint names of the distributors or in the name of the entity to be divided as the parties may independently agree between themselves.

If the parties elect neither of the foregoing, 4Life will continue to pay commissions to the same individual(s) to whom commissions were paid prior to the filing of the divorce or dissolution proceeding.

Under no circumstances will the Marketing Organization of divorcing spouses or a dissolving business entity be divided. Similarly, under no circumstances will 4Life split commissions and/or bonuses between divorcing spouses or members of dissolving entities. 4Life will recognize only one Marketing Organization and will issue only one commission per 4Life business per commission cycle. Commissions shall always be issued to the same individual or entity. In the event that parties to a divorce or dissolution proceeding are unable to resolve a dispute over the disposition of commissions and ownership of the business within six (6) months following the divorce filing or institution of dissolution proceedings, the Distributor Agreement shall be involuntarily canceled. If a former spouse has completely relinquished all rights in his or her original 4Life business, he or she is thereafter free to enroll under any Sponsor of their choosing, and need not wait six (6) months before reapplying. If a former entity affiliate has completely relinquished all rights in his or her original 4Life business, he or she must remain inactive for six (6) full calendar months before becoming eligible for a purchase, transfer, assignment or acquisition of any interest in the 4Life business or before re-applying.

separan no tienen en cuenta el mejor interés de otros distribuidores y de la Compañía, 4Life cancelará el Contrato del Distribuidor y moverá hacia arriba a toda la organización de acuerdo con la sección “El Traspaso de la Organización de Mercadeo” de estas Normas. Durante el tiempo que un divorcio o la disolución de una entidad estén pendientes, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes puede, con la autorización por escrito de la otra, operar el negocio de 4Life de acuerdo con una asignación por escrito por la cual el cónyuge que renuncia, o los accionistas, socios o 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, bajo ninguna circunstancia dividirá 4Life las comisiones ni bonificaciones entre los esposos en proceso de divorcio o los miembros de la entidad en vías de disolución. 4Life solo reconocerá a una organización de mercadeo y emitirá solo una comisión por negocio por ciclo de comisiones. 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 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 de una entidad 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,



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

In divorce and entity dissolution cases, the relinquishing party(s) shall have no rights to any distributors in their former organization or to any former retail customer. They must develop the new business in the same manner as would any other new distributor.

3.36. Sponsoring. All Active Distributors in good standing have the right to sponsor and enroll others into 4Life. Each prospective customer or distributor has the ultimate right to choose his or her own Sponsor. If two distributors claim to be the Sponsor of the same new distributor or customer, the Company shall regard the first application received by the Company as controlling.

3.37. Transfer Upon Death of a Distributor. Upon the death of a distributor, his or her business may be passed to his or her heirs. Appropriate legal documentation must be submitted to the Company to ensure the transfer is proper. Accordingly, a distributor should consult an attorney to assist him or her in the preparation of a will or other testamentary instrument. Whenever a 4Life business is transferred by a will or other testamentary process, the executor of the estate must provide 4Life with letters testamentary or other court-approved documents establishing the executor's authority, and written instructions for the disposition of the business. Before the beneficiary may acquire the right to collect all bonuses and commissions of the deceased distributor's Marketing Organization and operate the business, the beneficiary must:

- Execute and submit a Distributor Agreement and other applicable enrollment forms and documents. All commission payments will be issued to the individual or entity listed on the Distributor Agreement;
- Provide an original death certificate and a notarized copy of the will or other instrument establishing the successor's right to the 4Life business;
- Comply with terms and provisions of the Agreement; and
- Meet all of the qualifications for the deceased distributor's status.

3.38. Transfer Upon Incapacitation of a Distributor. To effect a transfer of a 4Life business because of a distributor's incapacity, the trustee must provide the following to 4Life:

asignación, o adquisición de cualquier acción en el negocio de 4Life, o antes de volver a presentar una solicitud.

En casos de divorcio o disolución de la entidad, la parte que renuncie no tendrá derecho a ninguno de los distribuidores de su organización anterior ni a ninguno de los clientes de menudeo. Ellos deberán desarrollar su nuevo negocio de la misma forma que lo haría cualquier distribuidor nuevo.

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

3.37. Transferencia Ante la Muerte de un Distribuidor. Ante la muerte de un distribuidor, su negocio podrá pasar a su descendencia. Deberá presentarse la documentación legal adecuada a la Compañía para asegurarse de que la transferencia es correcta. Por tal motivo, un distribuidor debería consultar con un abogado para recibir ayuda en la preparación de un testamento. En todos los casos en que un negocio de 4Life se transmita a consecuencia de un testamento u otro proceso de herencia, el executor del estado le debe proporcionar a 4Life cartas testamentarias u otros documentos aprobados por el tribunal que establecen la autoridad del executor, e instrucciones escritas para la disposición del negocio. Antes de que el beneficiario puede adquirir el derecho de recolectar el dinero de todas las bonificaciones y comisiones correspondientes y operar el negocio de la Organización de Mercadeo del distribuidor difunto, el sucesor debe:

- Ejecutar y someter un Contrato del Distribuidor y otras formas y documentos aplicables para la inscripción. Todos los pagos de comisión serán emitidos al individuo o la entidad que figura en el Contrato del Distribuidor;
- Proporcionar un original del certificado de defunción y una copia notariada del testamento u otro instrumento que establezca el derecho del sucesor al negocio de 4Life;
- Cumplir con los términos y provisiones del Contrato; y
- Cumplir con todas los requisitos para obtener la condición de distribuidor en lugar del difunto.

3.38. Transferencia Ante la Incapacitación de un Distribuidor. Para efectuar una transferencia de un negocio de 4Life debido a la discapacidad de un distribuidor, el



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

(1) a copy of the court order appointing the individual as trustee for the incapacitated distributor’s business; (2) written instructions from the trustee; and (3) a completed Distributor Agreement executed by the trustee. The trustee must then:

- Operate the business in compliance with terms and provisions of the Agreement; and
- Meet all of the qualifications for the incapacitated distributor’s status in order to be paid at that rank. If the trustee fails to achieve the rank maintained by the distributor, the business will be paid at the rank at which it actually qualifies during each bonus period.

