

# POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS



## CONTENIDO

### 1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. incorporación de políticas en la solicitud y el contrato de distribuidor/promotor
- 1.2. objeto de las políticas
- 1.3. cambios al contrato de distribuidor/promotor, las políticas y procedimientos o el plan de mercadeo y compensación
- 1.4. retrasos
- 1.5. divisibilidad de políticas y disposiciones
- 1.6. títulos no sustanciales
- 1.7. renuncia

### 2. CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

- 2.1. requisitos para convertirse en distribuidor/promotor
- 2.2. inventario y paquete informativo para distribuidores/promotores (distributor kit)
- 2.3. inscripción de nuevos distribuidores/promotores por teléfono, fax o internet
- 2.4. beneficios de los distribuidores/promotores
- 2.5. derechos de suscripción y por materiales

### 3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE 4LIFE

- 3.1. adhesión al plan de mercadeo y compensación de 4life
- 3.2. publicidad
- 3.3. participación en los esfuerzos corporativos de mercadeo de 4life
- 3.4. técnicas de telemercadeo
- 3.5. marcas registradas y derechos de autor
- 3.6. los medios de comunicación y sus preguntas
- 3.7. entidades de negocios
- 3.8. modificaciones al negocio de 4life
- 3.9. cómo agregar co-solicitantes
- 3.10. cambios de patrocinio
- 3.11. cancelación y nueva solicitud
- 3.12. indemnización por reclamos y actos no autorizados
- 3.13. declaraciones sobre los productos
- 3.14. declaraciones sobre ingresos
- 3.15. tiendas minoristas
- 3.16. ferias de negocios, exposiciones y otros foros de ventas
- 3.17. conflictos de interés / no reclutamiento
- 3.18. informes de actividades de la línea descendente
- 3.19. patrocinio cruzado (“cross-sponsoring”)
- 3.20. errores o preguntas
- 3.21. prohibición de compras de inventario en exceso
- 3.22. derecho de publicidad
- 3.23. aprobación o respaldo del gobierno
- 3.24. impuesto de renta
- 3.25. condición de distribuidores/promotores independientes
- 3.26. mercadeo internacional
- 3.27. adhesión a leyes y ordenanzas
- 3.28. cumplimiento de la ley y las normas éticas
- 3.29. un solo negocio de 4life por distribuidor/promotor
- 3.30. actos de los miembros de una familia o personas afiliadas
- 3.31. prohibición de reempacar y re-etiquetar
- 3.32. solicitudes de registros adicionales
- 3.33. ascenso (“roll-up”) de la organización de mercadeo
- 3.34. venta, transferencia o cesión del negocio de 4life
- 3.35. separación de un negocio de 4life

- 3.36. patrocinio
- 3.37. transferencia ante la muerte de un distribuidor/promotor
- 3.38. transferencia ante la incapacidad de un distribuidor/promotor

#### **4. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES/PROMOTORES**

- 4.1. cambio de domicilio o teléfono
- 4.2. obligaciones de desarrollo continuo y capacitación permanente
- 4.3. mayores responsabilidades de capacitación
- 4.4. responsabilidades continuadas de ventas
- 4.5. prohibición de desprestigiar
- 4.6. suministro de documentación a los solicitantes
- 4.7. informes sobre violación de las políticas

#### **5. REQUISITOS DE VENTAS**

- 5.1. ventas de productos
- 5.2. inexistencia de restricciones de precio o de territorio
- 5.3. facturas de ventas

#### **6. BONIFICACIONES Y COMISIONES**

- 6.1. requisitos para las bonificaciones y

- comisiones
- 6.2. ajustes a las bonificaciones y comisiones por devoluciones de productos y servicios
- 6.3. comisiones y créditos no reclamados

#### **7. GARANTÍAS DE LOS PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DEL INVENTARIO**

- 7.1. garantía de los productos
- 7.2. devoluciones de los distribuidores/promotores (productos devueltos por clientes minoristas personales)
- 7.3. devoluciones de inventario y ayudas de ventas por parte de los distribuidores/promotores
- 7.4. procedimientos para todas las devoluciones

#### **8. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS**

- 8.1. sanciones disciplinarias
- 8.2. quejas y reclamos
- 8.3. apelaciones a las sanciones
- 8.4. arbitraje

- 8.5. ley aplicable y jurisdicción

#### **9. PEDIDOS**

- 9.1. compra de productos 4life
- 9.2. políticas generales sobre pedidos
- 9.3. políticas sobre envíos y artículos agotados
- 9.4. confirmación del pedido
- 9.5. pagos y depósitos de envío
- 9.6. fondos insuficientes
- 9.7. cheques devueltos
- 9.8. restricciones sobre el uso de tarjetas de crédito por terceros y acceso a cuenta corrientes
- 9.9. impuestos sobre las ventas

#### **10. INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN - TERMINACIÓN**

- 10.1. efectos de la cancelación y terminación
- 10.2. cancelación por inactividad
- 10.3. cancelación involuntaria (terminación)
- 10.4. cancelación voluntaria
- 10.5. no renovación

#### **DEFINICIONES / NOTAS**

# 1. INTRODUCCIÓN

## 1.1. INCORPORACIÓN DE POLÍTICAS EN LA SOLICITUD Y EL CONTRATO DE DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Estas Políticas y Procedimientos (en adelante las “Políticas”), en su forma actual y según puedan ser modificadas a la exclusiva discreción de 4Life Research Perú SAC (en adelante “4Life” o la “Compañía”), se incorporan y forman parte integral de la Solicitud y el Contrato de Distribuidor/Promotor de 4Life (en adelante el “Contrato de Distribuidor/Promotor”). En estas Políticas, cuando se utiliza el término “Contrato”, se refiere en forma colectiva al Contrato de distribuidor/promotor de 4Life, a estas Políticas y al Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life. Estos documentos se incorporan mediante referencia en el Contrato de Distribuidor/Promotor (todos ellos en su forma actual y según puedan ser modificados por 4Life). Cada distribuidor/promotor tiene la responsabilidad de leer, entender y observar estas Políticas y de asegurarse de que está al tanto y operando

según la versión más actualizada de las mismas. Cuando se esté patrocinando un nuevo distribuidor/promotor, el distribuidor/promotor patrocinador tiene la responsabilidad de proporcionar al solicitante la versión más actualizada de estas Políticas antes de que éste último firme el Contrato de Distribuidor/Promotor.

## 1.2. OBJETO DE LAS POLÍTICAS

Los distribuidores/promotores de 4Life deben cumplir con todos los Términos y Condiciones establecidos en el Contrato, el cual podrá ser modificado por 4Life a su exclusiva discreción de tiempo en tiempo, así como también con todas las leyes que rijan su negocio de 4Life y su conducta. Debido a que usted como distribuidor/promotor posiblemente desconozca muchas de estas reglas de la práctica, es muy importante que lea y se guíe por el Contrato. Se le solicita repasar cuidadosamente la información contenida en estas Políticas, ya que éstas explican y rigen la relación entre usted, como distribuidor/promotor independiente, y la Compañía.

## 1.3. CAMBIOS AL CONTRATO DE DISTRIBUIDOR/PROMOTOR, LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS O EL PLAN DE MERCADEO Y COMPENSACIÓN

Debido a que tanto las leyes como las circunstancias del negocio cambian periódicamente, 4Life se reserva el derecho de modificar el Contrato y los precios que figuran en su Lista de Precios de los Productos de 4Life, a su exclusiva y absoluta discreción. Al firmar el Contrato de Distribuidor/Promotor, se compromete a acatar todas las enmiendas y modificaciones que 4Life elija hacer. La notificación sobre las modificaciones se publicará en los Materiales Oficiales de 4Life. Las modificaciones entrarán en vigencia a partir de su fecha de publicación en los Materiales Oficiales de 4Life, incluyendo, entre otros, su anuncio en 4Life.com, su distribución por correo electrónico, su publicación en el boletín de 4Life, en las hojas informativas que se incluyan con los productos y por cualquier otro método adecuado para transacciones

comerciales. La continuación del negocio de 4Life de un distribuidor/promotor o el hecho de que acepte las bonificaciones, comisiones o regalías constituye una aceptación tácita de todas y cada una de las modificaciones.

#### 1.4. RETRASOS

4Life no se hará responsable por retrasos ni fallas en el cumplimiento de sus obligaciones cuando dicho cumplimiento sea comercialmente imposible debido a circunstancias ajenas a su control razonable. Esto incluye, pero sin limitarse a ello, huelgas, problemas laborales, motines, guerra, incendios, muerte, restricciones en la fuente de abastecimiento de una de las partes, o decretos u órdenes gubernamentales y en general cualquier circunstancia que no esté bajo su voluntad y/o control.

#### 1.5. DIVISIBILIDAD DE POLÍTICAS Y DISPOSICIONES

En el evento de que se llegue a determinar que cualquier disposición del Contrato, en su forma actual o según haya sido modificado, es nula o no exigible por

cualquier motivo, solamente se excluirá la parte nula de tal disposición y todos los demás términos y disposiciones continuarán en pleno vigor y efecto y se interpretarán como si la disposición nula o no exigible nunca hubiese formado parte del Contrato.

#### 1.6. TÍTULOS NO SUSTANCIALES

Los títulos y encabezamientos del Contrato se incluyen únicamente como referencia y no constituyen ni deben interpretarse como términos sustanciales del Contrato.

#### 1.7. RENUNCIA

La Compañía nunca renuncia a su derecho de exigir el cumplimiento del Contrato y de las leyes aplicables que gobiernan el desarrollo de un negocio. Ninguna omisión por parte de 4Life en el ejercicio de cualquier derecho o facultad previstos en el Contrato, ni en la exigencia del estricto cumplimiento por parte de un distribuidor/promotor de cualquier obligación o disposición del Contrato, ni ninguna costumbre o práctica de las partes contraria a los términos del Contrato, constituirán una renuncia de 4Life a su derecho de exigir el cumplimiento estricto del mismo.

La renuncia por parte de 4Life podrá ser efectuada únicamente por escrito por un funcionario autorizado de la Compañía. La renuncia de 4Life a reclamar cualquier incumplimiento específico por parte de un distribuidor/promotor no afectará ni menoscabará los derechos de 4Life respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni tampoco afectará en forma alguna los derechos y obligaciones de cualquier otro distribuidor/promotor. Ninguna demora u omisión por parte de 4Life en ejercer cualquier derecho resultante de un incumplimiento afectará o menoscabará los derechos de 4Life relacionados con ese u otros incumplimientos futuros.

La existencia de cualquier reclamación o causa de acción por parte de un distribuidor/promotor en contra de 4Life no constituirá una defensa para impedir que 4Life haga valer cualquier término o disposición del Contrato.

## 2. CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

### 2.1. REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Para convertirse en distribuidor/promotor de 4Life, el solicitante deberá:

- Marcar a través del Contrato la opción de Tercera o Cuarta categoría:
1. 3ra Categoría: Implica al individuo en la compra y venta de bienes, productos de 4Life, incluyendo individuos que se matriculan por medio de negocios o compañía.
  2. 4ta Categoría: Implica sólo prestar servicio y presentar personas al negocio de 4Life
- Ser mayor de edad en el país donde resida;
  - Residir en Perú o en cualquier otro país donde 4Life opere oficialmente;
  - Tener un DNI (Documento Nacional de Identificación) válido; a la vez, deberá tener un RUC (Registro Unitario del Contribuyente) y optar por una de nuestras (2) categorías para inscribirse:
    1. 3ra Categoría
    2. 4ta Categoría;

- Presentar a 4Life un Contrato de Distribuidor/Promotor debidamente diligenciado y firmado (la Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud de nuevas distribuciones o solicitudes para la renovación); y
- Pagar una cuota de inscripción donde incluye un paquete informativo para distribuidor/promotor.

Las personas consideradas menores de edad en el Estado donde residan no pueden ser distribuidor/promotor de 4Life. Los distribuidores/promotores no inscribirán ni reclutarán menores de edad en el programa de 4Life.

### 2.2. INVENTARIO Y PAQUETE INFORMATIVO PARA DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Para formar parte de la Compañía 4Life, los distribuidores/promotores deberán pagar una cuota inicial de inscripción establecida por 4Life la cuál incluirá el Sistema Educativo de 4Life “The Compass”, para que puedan familiarizarse con sus productos, servicios, técnicas de venta, materiales de apoyo y otros asuntos. 4Life recomprará los paquetes informativos que se encuentren en condiciones de reventa a los distribuidores/promotores que cancelen su Contrato de

Distribuidor/Promotor de conformidad con los términos descritos en la sección “Devolución de inventario y materiales de venta por parte de los distribuidores/promotores” de estas Políticas.

### 2.3. INSCRIPCIÓN DE NUEVOS DISTRIBUIDOR/PROMOTORES POR TELÉFONO, FAX O INTERNET

Un Patrocinador o el nuevo distribuidor/promotor pueden llamar a las Oficinas Corporativas de 4Life en horas de oficina para recibir un Número de Identificación de Distribuidor/Promotor provisional. (Los números telefónicos se encuentran en la parte superior del Contrato de Distribuidor/Promotor). El solicitante deberá estar en capacidad de proporcionar toda la información necesaria para llenar el Contrato de Distribuidor/Promotor por vía telefónica. La Compañía deberá recibir una copia del Contrato de Distribuidor/Promotor en línea, por fax o en la forma impresa original en el término de treinta (30) días, contados a partir de la fecha de la inscripción por teléfono. Si no se recibe la solicitud, el Contrato de Distribuidor/Promotor del nuevo inscrito será cancelado. Para los efectos del Contrato, las firmas de las solicitudes presentadas por

estos métodos electrónicos serán consideradas firmas originales. Las solicitudes que se envíen por fax deberán incluir ambos lados, frente y dorso, del Contrato de Distribuidor/Promotor. El volumen generado por los distribuidores/promotores inscritos por teléfono no contará hacia la calificación ni para efectos de concursos si el Contrato de Distribuidor/Promotor fue cancelado posteriormente por no presentar una copia original, por fax o en línea tal como se indicó anteriormente.

## 2.4. BENEFICIOS DE LOS DISTRIBUIDORES/PROMOTORES

Una vez que 4Life haya aceptado el Contrato de Distribuidor/Promotor, los beneficios del Plan de Mercadeo y Compensación y el Contrato de Distribuidor/Promotor estarán disponibles para el nuevo distribuidor/promotor. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Comprar productos y servicios de 4Life a precios al por mayor;
- Vender los productos de 4Life al menudeo o revender servicios, los cuales se describen en los materiales de productos de 4Life, y obtener ganancias de tales ventas;

- Participar en el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life (recibir ingresos, bonificaciones y comisiones, si reúnen los requisitos para los mismos);
- Patrocinar a otros individuos como clientes minoristas o distribuidores/promotores en el negocio de 4Life y así construir una Organización de Mercadeo y progresar dentro del Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life;
- Promotores que logren promover el reclutamiento ya sea de otros distribuidores/promotores o de clientes debajo de su misma organización, y que a la vez, dichos individuos inscritos en la organización generen compras de 4Life, los promotores recibirán un ingreso residual de acuerdo a nuestro plan de mercadeo o de compensación;
- Recibir periódicamente literatura y otras comunicaciones de 4Life;
- Participar en capacitaciones en servicios de apoyo y en los eventos motivacionales y de reconocimiento organizados por 4Life, después de haber pagado los derechos respectivos, si se requieren; y
- Participar en concursos promocionales y de incentivos y en programas patrocinados por 4Life para sus distribuidores/promotores.

## 2.5. DERECHOS DE SUSCRIPCIÓN Y POR MATERIAL

La vigencia del Contrato de Distribuidor/Promotor es de un (1) año, contado a partir de la fecha de su aceptación por parte de 4Life. Los distribuidores/promotores deberán renovar su contrato cada año pagando una cuota anual de renovación de la suscripción y por el material según la determine la Compañía, a más tardar en la fecha del aniversario del Contrato de Distribuidor/Promotor. En el evento de que la cuota de renovación no sea pagada dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de vencimiento del término del Contrato de Distribuidor/Promotor entonces vigente, el Contrato podrá ser cancelado; sin embargo, en ausencia de circunstancias atenuantes, todos los contratos se renuevan bajo el Programa de Renovación Automática de la Suscripción y del Material (“AMSFP”). Según el programa AMSFP, el costo de la cuota de renovación de la suscripción y por el material se deducirá del cheque de bonificación del distribuidor/promotor que corresponda al mes del aniversario del Contrato de Distribuidor/Promotor. En el evento de que el cheque de bonificación no tenga suficientes fondos para cubrir el monto de la cuota de renovación, se debitará la cuenta del distribuidor/promotor hasta el momento en que los fondos estén disponibles.

## 3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO 4LIFE

### 3.1. ADHESIÓN AL PLAN DE MERCADEO Y COMPENSACIÓN DE 4LIFE

Los distribuidores/promotores deben adherir a los términos del Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life como se señala en los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores/promotores no podrán ofrecer la oportunidad de 4Life por medio de otro sistema, programa o método de mercadeo diferente al que se especifica en los Materiales Oficiales de 4Life, ni en combinación con los mismos. Los distribuidores/promotores no exigirán ni instarán a otros clientes o distribuidores/promotores actuales o potenciales a participar en 4Life en ninguna forma que se aparte del programa señalado en los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores/promotores no exigirán ni instarán a otros clientes o distribuidores/promotores actuales o potenciales a firmar ningún acuerdo o contrato que no sea el acuerdo y contrato oficial de 4Life para convertirse en distribuidores/promotores de 4Life.

De la misma manera, los distribuidores/promotores no exigirán ni instarán a otros clientes o distribuidores/promotores actuales o potenciales a realizar compras o pagos a ningún individuo o entidad para participar en el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life, distintos de las compras y pagos identificados como recomendados o requeridos en los Materiales Oficiales de 4Life.

### 3.2. PUBLICIDAD

Todos los distribuidores/promotores deberán proteger y promover la buena imagen de 4Life y sus productos. El mercadeo y la promoción de 4Life, la oportunidad que ofrece 4Life, el Plan de Mercadeo y Compensación, y los productos y servicios de 4Life deberán estar en armonía con el interés público y deberán evitar toda conducta o práctica descortés, fraudulenta, engañosa, poco ética o inmoral. 4Life prohíbe específicamente el uso de llamadas telefónicas y facsímiles masivos mediante autodiscado automático, así como los correos electrónicos masivos (“spam”) y operaciones similares de telemercadeo de

alta presión (“boiler-room telemarketing”). Para promover tanto los productos como la oportunidad que ofrece 4Life, los distribuidores/promotores deben utilizar las ayudas de ventas y los materiales de apoyo producidos por 4Life. Si los distribuidores/promotores de 4Life llegasen a desarrollar sus propios materiales de ayuda de ventas y materiales promocionales (entre ellos la publicidad por Internet), a pesar de las buenas intenciones que pudiesen tener, podrían involuntariamente violar algunas de las reglas y normas, perjudicando así el negocio 4Life. Estas violaciones, aún si se presentan muy ocasionalmente, podrían poner en peligro la oportunidad de 4Life para todos los distribuidores/promotores. En consecuencia, los distribuidores/promotores deberán obtener la aprobación previa de la Compañía antes de usar cualquier material de apoyo escrito, materiales promocionales, publicidad, páginas web y otra literatura. A menos que el distribuidor/promotor reciba autorización específica y por escrito para utilizar el material, la solicitud se considerará negada.



### 3.3. PARTICIPACIÓN EN LOS ESFUERZOS CORPORATIVOS DE MERCADEO DE 4LIFE

4Life alienta la participación de los distribuidores/promotores en los esfuerzos de mercadeo de la Compañía y los distribuidores/promotores pueden presentar sus ideas de mercadeo a la Compañía. Del mismo modo, se estimula a los distribuidor/promotores a participar en todas las conferencias telefónicas patrocinadas por la Compañía para interactuar y compartir ideas con los directivos de la Compañía así como con otros distribuidor/promotores. Todas las propuestas que se hagan a la Compañía, incluidas las que lleguen a través de la participación verbal en llamadas telefónicas patrocinadas por la Compañía, pasarán a ser propiedad de 4Life.

Todas las llamadas telefónicas patrocinadas por la Compañía están sujetas a derechos reservados de propiedad de 4Life y son para el uso individual de los distribuidores/promotores. Está prohibida cualquier retransmisión, reproducción o distribución de este material con derechos reservados sin el consentimiento expreso y por escrito de 4Life.