4. Responsibilities of Distributors

4.1 Understanding 4Life’s Business Model. 4Life is a direct-selling company. 4Life’s products are sold by independent distributors to customers in one-on-one, interpersonal transactions which provide time for explanation and guidance on 4Life’s products. The role of a 4Life independent distributor who chooses to build a 4Life business is to sell 4Life products to customers exclusively using a direct-selling model of distribution.

4.2. Change of Address or Telephone. To ensure timely delivery of products, support materials and commissions, it is critically important that 4Life’s files are current. Distributors planning to move should notify 4Life as to their new address and telephone number to 4Life’s Corporate Offices to the attention of the Distributor Services Department. To guarantee proper delivery, two (2) weeks advance notice must be provided to 4Life on all changes.

4.3. Continuing Development Obligations and Ongoing Training. Any distributor who is the Sponsor or Enroller of another distributor must perform a bona fide supervisory function to ensure that his or her Downline is properly operating his or her 4Life business. Distributors must have ongoing contact, communication and management supervision with the distributors in their Marketing Organizations. Examples of such contact and supervision may include, but are not limited to: newsletters, written correspondence, personal meetings, telephone contact, voice mail, electronic mail, and the accompaniment of Downline distributors to 4Life meetings, training sessions,

fideicomisario debe proporcionar a 4Life la siguiente información: (1) una copia de la orden judicial que se nombra a la persona como fideicomisario para el negocio del distribuidor incapacitado; (2) instrucciones del fideicomisario; y (3) un Contrato del Distribuidor Ileno y ejecutado por el fideicomisario. El fideicomisario debe entonces:

- Operar el negocio en cumplimiento de los términos y provisiones del Contrato; y
- Cumplir con todas los requisitos para obtener la condición de distribuidor del discapacitado para poder recibir pago a ese rango. Si el fideicomisario falla en alcanzar el rango mantenido por el distribuidor, el negocio se pagará al rango al cual califica actualmente durante cada periodo de bonificación.

4. Responsabilidades de los Distribuidores

4.1. Descripción del Modelo de Negocio de 4Life. 4Life es una compañía de ventas directas. Los productos de 4Life se venden por distribuidores independientes a consumidores por uno-a-uno transacciones interpersonales, los cuales proveen tiempo para explicación y dirección sobre los productos de 4Life. El papel de un distribuidor independiente de 4Life quien decide construir un negocio de 4Life es de vender los productos a consumidores exclusivamente empleando un método de distribución de ventas directas.

4.2. Cambio de Domicilio o Teléfono. Para asegurar que los productos, materiales y comisiones lleguen a tiempo, es muy importante que los registros de 4Life se mantengan actualizados. Los distribuidores que planeen cambiar de domicilio deberían notificar a 4Life de su nueva dirección y número de teléfono a las Oficinas Corporativas de 4Life atención Departamento de Servicio al Distribuidor. Para garantizar la entrega adecuada, los cambios deberán hacerse con por lo menos dos (2) semanas de anticipación.

4.3. Las Obligaciones del Desarrollo Continuo y la Capacitación Constante. Cualquier distribuidor que sea patrocinador o matriculador de otro distribuidor debe desempeñar una función supervisora de buena fe a fin de asegurarse de que su línea descendente esté operando en forma adecuada dentro de su negocio de 4Life. Los distribuidores deben tener contacto constante, comunicación y supervisión con los distribuidores de la Organización de Mercadeo. Ejemplos de tal contacto y supervisión pueden incluir pero no limitarse a: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, mensajes, correo electrónico y el acompañar a



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

and other functions. Upline distributors are also responsible to motivate and train new distributors in 4Life product knowledge, effective sales techniques, the Life Rewards Plan, and compliance with Company Policies.

4.4. Increased Training Responsibilities. As distributors progress through the various levels of leadership, they will become more experienced in sales techniques, product knowledge, and understanding of 4Life's products and Life Rewards Plan. They will be called upon to share this knowledge with lesser experienced distributors within their Marketing Organization.

4.5. Ongoing Sales Responsibilities. Regardless of their level of achievement, distributors have an ongoing obligation to continue to personally promote product sales through the generation of new customers and through servicing their existing customers.

4.6. Non-Disparagement. 4Life wants to provide its independent distributors with superior products, compensation plan and service in the industry. Accordingly, 4Life values constructive criticisms and comments from distributors. All such comments should be submitted in writing to 4Life's Distributor Services Department. While 4Life welcomes constructive input, negative comments and remarks made by distributors about the Company, its products or compensation plan serve no purpose other than to sour the enthusiasm of other 4Life distributors. For this reason, and to set the proper example for their Downline Organization, distributors must not disparage, demean or make negative remarks about 4Life, other 4Life distributors, 4Life's products, the Life Rewards Plan, or 4Life's directors, officers or employees.

4.7. Providing Documentation to Applicants. Distributors must provide the most current version of the Policies and the Life Rewards Plan to individuals whom they are sponsoring to become distributors before the applicant signs a Distributor Agreement. Additional copies of the Policies can be acquired from 4Life.

4.8. Reporting Policy Violations. Distributors observing a violation of the Policies by another distributor should submit

los distribuidores de la línea descendente a las reuniones, capacitaciones y otras funciones de 4Life. Los distribuidores de la línea ascendente son también responsables de motivar y capacitar a los nuevos distribuidores sobre el conocimiento de los productos de 4Life, técnicas eficaces de venta, el Life Rewards Plan y el cumplimiento de las Normas de la Compañía.