### 3.4. TÉCNICAS DE TELEMERCADEO

Se prohíbe el uso de cualquier equipo telefónico automatizado o las operaciones de telemarketing conocidas como “boiler-room” para el mercadeo o la promoción de 4Life, sus productos o la oportunidad que ofrecen.

### 3.5. MARCAS REGISTRADAS Y DERECHOS DE AUTOR

El nombre de 4Life y otros nombres que puedan ser adoptados por 4Life son nombres de dominio privado, marcas registradas y marcas de servicios de 4Life. Como tales, estas marcas tienen un gran valor para 4Life y se proporcionan a los distribuidores/promotores para ser utilizadas únicamente en la forma expresamente autorizada. Se prohíbe el uso del nombre 4Life o cualquier forma del mismo, incluso como nombre de dominio de Internet o parte del mismo, para cualquier artículo que no haya sido producido por la Compañía, con las excepciones que se describen a continuación:

Nombre del distribuidor/promotor Independiente de 4Life Research Perú, SAC

Si un distribuidor/promotor utiliza el nombre de 4Life y/o cualquiera de los productos de 4Life en su publicidad, el distribuidor/promotor deberá identificar la marca como propiedad de 4Life Research Perú, SAC. Todos los distribuidores/promotores podrán presentarse como “Distribuidor/Promotor Independiente de 4Life Research” en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico, bajo su propio nombre. Ningún distribuidor/promotor podrá colocar avisos en el directorio telefónico utilizando el nombre ni el logotipo de 4Life. Los distribuidores/promotores no podrán contestar el teléfono diciendo “4Life”, “4Life Research”, ni de ninguna otra manera que pudiera hacer creer a quien llame que se ha comunicado con las Oficinas Corporativas de 4Life. Los distribuidores/promotores no podrán reproducir grabaciones de eventos o conferencias de la Compañía para la venta ni con ningún otro propósito, sin la autorización escrita de 4Life; tampoco podrán reproducir para la venta ni para su uso personal, ninguna grabación de audio o de video producida por la Compañía,. De conformidad con la estricta adhesión

### 3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO 4LIFE

de un distribuidor/promotor a las instrucciones sobre el uso de las marcas registradas de 4Life, 4Life le otorga a cada distribuidor/promotor que adhiera a éstas, una licencia no exclusiva para el uso de dichas marcas. Dicha licencia podrá ser revocada en cualquier momento a discreción de 4Life.

#### 3.6. LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y SUS PREGUNTAS

Los distribuidores/promotores no deben tratar de responder a las preguntas de los medios de comunicación sobre 4Life, sus productos o servicios, o su negocio independiente de 4Life. Todas las preguntas de cualquier medio de comunicación deberán ser remitidas de inmediato a las Oficinas Corporativas de 4Life.

#### 3.7. ENTIDADES DE NEGOCIOS

Una corporación, sociedad o fideicomiso (llamadas conjuntamente en esta sección, una “Entidad de Negocios”) podrá presentar una solicitud para

ser distribuidor/promotor de 4Life presentando un Formulario de Información de Entidad del Negocios de 4Life, junto con su Certificado de Constitución, Estatutos, Contrato de Sociedad o documentos de fideicomiso (en adelante llamados conjuntamente “Documentos de la Entidad”). Un negocio de 4Life puede cambiar su estatus bajo el mismo Patrocinador de individuo a sociedad anónima, limitada o fideicomiso, o de cualquier tipo de entidad a otro. Para ello, el distribuidor/promotor debe proporcionar a 4Life los Documentos de la Entidad. La Solicitud de Contrato de Distribuidor/Promotor debe ser firmada por el representante legal con poder vigente y será suficiente para representar legalmente a dicha empresa. Dicho representante será unilateralmente responsable por cualquier deuda u otra obligación pendiente con 4Life.

#### 3.8. MODIFICACIONES AL NEGOCIO 4LIFE

Los distribuidores/promotores deberán notificar a 4Life de inmediato sobre cualquier cambio en la información contenida en su Contrato de Distribuidor/

Promotor. Los distribuidores/promotores podrán modificar su Contrato de Distribuidor/Promotor existente (por ejemplo, cambio del RUC (Registro Único del Contribuyente) a un Número de Identificación Tributaria Federal, o cambio de una empresa unipersonal a una Entidad de Negocios de la cual el distribuidor/promotor sea dueño), mediante la presentación de una solicitud por escrito, un Contrato de Distribuidor/Promotor debidamente formalizado y documentación de respaldo apropiada.

#### 3.9. CÓMO AGREGAR CO-SOLICITANTES

Para agregar un co-solicitante (ya sea una persona natural o jurídica) a una cuenta ya existente de 4Life, la Compañía requiere una solicitud por escrito, así como un Contrato de Distribuidor/Promotor debidamente diligenciado y firmado tanto por el solicitante como por el co-solicitante, con los números de DNI (Documento Nacional de Identificación) o RUC de ambos. Para prevenir el incumplimiento de la sección “Venta, Transferencia o Cesión del Negocio 4Life” (con relación

a las transferencias y cesiones de negocios de 4Life), el solicitante original deberá permanecer como una de las partes del Contrato de Distribuidor/Promotor original. Si el distribuidor/promotor original desea cancelar su relación con la Compañía, deberá transferir o hacer cesión de su negocio de acuerdo con la sección “Venta, Transferencia o Cesión del Negocio 4Life” de estas Políticas. Si no se sigue este proceso, el negocio será cancelado al retirarse el distribuidor/promotor original. Todos los cheques de ingresos, bonificación y comisiones serán enviados al domicilio registrado del distribuidor/promotor. Sírvase observar que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen el patrocinio. Los cambios del patrocinio se describen en la sección “Cambio de Patrocinador” de estas Políticas.

Cada cambio solicitado tiene un costo equivalente a U.S. \$25.00, cuyo pago se debe adjuntar a la solicitud escrita y el Contrato de Distribuidor/Promotor diligenciado. 4Life podrá, a su discreción, exigir documentos autenticados ante notario antes de implementar cualquier

cambio al negocio de 4Life. La solicitud será procesada en el curso de los treinta (30) días siguientes al recibo de la misma por 4Life.

### 3.10. CAMBIOS DE PATROCINIO

La transferencia de un negocio de 4Life de un Patrocinador a otro se permite sólo en situaciones excepcionales. Las solicitudes de cambio de patrocinio se deben presentar por escrito a las Oficinas Corporativas de 4Life, y deberán incluir el motivo de la transferencia. Las transferencias solamente se considerarán en las tres (3) circunstancias siguientes:

- Dentro de los primeros diez (10) días siguientes a la fecha de inscripción, el distribuidor/promotor que desea efectuar la transferencia presenta un Formulario de Transferencia de Patrocinio y Reclutador (Sponsorship and Enroller Transfer Form) debidamente diligenciado y firmado por el distribuidor/promotor que solicita la transferencia, el Patrocinador original y el Reclutador original.
- En los casos relacionados con incentivos fraudulentos o patrocinios que falten a la ética, un distribuidor/promotor puede

solicitar su traslado a otra organización junto con toda su Organización de Mercadeo. Todas las solicitudes 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 siguientes a la fecha de inscripción. La solicitud deberá incluir una descripción detallada de la razón por la cual el distribuidor/promotor considera que su inscripción fue fraudulenta.

- El distribuidor/promotor que desea ser transferido debe presentar un Formulario de Transferencia de Patrocinio debidamente diligenciado y firmado, incluyendo la aprobación escrita de todas las partes cuyos ingresos se hayan de ver afectados directamente por la transferencia. Las firmas fotocopiadas o enviadas por fax no son aceptables. Todas las firmas de los distribuidor/promotores deberán ser autenticadas ante un notario. El distribuidor/promotor que pida la transferencia deberá remitir un pago equivalente a U.S. \$50.00 para cubrir los gastos administrativos y de procesamiento de datos. Los distribuidores/promotores

### 3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO 4LIFE

que se trasladen deberán esperar treinta (30) días a partir de la fecha en que 4Life reciba los Formularios de Transferencia de Patrocinio para el procesamiento y verificación de las solicitudes de cambio. Los distribuidores/promotores de la línea descendente del distribuidor/promotor que sea trasladado permanecerán en la genealogía original y no serán trasladados con el distribuidor/promotor; sin embargo, 4Life se reserva el derecho de efectuar cambios en la genealogía descendente (Downline) a su discreción por razones comerciales justificadas.

#### 3.11. CANCELACIÓN Y NUEVA SOLICITUD

Un distribuidor/promotor puede cambiar de organización en forma legítima si cancela voluntariamente su negocio en 4Life y permanecer inactivo (es decir, sin comprar productos de 4Life para revender, sin vender productos de 4Life, sin patrocinar, sin asistir a cualquiera de sus eventos ni participar de otra manera en actividades de los distribuidores/promotores o en

operaciones de cualquier otro negocio en 4Life) por un período mínimo de seis (6) meses. Después del periodo de seis meses de inactividad, el ex distribuidor/promotor podrá volver a solicitar su inscripción bajo un nuevo Patrocinador.

#### 3.12. INDEMNIZACIÓN POR RECLAMOS Y ACTOS NO AUTORIZADOS

El distribuidor/promotor es enteramente responsable por todas sus declaraciones verbales y/o escritas en referencia a los productos de 4Life, sus servicios y el Plan de Mercadeo y Compensación, que no formen parte expresa de los Materiales Oficiales de 4Life. Los distribuidores/promotores aceptan indemnizar y mantener indemne a 4Life frente a toda responsabilidad, incluyendo fallos, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costas judiciales o pérdidas de ventas incurridas por 4Life como resultado de las declaraciones o actos no autorizados del distribuidor/promotor. Esta disposición sobrevivirá la cancelación del Contrato de Distribuidor/Promotor de cualquier distribuidor/promotor.

#### 3.13. DECLARACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

No se hará ningún tipo de declaración sobre los productos ofrecidos por 4Life, con excepción de aquellas incluidas en los Materiales Oficiales de 4Life. En particular, ningún distribuidor/promotor podrá hacer una declaración en el sentido de que los productos de 4Life se pueden utilizar para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir cualquier enfermedad. Tales declaraciones podrían interpretarse como declaraciones médicas o sobre medicamentos.