4.4. El Aumento de las Responsabilidades de Capacitación. A medida que los distribuidores progresen dentro de los varios niveles de liderazgo, obtendrán mayor experiencia en las técnicas de ventas, conocimiento del producto y comprensión de los productos y el Life Rewards Plan de 4Life; a ellos se les pedirá que compartan su conocimiento con los distribuidores menos experimentados dentro de su organización.

4.5. La Responsabilidad Constante de las Ventas. Sin tener en cuenta los niveles de sus logros, los distribuidores tienen la responsabilidad constante de continuar promoviendo las ventas de producto en forma personal a través de nuevas generaciones de clientes y atendiendo las cuentas de los clientes ya existentes.

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

4.7. El Facilitar la Documentación a los Solicitantes. Los distribuidores deben proporcionar la versión más actualizada de las Normas y el Life Rewards Plan a los individuos que vayan a patrocinar para ser distribuidores antes de que el solicitante firme el Contrato del Distribuidor. Se pueden adquirir copias adicionales de las Normas de parte de 4Life.

4.8. El Informar sobre las Violaciones a las Normas. Los distribuidores que observen una violación de las Normas



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

a written report of the violation directly to the attention of the 4Life Compliance Department by mail or electronic mail at compliance@4Life.com. Details of the incident such as dates, number of occurrences, persons involved, and any supporting documentation should be included in the report.

5. Sales Requirements

5.1. Product Sales. The Life Rewards Plan is based upon the sale of 4Life products to end consumers. Distributors must fulfill Life Point sales requirements as outlined in the Life Rewards Plan (as well as meet other responsibilities set forth in the Agreement) to be eligible for bonuses, commissions and advancement to higher levels of achievement.

5.2. No Price or Territory Restrictions. Distributors are not required to sell 4Life products at the suggested retail prices set by 4Life on the 4Life Product Price List. Distributors may sell 4Life products at any price they choose. There are no exclusive territories granted to anyone. No franchise fees are required. Distributors shall not advertise nor offer to sell 4Life brand products at a price less than the wholesale price ("wholesale price" being defined as the amount of a single container of product designated in the 4Life Product Price List as published and modified from time to time).

5.3. Sales Receipts. If a distributor sells any 4Life product from his or her inventory, he or she should give the customer a copy of a 4Life retail sales receipt at the time of the sale and explain the customer's right to cancel the transaction as set forth on the sales receipt. Distributors must maintain all retail sales receipts for a period of two (2) years and furnish them to 4Life at the Company's request. Records documenting the purchases of distributors' customers who purchase directly from 4Life will be maintained by 4Life.

6. Bonuses and Commissions

6.1. Bonus and Commission Qualification. A distributor must be active and in compliance with the Agreement to qualify for bonuses and commissions. So long as a distributor complies with the terms of the Agreement, 4Life shall pay commissions to such distributor in accordance with the Life Rewards Plan.

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. Requisitos de Ventas

5.1. Ventas de Producto. El Life Rewards Plan se basa en la venta de productos de 4Life a consumidores finales. Los distribuidores deben cumplir con los requisitos de venta de Life Points, como se explican en el Life Rewards Plan (como así también con otras responsabilidades establecidas en el Contrato) para calificar para las bonificaciones, comisiones y avance a niveles más elevados de logros.

5.2. No Restricciones de Precio ni de Territorio. A los distribuidores no se les exige vender los productos de 4Life al precio sugerido para la venta al público que establece 4Life en su Lista de Precios. Los distribuidores pueden vender productos al precio que deseen. No se asignan territorios exclusivos a nadie. No se exige pagar gastos de franquicia. Distribuidores no harán publicidad ni ofrecer a la venta los productos de 4Life a un precio menor que el precio de mayoreo (siendo la definición de "precio de mayoreo" el monto de un solo envase de producto presentado en la Lista de Precios de los Productos de 4Life según se haya publicado y con las modificaciones que se hacen de vez en cuando).

5.3. Recibos de las Ventas. Si un distribuidor vende cualquier producto de 4Life de su inventario, debe dar al cliente una copia del recibo de ventas de menudeo de 4Life al momento de la venta y explicar el derecho del 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 proporcionarlas a 4Life si la Compañía se los exigiera. Los registros que documentan las compras de los clientes preferidos de los distribuidores los mantendrá 4Life.

6. Bonificaciones y Comisiones

6.1. Calificación para las Bonificaciones y Comisiones. Un distribuidor debe estar activo y cumpliendo con el Contrato para calificar para las bonificaciones y comisiones. Siempre y cuando un distribuidor cumpla con los términos del Contrato, 4Life pagará las comisiones a tal distribuidor de acuerdo con el Life Rewards Plan.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

6.2. Adjustment to Bonuses and Commissions for Returned Products. Distributors receive bonuses and commissions based on the actual sales of products to end consumers. When a product is returned to 4Life for a refund or is repurchased by the Company, the bonuses and commissions attributable to the returned or repurchased product(s) will be deducted, in the month in which the refund is given or will be withheld from any bonus, commission or other amount owed by the Company. Deductions will continue every bonus period thereafter until the commission is recovered from the distributors who received bonuses and commissions on the sales of the refunded goods.

6.3. Unclaimed Commissions and Credits. With regard to unclaimed commissions and credits for terminated distributors, the Company adheres to escheat laws of each state, which may include a transaction fee in favor of 4Life.

7. Product Guarantees, Returns and Inventory Repurchase

7.1. Product Guarantee. 4Life offers a one hundred percent (100%) 30-day money back satisfaction guarantee (less shipping charges) to all retail customers. If a customer purchased a product from a 4Life distributor, the customer must return the product to that distributor for a refund, replacement or exchange. If a customer purchased the product directly from the Company, the product should be returned directly to the Company.