#### 3.14. DECLARACIONES SOBRE INGRESOS

En su entusiasmo por inscribir a posibles distribuidores/promotores, algunos distribuidores/promotores se sienten en ocasiones tentados a hacer declaraciones sobre los ingresos o afirmaciones sobre las posibles ganancias a fin de demostrar el poder inherente del mercadeo de red. Esta práctica es contraproducente ya que los nuevos distribuidores/promotores podrían desilusionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan satisfactorios ni tan rápidos como los alcanzados por otras

personas. En 4Life, creemos firmemente que el potencial de ingresos de 4Life es lo suficientemente bueno como para ser muy atractivo sin dar a conocer las ganancias de los demás.

Aunque algunos distribuidores/promotores podrían pensar que sería productivo proporcionar copias de los cheques o revelar las ganancias propias o de otras personas, tales enfoques podrían tener consecuencias legales con un impacto negativo tanto para 4Life como para el distribuidor/promotor que haga la declaración, a menos que se hagan las revelaciones apropiadas que exige la ley simultáneamente con la declaración sobre ingresos o la afirmación sobre las ganancias. Debido a que los distribuidores/promotores de 4Life podrían no contar con la información necesaria para cumplir con los requisitos legales para las declaraciones sobre ingresos, un distribuidor/promotor, cuando presente o hable sobre la oportunidad que ofrece 4Life o el Plan de Mercadeo y Compensación con un posible distribuidor/promotor, deberá abstenerse de hacer proyecciones o declaraciones sobre los ingresos o revelar sus propios ingresos provenientes de 4Life (lo cual incluye

mostrar cheques, copias de cheques o estados de cuenta bancarios).

### **3.15. TIENDAS MINORISTAS**

4Life recomienda firmemente que las ventas al menudeo de sus productos y servicios se hagan persona a persona. Sin embargo, la Compañía reconoce que para algunos distribuidores/promotores podría ser beneficioso vender productos desde tiendas pequeñas. Por lo tanto, los distribuidores/promotores podrán vender los productos de 4Life en tiendas pequeñas de propiedad individual. Los productos de 4Life no se podrán vender en almacenes de departamentos, cadenas o franquicias, almacenes de distribución masiva ni locales de venta al público con una superficie de dos mil cientos (200) metros cuadrados o más. Los distribuidores/promotores deberán obtener la autorización escrita de 4Life antes de vender productos de 4Life en una tienda minorista y 4Life se reserva el derecho de prohibir la venta de sus productos en cualquier tienda minorista que no considere apropiada. La inobservancia de esta obligación será causal de resolución automática y de pleno derecho del presente contrato por decisión unilateral de 4Life.

### **3.16. FERIAS DE NEGOCIOS, EXPOSICIONES Y OTROS FOROS DE VENTAS**

Los distribuidores/promotores podrán exhibir y/o vender los productos de 4Life en ferias de negocios y exposiciones profesionales. Los distribuidores/promotores no podrán exhibir ni vender los productos de 4Life en ferias de trueque, ventas de garaje, mercados de pulgas, mercados de productos agrícolas o en sitios de subastas por Internet sin el previo consentimiento escrito de la Compañía. La inobservancia de esta obligación será causal de resolución automática y de pleno derecho del presente contrato por decisión unilateral de 4Life.

### **3.17. CONFLICTOS DE INTERÉS / NO RECLUTAMIENTO**

Los distribuidores/promotores de 4Life están en libertad de participar en otros negocios u oportunidades de mercadeo multinivel o de red. Sin embargo, durante la vigencia de este Contrato, los distribuidores/promotores no podrán reclutar a otros distribuidores/promotores ni a clientes de 4Life para participar en

### 3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO 4LIFE

ningún otro negocio multinivel. Durante la vigencia de este Contrato y por un periodo de seis (6) meses a partir de la fecha de cancelación del mismo, un distribuidor/promotor o ex distribuidor/promotor no podrá reclutar a ningún distribuidor/promotor o cliente de 4Life para otro negocio de mercadeo multinivel. Debido a que el mercadeo de red a menudo se realiza por teléfono y a través de Internet utilizando redes de personas localizadas en todo Perú y en otros países, la inclusión de cualquier limitación geográfica en el alcance de esta norma la haría ineficaz. Por lo tanto, esta norma se aplicará a todos los países en los cuales 4Life opere oficialmente. El término “reclutar” significa el hecho en sí o un intento de reclutar, inscribir, instar o cualquier esfuerzo por influir de cualquier manera, ya sea directamente o a través de terceros, en un distribuidor/promotor o cliente de 4Life para que se inscriba o participe en otra oportunidad de mercadeo multinivel, mercadeo de red o de ventas directas. Si el distribuidor/promotor o exdistribuidor/expromotor responde

directa o indirectamente a una solicitud de información por parte de un distribuidor/promotor de 4Life, esto también constituye reclutamiento.

Los distribuidores/promotores no podrán exhibir los productos o servicios de 4Life junto con cualquier otro producto o servicio que no sea de 4Life. Si se opera desde un lugar físico para el menudeo, los productos y servicios de 4Life deberán exhibirse separados de los que no sean de 4Life. Los distribuidores/promotores no podrán ofrecer la oportunidad de 4Life, sus productos o servicios, a clientes o distribuidores/promotores actuales o potenciales conjuntamente con cualquier otro programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de 4Life. Los distribuidores/promotores no podrán ofrecer oportunidades de entidades diferentes a 4Life, sus productos o servicios en cualquier reunión, seminario o convención relacionados con 4Life. La inobservancia de esta obligación será causal de resolución automática y de pleno derecho del presente contrato por decisión unilateral de 4Life.

#### 3.18. INFORMES DE ACTIVIDADES DE LA LÍNEA DESCENDENTE

Todos los Informes de Actividades de la Línea Descendente (Downline Activity Reports) son confidenciales y la información contenida en los mismos es de dominio privado y pertenece a 4Life. Los Informes de Actividades de la Línea Descendente son proporcionados a los distribuidores/promotores de manera estrictamente confidencial con el único propósito de asistirles en su trabajo con sus respectivas Organizaciones de Mercadeo en el desarrollo de su negocio de 4Life. Los distribuidores/promotores deberán utilizar sus Informes de Actividades de la Línea Descendente para administrar, motivar y capacitar a los distribuidores/promotores en su Línea Descendente. El distribuidor/promotor y 4Life convienen que, de no ser por este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, 4Life no suministraría los Informes de Actividades de la Línea Descendente al distribuidor/promotor. Por lo tanto, los distribuidores/promotores, actuando en nombre propio o en nombre de cualquier otra persona, sociedad limitada, asociación, sociedad anónima u otra entidad, se abstendrán de:

- Divulgar directa o indirectamente a terceros cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividades de la Línea Descendente;
- Utilizar la información para competir con 4Life o para cualquier propósito diferente al de promover su negocio de 4Life; reclutar o tratar de vender productos a cualquier distribuidor/promotor o cliente de 4Life que figure en cualquiera de los informes, o de cualquier modo tratar de influir en un distribuidor/promotor o cliente de 4Life o inducirlo a modificar su relación de negocios con 4Life;
- Utilizar o divulgar a cualquier persona, sociedad limitada, asociación, sociedad anónima u otra entidad cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividades de la Línea Descendente; y
- A solicitud de la Compañía, cualquier distribuidor/promotor actual o ex-distribuidor/promotor devolverá a la Compañía el original y todas las copias de los Informes de Actividades de la Línea Descendente. Las disposiciones de estas Políticas sobrevivirán a la

terminación o cancelación del Contrato de Distribuidor/Promotor de un distribuidor/promotor con 4Life.

### 3.19. PATROCINIO CRUZADO (“CROSS-SPONSORING”)

Está terminantemente prohibido hacer o intentar hacer patrocinio cruzado entre grupos (“Cross-sponsoring”). El patrocinio cruzado entre grupos se define como la inscripción, indirecta o no, de un individuo o entidad que ya cuente con un número de cliente o con un Contrato de Distribuidor/Promotor vigente en los archivos de 4Life, o que haya tenido tal contrato durante los seis (6) meses anteriores, dentro de una línea de patrocinio diferente. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, nombres alternativos (DBA), nombres ficticios, sociedades anónimas, limitadas o fideicomisos, Números de Identificación Tributaria Federales o números de identificación ficticios para evadir esta norma. Esta norma no prohíbe la transferencia de un negocio de 4Life de acuerdo con la sección “Venta, Transferencia o Cesión del Negocio de 4Life” de estas Políticas.

### 3.20. ERRORES O PREGUNTAS

En el evento de que un distribuidor/promotor tenga preguntas o considere que se ha cometido un error en relación con sus comisiones, bonificaciones, Informes de Actividades de la Línea Descendente o cargos, deberá notificar a 4Life dentro de los sesenta (60) días siguientes a 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 dichos sesenta (60) días.

### 3.21. PROHIBICIÓN DE COMPRAS DE INVENTARIO EN EXCESO

A los distribuidores/promotores no se les exige mantener un inventario de productos ni de ayudas de venta. Los distribuidores/promotores que lo hagan podrían descubrir que las ventas al menudeo y la creación de la Organización de Mercadeo se facilitan en cierta medida, debido al menor tiempo de entrega para surtir los pedidos o satisfacer las necesidades de los nuevos distribuidores/promotores. Cada distribuidor/promotor deberá tomar sus propias decisiones con relación a estos asuntos. Para asegurar que los distribuidores/promotores no se vean sobrecargados con un exceso de inventario

### 3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO 4LIFE

que no puedan vender, tal inventario se podrá devolver a 4Life en el momento de la cancelación o terminación del distribuidor/promotor de acuerdo con la sección de estas Políticas titulada “Devolución de Inventario y Ayudas de Ventas por los distribuidores/promotores”.

4Life prohíbe la compra de productos en cantidades excesivas con el solo propósito de tener derecho a recibir comisiones, bonificaciones o avanzar dentro del Plan de Mercadeo y Compensación. Los distribuidores/promotores no podrán comprar más inventario del que puedan vender o consumir razonablemente en el término de un mes, ni deberán alentar a otros para que lo hagan.

#### 3.22. DERECHO DE PUBLICIDAD

Los distribuidores/promotores autorizan a 4Life para utilizar su nombre, fotografía e historia personal y/o su imagen en la publicidad y/o materiales promocionales de la Compañía y renuncian a cualquier derecho de remuneración por dicho uso.