If a distributor is unsatisfied with any 4Life product purchased for personal use, the distributor may return the product within thirty (30) days from the date of purchase for a one hundred percent (100%) refund, a replacement or exchange (less shipping charges). This guarantee is limited to BOB\$2,070 in any 12-month period. If a distributor wishes to return merchandise exceeding BOB\$2,070 in any 12-month period, the return will be deemed an inventory repurchase and the Company shall repurchase the inventory pursuant to the terms in the "Return of Inventory and Sales Aids by Distributors" section of these Policies, and the distributor's Distributor Agreement shall be canceled.

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

6.3. Comisiones y Créditos Que No Hayan Sido Reclamados. Con respecto a las comisiones no reclamados y créditos para distribuidores terminados, la Compañía adhiere a las leyes de la privación de privacidad de cada estado, lo cual puede incluir una tarifa de transacción a favor de 4Life

7. Garantías Sobre los Productos, Las Devoluciones y Re-Compra del Inventario

7.1. Garantía Sobre el Producto. 4Life ofrece una garantía de satisfacción del cien por ciento (100%) durante treinta (30) días o la devolución del dinero (menos los gastos de envío) a todos los clientes de menudeo. Si un cliente compró un producto de un distribuidor de 4Life, el cliente deberá devolver ese producto al distribuidor para su reembolso, reemplazo o cambio. Si un cliente compró el producto de la Compañía directamente, el producto deberá devolverse a la Compañía directamente.

Si un distribuidor no estuviera satisfecho con un producto de 4Life que haya comprado para uso personal, el distribuidor podrá devolver el producto dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha de la compra para obtener el cien por ciento (100%) de reembolso, un reemplazo o cambio (menos los gastos de envío). Esta garantía se limita a BOB\$2,070 durante un periodo de doce (12) meses. Si un distribuidor desea devolver mercadería que superen los BOB\$2,070 en cualquier periodo de doce (12) meses, la devolución se considerará una re-compra de inventario y la Compañía re-comprará el inventario de acuerdo con los términos establecidos en la sección "Devoluciones de Inventario y Ayudas de Venta por los Distribuidores" de estas Normas, y el Contrato del Distribuidor será terminado.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

7.2. Products Returned by Personal Retail Customers. If a personal retail customer returns a product to the distributor from whom it was purchased, the distributor may return it to the Company for an exchange or replacement (the distributor returning the product is responsible for all shipping charges).

7.3. Return of Inventory and Sales Aids by Distributors. Upon cancellation of a distributor's Distributor Agreement, the distributor may return inventory and sales aids purchased within one (1) year prior to the date of cancellation for a refund if he or she is unable to sell or use the merchandise. A distributor may only return products and sales aids he or she personally purchased from the Company under his or her distributor identification number, and which are in Resalable condition. Upon receipt of the products and sales aids, the distributor will be reimbursed ninety percent (90%) of the net cost of the original purchase price(s), less shipping charges. If the purchases were made through a credit card, the refund will be credited back to the same account. The Company shall deduct from the reimbursement paid to the distributor any commissions, bonuses, rebates or other incentives received by the distributor which were associated with the merchandise that is returned.

Products and sales aids are "Resalable" if each of the following elements are satisfied: (1) they are unopened and unused; (2) the products' packaging and labeling has not been altered or damaged; (3) the products bear a current label; (4) products have not exceeded their expiration date; (5) products have not been discontinued; and (6) products are returned to 4Life within one (1) year from the date of purchase.

7.4. Procedures for All Returns. The following procedures apply to all returns for refund, repurchase or exchange:

- All merchandise must be returned by the distributor or customer who purchased it directly from 4Life.
- All products to be returned must have a Return Authorization Number which will be obtained by calling the Distributor Services Department. This Return Authorization Number must be written on each carton returned.

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

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

Productos y ayudas de venta son elegible para la "Reventa" si cada uno de las siguientes condiciones se satisfacen: (1) no son abiertos ni usados; (2) el envase y etiqueta de los productos no han sido alterados ni dañados; (3) los productos llevan una etiqueta actualizada; (4) productos no han sobrepasado su fecha de vencimiento; (5) los productos no han sido descontinuado y (6) los productos se devuelvan a 4Life dentro de un (1) año desde la fecha de la compra.

7.4. Procedimientos para Todas las Devoluciones. Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones por reembolso, recompra o cambio:

- Toda la mercancía debe ser devuelta por el distribuidor o el cliente que la compró directamente de 4Life.
- Todos los productos que vayan a ser devueltos deben tener un número de autorización de la devolución el cual se puede obtener al llamar al Departamento de Servicio al Distribuidor. Este número de autorización de la devolución se debe escribir en todas las cajas que se devuelvan.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

The return must be accompanied by:

- A copy of the original dated retail sales receipt (if product was returned to the distributor by a retail customer); and
- The unused portion of the product in its original container.

Proper shipping carton(s) and packing materials are to be used in packaging the product(s) being returned for replacement. All returns must be shipped to 4Life shipping pre-paid. 4Life does not accept shipping-collect packages. The risk of loss in shipping for returned product shall be on the distributor. It is the sole responsibility of the distributor to trace, insure or otherwise confirm that the Company has received the shipment.

If a distributor is returning merchandise to 4Life that was returned to him or her by a personal retail customer, the product must be received by 4Life within ten (10) days from the date on which the retail customer returned the merchandise to the distributor, and must be accompanied by the sales receipt the distributor gave to the customer at the time of the sale. No refund or replacement of product will be made if the conditions of these rules are not met.