#### 3.23. APROBACIÓN O RESPALDO DEL GOBIERNO

Las entidades reguladoras de Peru no aprueban ni respaldan ningún tipo de compañías o programas de ventas directas o de mercadeo de red. Por consiguiente, los distribuidores/promotores no deberán declarar ni insinuar que 4Life o su Plan de Mercadeo y Compensación cuentan con la “aprobación” o el “respaldo” o con consentimiento alguno de cualquier entidad gubernamental.

#### 3.24. IMPUESTO DE RENTA

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

#### 3.25. CONDICIÓN DE DISTRIBUIDOR/PROMOTOR INDEPENDIENTE

Los distribuidores/promotores son independientes, y no compran una franquicia ni una oportunidad de negocios. El contrato entre 4Life y sus distribuidores/promotores no crea ningún vínculo laboral, ni una relación de agencia, sociedad o asociación de riesgo compartido entre la Compañía y el distribuidor/promotor. El distribuidor/promotor no será considerado como un empleado por sus servicios ni para propósitos. Todos los distribuidores/promotores tienen la responsabilidad de pagar los impuestos locales y/o estatales que se requieran de acuerdo con el total de la compensación obtenida como distribuidor/promotor de la Compañía. El distribuidor/promotor no tiene autoridad, ni expresa ni tácita, para adquirir obligaciones a nombre de la Compañía. Cada distribuidor/promotor deberá establecer sus propias metas, horarios y métodos de venta, siempre y cuando cumpla con las condiciones del Contrato de distribuidor/promotor, estas Políticas y las leyes aplicables.



### 3.26. MERCADEO INTERNACIONAL

Debido a importantes consideraciones legales y tributarias, 4Life debe limitar la reventa de sus productos y servicios y la presentación de las oportunidades de negocios que ofrece 4Life solamente a distribuidores/promotores y clientes potenciales que se encuentren dentro de los Estados Unidos, sus Territorios y otros países autorizados. Además, el hecho de permitir que unos pocos distribuidores/promotores desarrollen el negocio en mercados donde 4Life aún no opera oficialmente, violaría el concepto de dar a todos los distribuidores/promotores la misma oportunidad de ampliar su negocio a nivel internacional.

En consecuencia, los distribuidores/promotores solamente están autorizados para vender los productos y servicios de 4Life e inscribir a clientes o distribuidores/promotores en aquellos países donde 4Life cuente con autorización para operar, tal como se anuncien en los Materiales Oficiales de la Compañía. Ningún distribuidor/promotor podrá vender, regalar, transferir, importar, exportar ni distribuir los

productos de 4Life o las ayudas de ventas en cualquier país no autorizado. Además, en los países no autorizados, ningún distribuidor/promotor podrá: (a) realizar ventas, inscripciones o llevar a cabo reuniones de capacitación; (b) inscribir ni tratar de inscribir a posibles distribuidores/promotores o clientes; ni (c) llevar a cabo cualquier otra actividad con el objeto de vender los productos de 4Life, establecer una Organización de Mercadeo o promover la oportunidad de 4Life.

### 3.27. ADHESIÓN A LEYES Y ORDENANZAS

Muchos países tienen leyes que rigen ciertos negocios manejados desde el hogar. En la mayoría de los casos, estas normas no se aplican a los distribuidores/promotores de 4Life, debido a la naturaleza de su negocio. Sin embargo, los distribuidores/promotores deberán cumplir aquellas leyes que sean aplicables en su caso. En el evento de que un funcionario de la ciudad o del país informe al distribuidor/promotor que una norma le es aplicable, el distribuidor/promotor asumirá una actitud cortés y colaboradora y enviará de inmediato una

copia de dicha norma al Departamento de Conformidad (Compliance Department) de 4Life. En muchos casos existen excepciones a la norma que se pueden aplicar a los distribuidores/promotores de 4Life.

### 3.28. CUMPLIMIENTO DE LA LEY Y LAS NORMAS ÉTICAS

Los distribuidores/promotores deberán cumplir con todas las leyes y normas federales, estatales y locales en el desarrollo de su negocio. En relación con la operación del negocio de un distribuidor/promotor de 4Life, la violación de cualquier ley, o cualquier conducta que no sea ética o que, a la exclusiva discreción de 4Life, pueda perjudicar su reputación o su imagen, dará lugar a una acción disciplinaria.

### 3.29. UN SOLO NEGOCIO DE 4LIFE POR DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Un distribuidor/promotor podrá operar o tener un interés en la propiedad, en derecho o en equidad, como propietario individual, socio, accionista, fideicomisario o beneficiario, en un solo negocio en 4Life. Ninguna persona puede poseer, operar ni recibir compensación de más de un

### 3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO 4LIFE

negocio en 4Life. Los miembros de una misma unidad familiar podrán crear o tener cada uno un interés en su propio negocio separado de 4Life, sólo si cada posición subsiguiente dentro de la familia se coloca en la primera línea del primer miembro de la familia que se haya inscrito. Una “unidad familiar” se define como los cónyuges y los hijos dependientes que vivan o estén en el negocio en el mismo domicilio.

#### 3.30. ACTOS DE LOS MIEMBROS DE UNA FAMILIA O PERSONAS AFILIADAS

En el evento de que cualquier miembro del grupo familiar inmediato del distribuidor/promotor se vincule a alguna actividad que, en caso de ser realizada por el distribuidor/promotor nombrado en la solicitud, constituiría una violación de las disposiciones del Contrato, dicha actividad será considerada como una violación por parte del distribuidor/promotor y 4Life podrá tomar acción disciplinaria contra el mencionado distribuidor/promotor de acuerdo con lo dispuesto en estas

Políticas. De la misma manera, si un individuo asociado de cualquier forma con una sociedad anónima, sociedad limitada, fideicomiso u otra entidad (conjuntamente, un “individuo afiliado”) viola el Contrato, tal acción será considerada una violación por la entidad y 4Life podrá tomar acción disciplinaria en contra de la entidad.

#### 3.31. PROHIBICIÓN DE REEMPACAR Y RE-ETIQUETAR

Los distribuidores/promotores no podrán reempacar, re-etiquetar, volver a llenar ni modificar de manera alguna las etiquetas de cualquiera de los productos de 4Life, su información, materiales o programas. Los productos de 4Life deben venderse exclusivamente en sus envases originales. Dicho re-etiquetado o reempaque probablemente violaría las leyes, lo cual podría resultar en graves sanciones de tipo penal. También es importante tener en cuenta que se pueden generar responsabilidades de tipo civil en el evento de que las personas que utilicen los productos sufran alguna lesión o daños materiales como consecuencia del reempaque o re-etiquetado por lo que la

responsabilidad en estos casos será exclusiva del distribuidor/promotor. La idoneidad del producto de su etiquetado y envasado será apreciada por el distribuidor/promotor al momento de su recepción y en caso de no considerarlos apropiados, deberá proceder en la forma prevista en este contrato.

#### 3.32. SOLICITUDES DE REGISTROS ADICIONALES

Cualquier solicitud por parte de un distribuidor/promotor para obtener copias adicionales o de reemplazo de las facturas, solicitudes u otros registros tendrá un costo equivalente de \$1.00 por página copiada. Este valor cubre los gastos de envío, el tiempo invertido en la búsqueda de la información en los archivos y el proceso de copiada.

#### 3.33. ASCENSO (“ROLL-UP”) DE LA ORGANIZACIÓN DE MERCADEO

Ante la cancelación de un distribuidor/promotor, todas las personas que se encuentren en el primer nivel del distribuidor/promotor que se esté cancelando se ubicarán en la posición que fue desalojada. Esto no afectará el estatus de los Reclutadores.

### 3.34. VENTA, TRANSFERENCIA O CESIÓN DEL NEGOCIO DE 4LIFE

A pesar de que un negocio de 4Life es de propiedad privada y es operado en forma independiente, la venta, transferencia o cesión de dicho negocio está sujeta a ciertas limitaciones. A menos que se convenga lo contrario por escrito, si un distribuidor/promotor desea vender su negocio de 4Life, deberá cumplir los siguientes criterios:

- El distribuidor/promotor ofrecerá a la Compañía la primera opción de compra del negocio en las mismas condiciones en que lo ofrecería a cualquier tercero. Si la Compañía opta por comprar el negocio, quedará a discreción de la Compañía mantener el negocio o permitir un avance de las posiciones;
- Se debe mantener siempre la protección de la línea de patrocinio existente a fin de que el negocio de 4Life continúe siendo operado bajo dicha línea de patrocinio;
- El comprador o la persona a quien se haya transferido el negocio de 4Life debe convertirse en un distribuidor/promotor calificado. Si el comprador es un distribuidor/promotor activo de

4Life, deberá primero cancelar su negocio de 4Life y mantenerse inactivo durante seis (6) meses completos antes de tener derecho a una compra, transferencia, cesión o adquisición de cualquier interés en el negocio de 4Life;

- Antes de que la venta, transferencia o cesión sea formalizada y aprobada por 4Life, se deberán cancelar todas las deudas que el distribuidor/promotor vendedor tenga con 4Life;
- El distribuidor/promotor vendedor debe encontrarse al día en sus obligaciones y no haber infringido ninguno de los términos del Contrato para tener derecho a la venta, transferencia o cesión de un negocio de 4Life; y
- Antes de ofrecer en venta un negocio de 4Life, el distribuidor/promotor vendedor debe notificar a las Oficinas Corporativas de 4Life sobre su intención de vender el negocio.

### 3.35. SEPARACIÓN DE UN NEGOCIO DE 4LIFE

Algunas veces los distribuidores/promotores operan su negocio como sociedades

conyugales, sociedades limitadas, sociedades anónimas o fideicomisos. En caso de que el matrimonio terminara en divorcio o que una sociedad anónima, sociedad limitada o fideicomiso (éstas últimas tres entidades denominadas colectivamente “entidades”) se disolviera, habría que tomar las medidas necesarias para que la separación o división del negocio se lleve a cabo sin perjuicios para los intereses o ingresos de otros negocios que estén más arriba o más abajo en la línea de patrocinio. Si las partes que se separan no tienen en cuenta los intereses de otros distribuidores/promotores y de la Compañía, 4Life cancelará el Contrato de distribuidor/promotor y moverá hacia arriba a toda su Organización de Mercadeo de acuerdo con lo dispuesto en la sección “Ascenso de la Organización de Mercadeo” de estas Políticas.