8. Dispute Resolution and Disciplinary Proceedings

8.1. Disciplinary Sanctions. Violation of the Agreement, these Policies, or any illegal, fraudulent, deceptive or unethical business conduct by a distributor may result, at 4Life’s discretion, in one or more of the following corrective measures:

- Issuance of a written warning or admonition;
- Requiring the distributor to take immediate corrective measures;
- Loss of privileges, included but not limited to loss of My4Life Replicated Website privileges;
- Loss of rights to one or more bonuses and commissions;
- 4Life may withhold from a distributor all or part of the distributor’s bonuses and commissions during the period that 4Life is investigating any conduct allegedly violating the Agreement. If a distributor’s business is canceled for disciplinary reasons, the distributor will not be entitled to recover any commissions withheld during the investigation period;

La devolución debe estar acompañada de:

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

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

Si un distribuidor devuelve mercancía a 4Life que le fue devuelta por uno de sus clientes personales de menudeo, el producto debe recibirse en 4Life dentro de diez (10) días a partir de la fecha en la que el cliente le devolvió la mercancía al distribuidor, y debe ser acompañada por el recibo de venta que el distribuidor le dio al cliente al momento de hacer la venta. No se harán reembolsos ni reemplazos si las condiciones de estas reglas no se cumplen.

8. Resolución de Disputas y Procedimientos Disciplinarios

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

- La emisión de una advertencia escrita o amonestación;
- Exigir que el distribuidor tome medidas correctivas de inmediato;
- La pérdida de los privilegios, incluyendo sin limitarse a la pérdida de los privilegios del sitio web replicada de My4Life;
- La pérdida de los derechos de uno o más de sus bonificaciones y comisiones;
- 4Life puede retener de un distribuidor toda o parte de una bonificación o comisión durante el periodo durante el que 4Life esté investigando cualquier conducta que supuestamente violara el Contrato. Si el negocio de un distribuidor se cancelara por razones disciplinarias, el distribuidor no tendrá derecho a recuperar ninguna de las comisiones perdidas durante el período de investigación;



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- Suspension of the individual’s Distributor Agreement for one or more bonus periods;
- Involuntary cancellation of the offender’s Distributor Agreement;
- Any other measure expressly allowed within any provision of the Agreement or which 4Life deems practicable to implement and appropriate to equitably resolve injuries caused partially or exclusively by the distributor’s Policy violation or contractual breach; and/or
- In situations deemed appropriate by 4Life, the Company may institute legal proceedings for monetary and/or equitable relief.

8.2. Grievances and Complaints. When a distributor has a grievance or complaint with another distributor regarding any practice or conduct in relationship to their respective 4Life businesses, the complaining distributor should report the situation in writing to the Compliance Department.

8.3. Appeals of Sanctions. Following the issuance of a sanction (other than a suspension pending an investigation), the disciplined distributor may appeal the sanction to the Company. The distributor’s appeal must be in writing and received by 4Life’s Compliance Department within fifteen (15) days from the date of 4Life’s sanction notice. If the appeal is not received by 4Life within the fifteen (15) day period, the sanction will be final. The distributor must submit all supporting documentation with his or her appeal correspondence and specify in full detail the reasons why he or she believes the Company’s initial determination was erroneous. If the distributor files a timely appeal of the sanction, the Company will review and reconsider the cancellation, consider any other appropriate action and notify the distributor in writing of its decision.

8.4. Dispute Resolution. Unless the applicable laws, including consumer protection laws, prescribe otherwise, any legal cause of action arising out of or relating to the Agreement, or the breach thereof, shall be settled by Bolivian courts.

8.5. Governing Law, Jurisdiction and Venue. The Distributor Agreement shall be governed by the laws of Bolivia.

- Suspensión del Contrato del Distribuidor del individuo por uno o más periodos de bonificación;
- Cancelación involuntaria del Contrato del Distribuidor del Infractor;
- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier provisión del Contrato que 4Life considere que puede poner en práctica para implementar y apropiar a fin de resolver en forma equitativa los daños causados parcialmente o exclusivamente por la violación de las Normas o ruptura del Contrato por parte del distribuidor; y/o
- En las situaciones en las que se considere apropiado por parte de 4Life, la Compañía puede instituir procedimientos legales en busca de una compensación monetaria y/o equitativa.

8.2. Quejas y Reclamos. Cuando un distribuidor tiene una queja o protesta hacia otro distribuidor con relación a la práctica o conducta referente a sus respectivos negocios de 4Life, el distribuidor que tenga la queja deberá reportar la situación por escrito al Departamento de Cumplimiento.

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

8.4. Resolución de Disputas. A menos que las leyes aplicables, incluyendo las leyes de protección del consumidor, prescriban lo contrario, cualquier case de acción legal que surja de o que se relacione con el Contrato, será resuelto por las cortes de Bolivia.

8.5. Derecho Gobernante y Jurisdicción. El Contrato de Distribuidor será gobernado por las leyes de Bolivia.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

9. Ordering

9.1. Purchasing 4Life Products. Each distributor should purchase his or her products directly from 4Life or an authorized 4Life Life Points Center. If a distributor purchases products from another distributor or any other source, the purchasing distributor may not receive the Life Points associated with that purchase.

9.2. General Order Policies. On orders with invalid or incorrect payment or other general issues, 4Life will attempt to contact the distributor. If these attempts are unsuccessful after five (5) business days, the order will eventually be cancelled.

9.3. Shipping and Backorder Policy. 4Life will normally ship products within one (1) business day from the date on which it receives an order. 4Life will expeditiously ship any part of an order currently in stock. If, however, an ordered item is out of stock, it will be placed on backorder and sent when 4Life receives additional inventory. Distributors will be charged and given Life Point Volume on backordered items unless notified on the invoice that the product has been discontinued. 4Life will notify distributors and customers if items are backordered and are not expected to ship within thirty (30) days from the date of the order. An estimated shipping date will also be provided. Backordered items may be canceled upon a distributor's request, which will result in a refund for the amount of the cancelled product. If a refund is issued, the distributor's Life Point Volume will be decreased by the amount of Life Points associated with the refunded products, and any bonuses paid that were associated with the refunded products will be recaptured from those distributors who received a commission based on the original sale of the products.

9.4. Confirmation of Order. A distributor and/or recipient of an order must confirm that the product received matches the product listed on the shipping invoice, and is free of damage. Failure to notify 4Life of any shipping discrepancy or damage within thirty (30) days of shipment will cancel a distributor's right to request a correction.

9.5. Payment and Shipping Deposits. No monies should be paid to or accepted by a distributor for a sale to a personal retail customer except at the time of product delivery.

9. Pedidos

9.1. La Compra de los Productos de 4Life. Cada distribuidor deberá comprar sus productos directamente de 4Life o de un Centro de Life Points autorizado por 4Life. Si un distribuidor compra productos de otro distribuidor o de alguna otra fuente, puede ser que el distribuidor que compra no reciba los Life Points asociados con esa compra.

9.2. Normas Generales para los Pedidos. En los pedidos con una forma de pago inválida o incorrecta o con otras cuestiones generales, 4Life tratará de ponerse en contacto con el distribuidor. Si estos intentos fueran infructuosos después de cinco (5) días hábiles, el pedido eventualmente será anulado.

9.3. Normas sobre el Envío y los Artículos Agotados. Generalmente 4Life envía los productos dentro de un (1) día hábil a partir de la fecha en que recibe el pedido. 4Life enviará en forma expeditiva cualquier porción de un pedido que tenga en existencia. Sin embargo, si el inventario de un artículo pedido estuviera agotado, el pedido se mantendrá en el archivo y será enviado cuando 4Life reciba el inventario adicional. A los distribuidores se les cobrarán esos productos y recibirán el volumen de Life Points a menos que se le notifique en el recibo que tal producto ha sido discontinuado. 4Life les notificará a los distribuidores y clientes cuando un producto esté agotado y no se espere que se puedan enviar hasta treinta (30) días a partir de la fecha en que se hizo el pedido. Se proporcionará también una fecha estimada de envío. Si el distribuidor lo desea, puede pedir que le cancelen el pedido de los productos que estén agotados, lo cual resultará en un reembolso para la cantidad del producto cancelado. Si se emitiera un reembolso, el volumen de Life Points será disminuido por la cantidad de Life Points asociada con los productos reembolsados, y cualquier bonificación pagada que fuera asociada con los productos reembolsados será recapturado de los distribuidores que recibieron una comisión basado en la venta original de los productos.

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

9.5. Pagos y Depósitos de Envío. Un distribuidor no aceptará ningún pago por las ventas hechas a un cliente de menudeo excepto al entregar el producto. Los distribuidores no deben aceptar dinero de parte de los



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Distributors should not accept monies from retail customers to be held for deposit in anticipation of future deliveries.

9.6. Insufficient Funds. It is the responsibility of each distributor to ensure that there are sufficient funds or credit available in his or her account to cover their purchases.

9.7. Returned Checks. All checks returned by a distributor's bank for insufficient funds will be re-submitted for payment. A BOB\$170 returned check fee will be charged to the account of the distributor. After receiving a returned check from a customer or a distributor, all future orders must be paid by credit card, money order or cashier's check. Any outstanding balance owed to 4Life by a distributor for NSF checks and returned check fees may be withheld from subsequent bonus and commission checks or collected in any other manner deemed appropriate by 4Life. Reinstatement of payment by check shall be at the discretion of 4Life.

9.8. Restrictions on Third Party Use of Credit Cards and Checking Account Access. Distributors shall not permit other distributors or customers to use his or her credit card, or permit debits to their checking accounts, to enroll or to make purchases from the Company.

9.9. Sales Taxes. By virtue of its business operations, 4Life is required to charge sales taxes on all purchases made by distributors and customers, and remit the taxes charged to the respective states. Accordingly, 4Life will collect and remit sales taxes on behalf of distributors, based on the suggested retail price of the products, according to applicable tax rates in the state to which the shipment is destined. If a distributor has submitted, and 4Life has accepted, a current Sales Tax Exemption Certificate and Sales Tax Registration License, sales taxes will not be added to the invoice and the responsibility of collecting and remitting sales taxes to the appropriate authorities shall be that of the distributor. Exemption from the payment of sales tax is applicable only to orders which are shipped to a state for which the proper tax exemption papers have been filed and accepted. Applicable sales taxes will be charged on orders that are drop-shipped to another state. Any sales tax exemption accepted by 4Life is not retroactive.

clientes de menudeo como depósito para futuras entregas de producto.

9.6. Fondos Insuficientes. Cada distribuidor tiene la responsabilidad de asegurarse de que tiene suficientes fondos o crédito disponible en su cuenta para cubrir sus compras.

9.7. Cheques Devueltos. Todos los cheques que devuelva el banco de un distribuidor por falta de fondos serán presentados nuevamente para su pago. Un cargo de BOB\$170 por cheques retornados se cobrará a la cuenta del distribuidor. Después de recibir de regreso un cheque de un distribuidor o cliente, todos los pedidos que se hagan en el futuro deberán pagarse con tarjeta de crédito, giro postal o cheque del cajero. Cualquier balance pendiente a favor de 4Life por parte de un distribuidor, y causado por un cheque sin fondos y los cargos por tales cheques se retendrán de los cheques de bonificaciones y comisiones subsiguientes o serán recolectados de la manera que 4Life crea apropiada. La reincorporación de los pagos por cheque queda a la discreción de 4Life.

9.8. Restricciones Sobre el Uso de Tarjetas de Crédito y el Acceso a las Cuentas Corrientes por Terceros. Los distribuidores no permitirán que otros distribuidores ni clientes utilicen su tarjeta de crédito ni que hagan débitos de su cuenta de cheques, ya sea para inscribirse o hacer compras de la compañía.