Durante el período de trámite de un divorcio o de disolución de una entidad, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

### 3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO 4LIFE

- Una de las partes podrá, con la autorización escrita de la(s) otra(s), operar el negocio de 4Life de acuerdo con una cesión otorgada por escrito mediante la cual el cónyuge o los accionistas, socios o fideicomisarios que renuncien al negocio autoricen a 4Life a tratar en forma exclusiva y directa con el otro cónyuge o con los accionistas, socios o fideicomisarios que no hayan renunciado; o
- Las partes podrán continuar operando el negocio de 4Life de manera conjunta, en cuyo caso los pagos de toda compensación por parte de 4Life se realizarían conjuntamente a ambos distribuidores/promotores o a nombre de la entidad para que las partes la dividan según lo hayan acordado entre sí.

Si las partes no escogen ninguna de las opciones anteriores, 4Life continuará pagando las comisiones a la misma persona a quien se le pagaban las comisiones antes de presentarse 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, 4Life no dividirá bajo ninguna circunstancia los cheques de comisiones y de bonificaciones entre los esposos en proceso de divorcio o los miembros de la entidad en vías de disolución. 4Life reconocerá una sola Organización de Mercadeo y emitirá un solo cheque de comisiones por negocio por ciclo de comisiones. Los cheques de comisiones serán emitidos siempre a nombre de la misma persona o entidad. En el evento de que las partes en proceso de divorcio o disolución no puedan resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio dentro de los seis (6) meses siguientes a la solicitud de divorcio o al inicio del proceso de disolución de la sociedad, el Contrato de distribuidor/promotor quedará involuntariamente cancelado. Si un ex-cónyuge renuncia totalmente a sus derechos en el negocio 4Life original, tendrá derecho a partir de ese momento a inscribirse bajo cualquier Patrocinador de su elección, y no tendrá que esperar seis meses antes

de volver a presentar su solicitud. Si un ex-afiliado ha renunciado totalmente a los derechos sobre su negocio de 4Life original, deberá permanecer inactivo durante seis (6) meses calendario antes de tener derecho a la compra, transferencia, cesión o adquisición de cualquier interés en el negocio de 4Life, o antes de volver a presentar una solicitud.

En casos de divorcio o disolución de una entidad, la(s) parte(s) renunciante(s) no tendrá(n) derecho a ninguno de los distribuidores/promotores de su organización anterior ni a ninguno de los clientes minoristas y deberá(n) desarrollar su nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier distribuidor/promotor nuevo.

#### 3.36. PATROCINIO

Todos los distribuidores/promotores activos en condiciones satisfactorias tienen el derecho a patrocinar y matricular a otros en 4Life. Cada posible cliente o distribuidor/promotor tiene el derecho final de escoger a su propio patrocinador. Si dos distribuidores/promotores reclaman ser patrocinadores del mismo distribuidor/promotor o cliente, la Compañía

considerará la primera solicitud que haya recibido como la prevaleciente.

### 3.37. TRANSFERENCIA ANTE LA MUERTE DE UN DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Al morir un distribuidor/promotor, su negocio podrá pasar a sus herederos, quienes deberán presentar la documentación legal pertinente a la Compañía para asegurar que la transferencia sea legítima. Por tal motivo, el distribuidor/promotor debería consultar con un abogado para recibir asesoría en la preparación de un testamento u otro instrumento de sucesión similar, en el cual quede designado a la persona que lo reemplazara ante 4Life. En todos los casos en que un negocio de 4Life se transfiera en virtud de un testamento u otro proceso de sucesión, el beneficiario adquiere el derecho de recibir todas las bonificaciones y comisiones correspondientes a la Organización de Mercadeo del distribuidor/promotor difunto siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones. El sucesor deberá:

- Firmar un Contrato de distribuidor/promotor;

- Proporcionar un original del certificado de defunción y una copia autenticada ante notario del testamento u Resolución de Sucesión Intestada que establezca el derecho del de los sucesores sobre el negocio de 4Life;
- Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato;
- Cumplir con todas los requisitos para obtener la condición de distribuidor/promotor en reemplazo del difunto o nombrar un apoderado común y/o,
- Constituir una entidad de negocios y adquirir un Número de Identificación Tributaria Federal, si el negocio ha sido legado o ha sido heredado por herederos conjuntos. 4Life emitirá todos los cheques de comisión y bonificaciones y a la entidad de negocios.

Los herederos deberán proporcionar un domicilio de registro a 4Life al cual se enviarán todos los cheques de comisiones y bonificaciones. Si hubieran deudas del difunto, estas se trasladaran a sus herederos conforme a la ley.

### 3.38. TRANSFERENCIA ANTE LA INCAPACIDAD DE UN DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Para efectuar la transferencia de un negocio de 4Life debido a la incapacidad de un distribuidor/promotor, el sucesor debe proporcionar a 4Life la siguiente información: (1) una copia autenticada ante notario o juez de su designación como administrador judicial o curador; (2) una copia autenticada ante notario o juez del documento de administración u otra documentación que compruebe el derecho de administrar el negocio de 4Life; y (3) un Contrato de Distribuidor/Promotor diligenciado y firmado por el administrador o curador. El administrador deberá entonces:

- Firmar un Contrato de Distribuidor/Promotor;
- Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato;
- Cumplir con todos los requisitos para obtener la condición de distribuidor/promotor del incapacitado.

## 4. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDOR/PROMOTORES

### 4.1. CAMBIO DE DOMICILIO O TELÉFONO

Para asegurar la entrega oportuna de los productos, materiales de apoyo y cheques de comisiones, es muy importante que los registros de 4Life se mantengan al día. Es necesario tener un domicilio físico para los envíos, ya que UPS no puede hacer entregas a casillas de correo. Los distribuidores/promotores que planeen cambiar de domicilio deberán enviar la nueva dirección y número de teléfono a las Oficinas Corporativas de 4Life a la atención del Departamento de Servicios al distribuidor/promotor. Para garantizar la entrega correcta, los cambios deberán ser comunicados como mínimo con dos (2) semanas de anticipación.

### 4.2. OBLIGACIONES DE DESARROLLO CONTINUO Y CAPACITACIÓN PERMANENTE

Cualquier distribuidor/promotor que sea Patrocinador o Reclutador de otro distribuidor/promotor deberá desempeñar una labor de supervisión de buena fe a fin de asegurar que su Línea Descendente esté operando el negocio de 4Life de manera satisfactoria. Los distribuidores/promotores deben mantener contacto permanente, comunicación y supervisión administrativa con los distribuidores/promotores en su Organización de Mercadeo. Algunos ejemplos de tales contactos y supervisión podrían ser, entre otros: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, mensajes de voz, correo electrónico y acompañamiento a los distribuidores/promotores de la Línea Descendente a las reuniones, capacitaciones y otros eventos de 4Life. Los distribuidores/promotores de la Línea Ascendente son también responsables de motivar y capacitar a los nuevos distribuidores/promotores en el conocimiento de los productos de

4Life, técnicas eficaces de venta, el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life y el cumplimiento de las Políticas de la Compañía.

### 4.3. MAYORES RESPONSABILIDADES DE CAPACITACIÓN

A medida que los distribuidores/promotores avancen a través de los diversos niveles de liderazgo, obtendrán mayor experiencia en las técnicas de ventas, conocimiento del producto y comprensión del programa de 4Life y se espera que compartan sus conocimientos con los distribuidores/promotores menos experimentados en su Organización de Mercadeo.

### 4.4. RESPONSABILIDADES CONTINUADAS DE VENTAS

Independientemente del nivel de sus logros, los distribuidores/promotores tienen la obligación constante de continuar promoviendo las ventas en forma personal a través de la generación de nuevos clientes y atendiendo las cuentas de los clientes ya existentes.

#### 4.5. PROHIBICIÓN DE DESPRESTIGIAR

4Life desea proporcionar a sus distribuidores/promotores independientes una serie de productos de primera calidad, un excelente plan de compensación y los mejores servicios de la industria. Por tal motivo, valoramos sus comentarios y la crítica constructiva. Dichos comentarios deben presentarse por escrito al Departamento de Servicios al distribuidor/promotor. Aunque 4Life agradece la crítica constructiva, los comentarios y las observaciones negativas de los distribuidores/promotores sobre la Compañía, sus productos o el plan de compensación, no logran ningún objetivo diferente al de disminuir el entusiasmo de otros distribuidores/promotores de 4Life. Por tal motivo y a fin de sentar el ejemplo adecuado para el resto de la Línea Descendente, los distribuidores/promotores no deben desprestigiar, menospreciar ni hacer comentarios negativos sobre 4Life, otros distribuidores/promotores de 4Life, los productos de 4Life, el Plan de Mercadeo y Compensación ni sobre sus directores, funcionarios y empleados.

#### 4.6. SUMINISTRO DE DOCUMENTACIÓN A LOS SOLICITANTES

Antes de que el solicitante firme el Contrato de distribuidor/promotor, los distribuidores/promotores deben proporcionar la versión más actualizada de las Políticas y del Plan de Mercadeo y Compensación a las personas a quienes patrocinan para ser distribuidores/promotores. Se pueden solicitar a 4Life copias adicionales de las Políticas.

#### 4.7. INFORMES SOBRE VIOLACIÓN DE LAS POLÍTICAS

Los distribuidores/promotores que observen una violación de las Políticas por parte de otro distribuidor/promotor deberán presentar un informe por escrito acerca de tal violación directamente a 4Life, a la atención del Departamento de Conformidad (Compliance Department). El informe deberá incluir los detalles del incidente tales como la fecha, el número de instancias, las personas involucradas y cualquier documentación de respaldo.

## 5. REQUISITOS DE VENTAS

### 5.1. VENTAS DE PRODUCTOS

El Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life se basa en la venta de productos y servicios de 4Life a consumidores finales. Los distribuidores/promotores deben cumplir con las exigencias para ventas al menudeo personales y de su Organización de Mercadeo (así como con otras responsabilidades establecidas en el Contrato) a fin de reunir los requisitos para las bonificaciones, comisiones y avances a niveles de logro más elevados. Por lo menos el 70% del Volumen Personal mensual de Puntos Life debe corresponder a clientes minoristas.