9.9. Impuesto Sobre Las Ventas. Por virtud de sus operaciones de negocios, a 4Life se le exige cobrar impuestos sobre las ventas de todos los productos que hagan los distribuidores y clientes, y remitir tales impuestos a sus respectivos estados. Por tal motivo, 4Life recolectará y remitirá esos impuestos sobre las ventas en favor de los distribuidores, basado en el precio sugerido para la venta de los productos al público y de acuerdo con las tasas de impuestos del estado al cual el envío está destinado. Si un distribuidor ha presentado y 4Life ha aceptado un certificado actualizado de exención de impuestos ("Tax Exemption Certificate") y una licencia de registro para los impuestos sobre las ventas ("Sales Tax Registration License"), no se le agregarán impuestos a ese pedido y la responsabilidad de recolectar y remitir los impuestos sobre las ventas a las autoridades apropiadas será del distribuidor. La exención del pago de los impuestos sobre las ventas se aplica solo a las ventas que se envíen a un estado para el cual se hayan presentado y aceptado los documentos adecuados. Los impuestos aplicables sobre las ventas se cobrarán a los pedidos que sean enviados a otro estado. Cualquier exención de los impuestos sobre las ventas que sea aceptado por 4Life no es retroactiva.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

10. Inactivity and Cancellation - Termination

10.1. Effect of Cancellation and Termination. So long as a distributor remains active and complies with the terms of the Distributor Agreement and these Policies, 4Life shall pay commissions to such distributor in accordance with the Life Rewards Plan.

Distributor’s bonuses and commissions constitute the entire consideration for the distributor’s efforts in generating product sales and all activities related to generating product sales (including, but not limited to, building a Marketing Organization). Following a distributor’s non-continuation of his or her Distributor Agreement, cancellation for inactivity, or voluntary or involuntary cancellation (termination) of his or her Distributor Agreement (all of these methods are collectively referred to as “Cancellation”), the former distributor shall have no right, title, claim or interest to the Downline Marketing Organization which he or she operated, or any commission or bonus from the product sales generated by the Marketing Organization. Distributors waive any and all rights, including, but not limited to, property rights, in the Marketing Organization which they may have had. Following a distributor’s cancellation of his or her Distributor Agreement, the former distributor shall not hold him or herself out as a 4Life distributor and shall not have the right to sell 4Life products. A distributor whose Distributor Agreement is cancelled shall receive commissions and bonuses only for the last full bonus period he or she worked prior to cancellation (less any amounts withheld during an investigation preceding an involuntary cancellation).

10.2. Cancellation Due to Inactivity. Distributors who produce less than the required Principal Volume as outlined in the Life Rewards Plan for any bonus period will not receive a commission for the sales generated through their Marketing Organization for that bonus period. If a distributor has not generated any Principal Volume for a period of six (6) consecutive calendar months (and thus becomes “inactive”), his or her Distributor Agreement shall be canceled for inactivity on the day following the last day of the sixth (6th) month of inactivity that is beyond the initial one (1) year period of the Agreement. Written confirmation of the cancellation will not be provided by 4Life.

10.3. Involuntary Cancellation (Termination). A distributor’s violation of any of the terms of the Agreement, including any

10. Inactividad y Cancelación – Terminación

10.1. El Efecto de la Cancelación y Terminación. Siempre que un distribuidor se mantenga activo y cumpla con los términos del Contrato del Distribuidor y estas Normas, 4Life le pagará las comisiones a tal distribuidor de acuerdo con el Life Rewards Plan.

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

10.2. Cancelación Por Inactividad. Los distribuidores que produzcan menos del volumen de Life Points según se especifica en el Life Rewards Plan dentro de cualquier periodo de bonificación, no recibirán comisiones por las ventas generadas por medio de su Organización de Mercadeo durante ese periodo. Si un distribuidor no ha generado un Volumen Principal por un período de seis (6) meses consecutivos (y por ende volviéndose “inactivo”), su Contrato del Distribuidor será cancelado por inactividad al día siguiente al último día que marca los seis meses de inactividad que sea después del período inicial de un (1) año del Acuerdo. 4Life no proporcionará confirmación escrita de dicha cancelación.

10.3. Cancelación Involuntaria (Terminación). La violación por parte de un distribuidor de cualquier de los



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

amendments that may be made by 4Life in its sole discretion, may result in disciplinary actions being taken against the distributor at 4Life’s discretion. Such disciplinary action may include, but are not limited to, the involuntary cancellation of the offending distributor’s 4Life Agreement and business. If the distributor’s 4Life Agreement and business is cancelled, the cancellation shall be effective on the date on which written notice is mailed, faxed or delivered to an express courier, addressed to the distributor’s last known address or that of his or her attorney, emailed to the distributor’s email address on file with the Company, or when the distributor receives actual notice of cancellation, whichever occurs first. 4Life reserves the right to withhold and/or permanently retain funds and prevent any roll-up depending on the individual circumstances surrounding each case.

10.4. Voluntary Cancellation. A participant in this multilevel marketing plan has a right to cancel at any time for any reason. Cancellation must be submitted in writing to the Company at its principal business address. The written notice must include the distributor’s signature, printed name, address, and distributor identification number. If a canceling distributor wishes to remain a customer, he or she must contact 4Life’s Distributor Services Department to establish a customer account.

Definitions

4Life

The term “4Life” as it is used throughout the Agreement means ForLife Research S.R.L.

Active Distributor

A distributor who makes a product or marketing material purchase from 4Life.

Agreement

The contract between the Company and each distributor includes the Distributor Agreement, the 4Life Policies and Procedures, and the Life Rewards Plan, all in their current form and as amended by 4Life in its sole discretion. These documents are collectively referred to as the “Agreement.”

Company

The term “Company” as it is used throughout the Agreement means ForLife Research S.R.L.

términos de este Contrato, incluyendo las enmiendas que hubiera hecho 4Life a su sola discreción, puede resultar en acciones disciplinarias en contra del distribuidor a la discreción de 4Life. Tales acciones disciplinarias pueden incluir, pero no se limitan a la terminación involuntaria del Contrato y negocio de 4Life del distribuidor que ha hecho la infracción. Si el Contrato y negocio de 4Life del distribuidor se termina, la terminación entrará en efecto en la fecha en que la notificación escrita sea enviada por correo, fax o por correo expreso, dirigida al distribuidor al último domicilio conocido o al de su abogado, enviada al correo electrónico que el distribuidor tiene registrado con la Compañía, o cuando el distribuidor reciba el aviso de terminación, el que ocurra primero. 4Life se reserve el derecho de retener y/o retener permanentemente los fondos y evitar cualquier movimiento de la organización, dependiendo de las circunstancias individuales pertinentes a cada caso.