### 5.2. INEXISTENCIA DE RESTRICCIONES DE PRECIO O DE TERRITORIO

A los distribuidores/promotores 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/promotores pueden vender productos al precio que deseen. No se asignan a nadie territorios exclusivos. No se exige pagar gastos de franquicia. El contrato de cualquier distribuidor/promotor que haga publicidad y/u ofrezca vender los productos de 4Life a un precio inferior al precio mayorista (donde “precio mayorista” se define como el valor de un solo envase de producto designado en la Lista de Precios de Productos de 4Life publicada y modificada de tiempo en tiempo), será cancelado sin período de saneamiento.

### 5.3. FACTURAS DE VENTAS

Si un distribuidor/promotor vende cualquier producto de 4Life de su inventario, deberá entregar al cliente una copia de la factura de venta al menudeo de según las leyes estipuladas del país en el momento de la re-venta. Los distribuidores/promotores deben conservar todas las facturas de venta por un período de dos (2) años y suministrarlas a 4Life si la Compañía las solicita. 4Life se encargará de mantener los registros que documenten las compras de los Clientes Preferidos de los distribuidores/promotores.



## 6. BONIFICACIONES Y COMISIONES

### 6.1. REQUISITOS PARA LAS BONIFICACIONES Y COMISIONES

Un distribuidor/promotor debe estar activo y cumpliendo con el Contrato para tener derecho a las bonificaciones y comisiones. Siempre y cuando un distribuidor/promotor cumpla con los términos del Contrato, 4Life pagará las comisiones a dicho distribuidor/promotor de acuerdo con el Plan de Mercadeo y Compensación. El monto mínimo por el cual 4Life emitirá un cheque será determinado por la Compañía. Si las bonificaciones y comisiones de un distribuidor/promotor no alcanzan o superan el valor del monto mínimo, la Compañía acumulará las comisiones y bonificaciones hasta cuando se alcance dicho monto mínimo equivalente a US \$10.00.. El cheque se emitirá una vez se haya alcanzado este monto.

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

Los distribuidores/promotores reciben bonificaciones y comisiones con base en las ventas reales de productos a los consumidores finales. Cuando se devuelve un producto a 4Life para reembolso o la Compañía recompra el producto, las bonificaciones y comisiones correspondientes a los productos devueltos o que la Compañía haya readquirido serán deducidas durante el mes en el cual se efectúe el reembolso o serán retenidas de cualquier bonificación, comisión u otro monto que la Compañía adeude al distribuidor/promotor. Las deducciones se continuarán realizando para cada periodo de pago posterior hasta cuando la comisión sea recuperada del distribuidor/promotor que haya recibido las bonificaciones y comisiones sobre las ventas de los productos devueltos.

### 6.3. COMISIONES Y CRÉDITOS NO RECLAMADOS

Los distribuidores/promotores deben depositar o cobrar los cheques de bonificación o comisión dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de su emisión. Los cheques no cobrados después de seis (6) meses serán anulados. Tras la anulación de un cheque, 4Life acreditará la cuenta del distribuidor/promotor. Habrá un cargo equivalente a U.S. \$15.00 por esta transacción más un costo de administración equivalente a U.S. \$10.00 mensuales.

Cualquier otro crédito (con excepción de un cheque anulado) que se mantenga en la cuenta por más de seis (6) meses dará lugar a un cargo de administración equivalente a U.S. \$15.00 mensuales.

## 7. GARANTÍAS DE LOS PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y REGOMPRO DEL INVENTARIO

### 7.1. GARANTÍA DE LOS PRODUCTOS

4Life ofrece una garantía de satisfacción o la devolución del cien por ciento (100%) del valor de la compra (menos gastos de envío) durante treinta (30) días a todos los clientes minoristas. Si un cliente compró un producto de un distribuidor/promotor de 4Life, deberá devolver dicho producto al distribuidor/promotor para su reembolso, reemplazo o cambio. Si el cliente compró el producto directamente de la Compañía, el producto deberá ser devuelto directamente a la Compañía. Si un distribuidor/promotor no está satisfecho con un producto de 4Life que haya comprado para su uso personal, podrá devolver el producto dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de la compra para obtener un reembolso del cien por ciento (100%), un reemplazo o cambio (menos gastos de envío). Esta garantía está limitada a un equivalente de U.S. \$300.00 durante cualquier periodo de doce (12) meses. Si un distribuidor/promotor desea devolver mercancía por un valor que

supere el equivalente a U.S. \$300.00 en cualquier periodo de doce (12) meses, la devolución se considerará una recompra de inventario y la Compañía recomprará el inventario de acuerdo con los términos establecidos en la sección “Devolución de Inventario y Ayudas de Venta por Parte de los distribuidores/promotores” de estas Políticas, y el Contrato de distribuidor/promotor de dicho distribuidor/promotor será cancelado.

### 7.2. DEVOLUCIONES DE LOS DISTRIBUIDORES/PROMOTORES

(PRODUCTOS DEVUELTOS POR CLIENTES MINORISTAS PERSONALES)

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

### 7.3. DEVOLUCIONES DE INVENTARIO Y AYUDAS DE VENTA POR PARTE DE LOS DISTRIBUIDORES/PROMOTORES

Ante la cancelación de un Contrato de Distribuidor/Promotor, el distribuidor/promotor puede devolver el inventario y las ayudas de venta que haya comprado durante el año anterior a la fecha de terminación y recibir un reembolso si no puede vender ni utilizar la mercancía. El distribuidor/promotor sólo puede devolver productos y ayudas de ventas que él mismo haya comprado a la Compañía con su Número de Identificación de distribuidor/promotor y que se encuentren en condiciones de ser revendidos. Al recibo de los productos y ayudas de ventas, se reembolsará al distribuidor/promotor el noventa por ciento (90%) del valor neto 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. La Compañía deducirá del reembolso que le pague al distribuidor/promotor, cualquier comisión, bonificación o incentivo

de cualquier clase que haya recibido el distribuidor/promotor y que tenga relación con la mercancía que devuelve.

#### 7.4. PROCEDIMIENTOS PARA TODAS LAS DEVOLUCIONES

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

- Toda la mercancía debe ser devuelta por el distribuidor/promotor o el cliente que la compró directamente de 4Life.
- Todos los productos que vayan a ser devueltos deben tener un Número de Autorización de Devolución el cual se puede obtener llamando al Departamento de Servicios al distribuidor/promotor. El Número de Autorización de Devolución debe figurar en cada una de las cajas devueltas.

La devolución debe estar acompañada de:

- Una copia fechada de la factura original de venta minorista (si el producto fue devuelto al distribuidor/promotor por un cliente minorista); y

- La parte no utilizada del producto en su envase original.

Deberá utilizarse el embalaje y los empaques adecuados para el envío de los productos devueltos para reemplazo. Todos los envíos a 4Life deben hacerse de manera prepagada. 4Life no acepta paquetes con gastos de envío por cobrar. El riesgo de pérdida durante el envío de los productos recae en el distribuidor/promotor. Es responsabilidad del distribuidor/promotor rastrear, asegurar o confirmar de otro modo que la Compañía haya recibido el envío.

Si un distribuidor/promotor devuelve a 4Life mercancía que le fue devuelta por uno de sus clientes personales de menudeo, el producto debe ser recibido por 4Life en un término de diez (10) días contados a partir de la fecha en que el cliente devolvió la mercancía al distribuidor/promotor, y debe estar acompañado por la factura de venta que el distribuidor/promotor emitió para el cliente al momento de hacer la venta.

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

## 8. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

### 8.1. SANCIONES DISCIPLINARIAS

El incumplimiento del Contrato, de estas Políticas o cualquier conducta de negocios ilegal, fraudulenta, engañosa o no ética por parte de un distribuidor/promotor puede resultar, a juicio de 4Life, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

- La emisión de una advertencia o amonestación por escrito;
- La exigencia de que el distribuidor/promotor tome medidas correctivas de inmediato;
- La pérdida de privilegios, incluyendo pero sin limitarse a ello, la pérdida de derechos a recibir mensajes de voz;
- La pérdida de derechos a recibir uno o más cheques de bonificación o de comisión;
- 4Life puede retener de un distribuidor/promotor la totalidad o parte de una bonificación o comisión durante el periodo en el cual 4Life esté investigando cualquier conducta supuestamente violatoria del Contrato. Si el negocio de un distribuidor/promotor se cancela por

razones disciplinarias, el distribuidor/promotor no tendrá derecho a recuperar ninguna de las comisiones retenidas durante el período de la investigación;

- Suspensión del Contrato de distribuidor/promotor de la persona por uno o más periodos de pago;
- Cancelación involuntaria del Contrato de distribuidor/promotor del infractor;
- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Contrato que 4Life considere factible y adecuada a fin de resarcir equitativamente los daños causados parcial o exclusivamente por la violación de las Políticas o el incumplimiento del Contrato por parte del distribuidor/promotor; y/o
- En las situaciones que 4Life considere apropiadas, la Compañía podrá iniciar acciones legales en busca de una compensación monetaria y/o equitativa.

### 8.2. QUEJAS Y RECLAMOS

Cuando un distribuidor/promotor tenga una queja o reclamo hacia otro distribuidor/promotor respecto a

prácticas o conductas relacionadas con sus respectivos negocios de 4Life, el distribuidor/promotor que tenga la queja deberá informar por escrito al Departamento de Conformidad (Compliance Department) de la Compañía.

### 8.3. APELACIONES A LAS SANCIONES

Después de la emisión de una sanción (distinta de una suspensión pendiente de investigación), el distribuidor/promotor sancionado puede apelar la sanción ante la Compañía. La apelación del distribuidor/promotor deberá realizarse por escrito y ser recibida en el Departamento de Conformidad dentro de los quince (15) días siguientes a la fecha del aviso de sanción de 4Life. Si la apelación no se recibe en 4Life dentro de dicho periodo de quince (15) días, la sanción quedará en firme. El distribuidor/promotor debe presentar toda la documentación que respalde su apelación y especificar en detalle las razones por las cuales opina que la determinación inicial de la Compañía fue errónea. Si el distribuidor/promotor presenta su apelación a la sanción dentro

del tiempo previsto, la Compañía la analizará y volverá a estudiar la cancelación, considerará la posibilidad de otra sanción adecuada y notificará al distribuidor/promotor por escrito de su decisión.

#### 8.4. ARBITRAJE

Cualquier causa de acción legal que surja del Contrato o en relación con el mismo, o el incumplimiento de éste, deberá someterse a las Reglas de Arbitraje, bajo las normas de la Cámara de Comercio de Lima. El arbitraje será de derecho, y el fallo o laudo arbitral será definitivo e inapelable. Todos los procesos arbitrales se llevarán a cabo en Lima, Perú, a menos que las leyes del país en el cual resida un distribuidor/promotor exijan expresamente la aplicación de sus leyes, en cuyo caso el arbitraje se llevará a cabo en la ciudad capital de dicho país.