10.4. Cancelación Voluntaria. Un participante de este mercadeo de multinivel tiene el derecho de cancelar en cualquier momento, por cualquier motivo. La cancelación deberá presentarse por escrito a la Compañía en su domicilio principal de negocios. La notificación escrita debe incluir la firma del distribuidor, el nombre escrito, el domicilio y el número de identificación del distribuidor. Si un distribuidor que cancela desea permanecer como deberá comunicarse con el Departamento de Servicio al Distribuidor para establecer una cuenta de distribuidor o de cliente.

Definiciones

4Life

El término “4Life” como está usado durante este Contrato significa ForLife Research S.R.L.

Distribuidor Activo

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

Contrato

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

La Compañía

El término “Compañía” se utiliza a lo largo del Contrato y significa ForLife Research S.R.L.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p><u>Downline Activity Report</u> A monthly report generated by 4Life that provides critical data relating to the identities of distributors, product sales information and enrollment activity of each distributor's Marketing Organization. This report contains confidential and trade secret information which is proprietary to 4Life.</p> <p><u>Enroller</u> A distributor who personally recruits another distributor and places the new distributor in his or her Downline. The Enroller of a new distributor may also be the new distributor's Sponsor.</p> <p><u>Immediate Household</u> Heads of household and dependent family members residing in the same house.</p> <p><u>Level</u> The layers of downline customers and distributors in a particular distributor's Marketing Organization. This term refers to the relationship of a distributor relative to a particular upline distributor, determined by the number of distributors between them who are related by sponsorship. For example, if A sponsors B, who sponsors C, who sponsors D, who sponsors E, then E is on A's fourth Level.</p> <p><u>Life Points</u> Every commissionable 4Life product is assigned a point value. Distributor commissions are based on the total point value of products sold by each distributor and his or her Marketing Organization. Distributor Kits and sales aids have no Life Point Volume.</p> <p><u>Line</u> Also called leg. A part of a distributor's Downline that starts with someone sponsored by that distributor and continues below that sponsorship.</p> <p><u>Marketing Organization</u> Customers and distributors below a particular distributor.</p> <p><u>Official 4Life Materials</u> Literature, audio or video tapes, and other materials developed, printed, published and/or distributed by 4Life to distributors.</p>	<p><u>Los Informes Sobre la Actividad de la Línea Descendente</u> Un informe mensual generado por 4Life que proporciona información crítica relacionada con la identidad de los distribuidores, información sobre las ventas de producto y la actividad de patrocinio de la Organización de Mercadeo. Este informe contiene información confidencial y secretos de la industria que es exclusiva de 4Life.</p> <p><u>Matriculador</u> 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.</p> <p><u>Familia Inmediata</u> Los jefes de familia y sus dependientes que residen en la misma casa.</p> <p><u>Nivel</u> Los estratos de clientes de línea descendente y de los distribuidores en la Organización de Mercadeo particular de un distribuidor. Este término se refiere a la relación de un distribuidor con cierto distribuidor de su línea ascendente, determinada por el número de distribuidores que hay entre ambos y que están relacionados por el patrocinio. Por ejemplo, si A patrocina a B, quien patrocina a C, quien a su vez patrocina a D, quien patrocina a E, entonces E está en el cuarto Nivel de A.</p> <p><u>Life Points</u> A cada producto de 4Life que califica para comisiones se le asigna un valor en puntos. Las comisiones de los distribuidores se basan en el total del valor en puntos que venda cada distribuidor en su Organización de Mercadeo. Los Kits de Distribuidor y las ayudas de venta no tienen volumen de Life Points.</p> <p><u>Línea</u> También llamada pierna. Una parte de la línea descendente de un distribuidor que comienza con alguien patrocinado por ese distribuidor y continua hacia abajo de ese patrocinio.</p> <p><u>Organización de Mercadeo</u> Los clientes y distribuidores debajo de un distribuidor en particular.</p> <p><u>Materiales Oficiales de 4Life</u> La literatura, cintas de audio o video y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y/o distribuidos por 4Life a los distribuidores.</p>
---	--



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Principal Volume (also known as “PV”)

Principal Volume is the total Life Points (LP) for product purchases from: (a) the customers you enroll; (b) the customers on your my4life.com website; (c) the products you purchase to consume or sell for a retail profit; and (d) customer purchases made directly on your distributor account.

Social Media

Any type of online media that invites, expedites or permits conversation, comment, rating, and/or user generated content, as opposed to traditional media, which delivers content but does not allow readers/viewers/listeners to participate in the creation or development of content, to rate or the comment or response to content. Examples of Social Media include, but are not limited to, blogs, FaceBook, Instagram, MySpace, Twitter, LinkedIn, Delicious, Pinterest, and YouTube.

Sponsor

The distributor who is another distributor’s direct upline. The Sponsor of a new distributor may also be the new distributor’s Enroller.

Volumen Principal (también conocido como VM)

Volumen Principal es el total de Life Points (LP) para las compras de productos de: (a) los consumidores que usted inscribe; (b) los consumidores de su sitio web de my4life.com; (c) los productos que usted comprar para consumir o vender para una ganancia minorista; and (d) compras de consumidores hechas directamente en su cuenta de distribuidor.

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 o comentan o respondan al contenido. Ejemplos de las redes sociales incluyen, pero no se limitan a, blogs, FaceBook, Instagram, MySpace, Twitter, LinkedIn, Delicious, Pinterest, and YouTube

Patrocinador

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