Todas las partes tendrán el derecho a solicitar pruebas de acuerdo con las leyes de su país. Habrá un árbitro, abogado, con experiencia en transacciones de derecho comercial y quien preferentemente cuente con conocimientos de la industria de las

ventas directas, seleccionado del panel que proporciona el consejo de arbitrajes. Cada una de las partes del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos del arbitraje, incluidos los honorarios de abogados y los gastos de presentación de los expedientes. La decisión del árbitro será vinculante para las partes y podrá, si fuere necesario, convertirse en un fallo en cualquier tribunal competente. Este acuerdo de arbitraje sobrevivirá a cualquier terminación o vencimiento del Contrato.

Nada de lo dispuesto en el Contrato impedirá a 4Life solicitar u obtener de cualquier tribunal competente un auto de embargo, un mandato judicial temporal, preliminar, permanente o cualquier otra protección disponible para salvaguardar y proteger los intereses de 4Life antes, durante o después de la presentación de cualquier solicitud de arbitraje u otro procedimiento, o mientras se emita un dictamen o laudo en relación con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

#### 8.5. LEY APLICABLE Y JURISDICCIÓN

La jurisdicción en cualquier asunto que no esté sujeto a arbitraje corresponderá a la ciudad de Lima, Perú, a no ser que las leyes del país de residencia del distribuidor/promotor exijan expresamente la aplicación de sus leyes, en cuyo caso se aplicará la ley de ese país para todos los asuntos relacionados con la jurisdicción. Las leyes de Lima, Perú regirán para los demás asuntos relacionados con el Contrato o que se deriven del mismo a menos que las leyes de ese país en el cual resida el distribuidor/promotor exijan expresamente la aplicación de sus propias leyes.

## 9. PEDIDOS

### 9.1. COMPRA DE PRODUCTOS

#### 4LIFE

Cada distribuidor/promotor deberá comprar sus productos directamente de 4Life. Si un distribuidor/promotor compra productos de otro distribuidor/promotor o de alguna otra fuente, el distribuidor/promotor que compre no recibirá el Volumen Personal de Puntos Life asociados con esa compra. Se exceptúan de esta norma las compras hechas a los Centros LP autorizados.

### 9.2. POLÍTICAS GENERALES SOBRE PEDIDOS

En los pedidos enviados por correo que lleguen con una forma de pago inválida o incorrecta, 4Life intentará ponerse en contacto con el distribuidor/promotor por teléfono y/o correo para tratar de obtener otra forma de pago. Si estos intentos resultan infructuosos después de cinco (5) días hábiles, el pedido será devuelto sin procesar. No se aceptan pedidos con pago a vuelta de correo (C.O.D.). 4Life no exige cantidades mínimas en los pedidos. Los

pedidos de productos y ayudas de venta se pueden combinar.

### 9.3. POLÍTICAS SOBRE ENVÍOS Y ARTÍCULOS AGOTADOS

4Life generalmente envía los productos en el término de un día a partir de la fecha en que recibe el pedido. 4Life enviará en forma expedita cualquier porción de un pedido que tenga en existencia. Sin embargo, si un artículo pedido no se tiene en existencia, se registrará como pendiente de despacho y será enviado cuando 4Life reciba el inventario adicional. A los distribuidores/promotores se les cobrarán dichos productos pendientes y recibirán el Volumen Personal de Puntos Life a menos que se les notifique en la factura que dicho producto ha sido discontinuado. 4Life notificará a los distribuidores/promotores y clientes cuando un producto esté agotado y cuyo envío no se pueda prever antes de treinta (30) días a partir de la fecha de realización del pedido. Se proporcionará también una fecha estimada de envío. Si el distribuidor/promotor lo desea, puede cancelar el pedido de los productos que se encuentren agotados. Los distribuidores/promotores pueden solicitar un reembolso o crédito a

su cuenta o un reemplazo de la mercancía agotada y cuyo pedido haya sido cancelado. Si se pide un reembolso, el Volumen Personal de Puntos Life se verá reducido por el monto del reembolso en el mes y las bonificaciones se retendrán en el mes subsiguiente al que se emitió el reembolso.

### 9.4. CONFIRMACIÓN DEL PEDIDO

El distribuidor/promotor y/o receptor de un pedido debe verificar que el producto que recibió corresponde al producto que figura en la factura de envío y que se encuentra en buen estado. Si 4Life no recibe notificación sobre discrepancias o daños dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de envío, el distribuidor/promotor perderá el derecho de solicitar una corrección.

### 9.5. PAGOS Y DEPÓSITOS DE ENVÍO

El distribuidor/promotor no debe aceptar ningún pago por ventas hechas a un cliente de menudeo a no ser en el momento de entregar el producto. Los distribuidores/promotores no deben aceptar dinero de los clientes de menudeo como depósito para futuras entregas de producto.

## 9.6. FONDOS INSUFICIENTES

Es responsabilidad del distribuidor/promotor asegurarse de que cuenta con suficientes fondos o crédito disponible en su cuenta para cubrir el monto del despacho automático mensual. 4Life no tiene la obligación de ponerse en contacto con los distribuidores/promotores en relación con pedidos cancelados por falta de fondos o de crédito. Esta situación puede resultar en que un distribuidor/promotor no logre satisfacer los requisitos de su Volumen Personal de Puntos Life en el respectivo mes.

## 9.7. CHEQUES DEVUELTOS

Todos los cheques que devuelva el banco de un distribuidor/promotor por falta de fondos serán presentados nuevamente para su pago. Se cargará la suma equivalente a U.S. \$25.00 por cheque devuelto a la cuenta del distribuidor/promotor. Después de recibir un cheque devuelto de un distribuidor/promotor o cliente, todos los pedidos que se hagan en el futuro deberán pagarse con tarjeta de crédito, giro postal o cheque de gerencia. Cualquier saldo pendiente adeudado a 4Life por

un distribuidor/promotor a causa de un cheque con fondos insuficientes y los cargos por dicho cheque se podrán retener de los cheques de bonificaciones y comisiones posteriores o serán recolectados de la manera que 4Life considere apropiada. El regreso a la categoría de pagos por cheque queda a discreción de 4Life.

## 9.8. RESTRICCIONES SOBRE EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO POR TERCEROS Y ACCESO A CUENTAS CORRIENTES

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

## 9.9. IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS

En virtud de sus operaciones de negocios, 4Life está obligada a cobrar impuestos sobre las ventas de todos los productos que realicen los distribuidores/promotores y clientes, y a remitir dichos impuestos al país. Por tal motivo, 4Life cobrará y remitirá estos impuestos sobre las ventas a nombre de los distribuidores/promotores, con base en el precio sugerido para la venta de los productos al público y de acuerdo con las tasas de impuestos del país.

## 10. INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN – TERMINACIÓN

### 10.1. EFECTOS DE LA CANCELACIÓN Y TERMINACIÓN

Siempre que un distribuidor/promotor se mantenga activo y cumpliendo con los términos del Contrato de distribuidor/promotor y de estas Políticas, 4Life pagará las comisiones a dicho distribuidor/promotor de acuerdo con el Plan de Mercadeo y Compensación.

Las bonificaciones y comisiones de un distribuidor/promotor constituyen la contraprestación total por el esfuerzo del distribuidor/promotor para generar ventas y todas las actividades relacionadas con la generación de las ventas (incluyendo pero sin limitarse a ello, el desarrollo de la Organización de Mercadeo). Después de la no renovación del Contrato de distribuidor/promotor por parte de un distribuidor/promotor, su cancelación por inactividad, o la cancelación (terminación) voluntaria o involuntaria de su Contrato de distribuidor/promotor (métodos designados en forma colectiva como

“Cancelación”), el ex distribuidor/promotor no tendrá ningún derecho, título, reclamo ni interés en la Organización de Mercadeo de Línea Descendente que operaba, ni tampoco tendrá derecho a comisiones o bonificaciones sobre las ventas generadas por la Organización de Mercadeo. Los distribuidores/promotores renuncian a todos y cada uno de sus derechos, incluyendo pero sin limitarse a ellos, los derechos de propiedad sobre la Organización de Mercadeo que puedan haber tenido. Después de la cancelación de su Contrato de distribuidor/promotor, el ex distribuidor/promotor no se presentará como distribuidor/promotor de 4Life y no tendrá derecho de vender productos ni servicios de 4Life. Un distribuidor/promotor cuyo Contrato de distribuidor/promotor haya sido cancelado recibirá comisiones y bonificaciones solo por el último periodo completo de pago que haya trabajado previo a la cancelación (menos cualquier monto que le sea retenido por concepto de una investigación anterior a la cancelación involuntaria).

### 10.2. CANCELACIÓN POR INACTIVIDAD

Es responsabilidad del distribuidor/promotor guiar a su Organización de Mercadeo con el ejemplo adecuado de producción personal de ventas a los consumidores finales. Sin tal ejemplo y liderazgo, el distribuidor/promotor perderá su derecho a recibir comisiones sobre las ventas generadas por medio de su Organización de Mercadeo. Por lo tanto, los distribuidores/promotores que dentro de cualquier periodo produzcan individualmente menos del Volumen Personal de Puntos Life según se especifique en el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life, no recibirán comisiones por las ventas generadas a través de su Organización de Mercadeo durante ese periodo. Si un distribuidor/promotor no ha logrado satisfacer sus requisitos de ventas personales por un periodo de seis (6) meses consecutivos (convirtiéndose así en “inactivo”), su Contrato de distribuidor/promotor será cancelado por inactividad el día siguiente del último día del periodo de seis meses de inactividad. 4Life no proporcionará confirmación escrita sobre dicha cancelación.



### 10.3. CANCELACIÓN INVOLUNTARIA (TERMINACIÓN)

La violación por parte de un distribuidor/promotor de cualquiera de los términos de este Contrato, incluyendo las modificaciones hechas por 4Life a su exclusiva discreción, pueden acarrear cualquiera de las sanciones enumeradas en el Contrato, incluyendo, pero sin limitarse a ello, la resolución de pleno derecho de su Contrato de distribuidor/promotor. La resolución entrará en vigencia en la fecha en que la notificación escrita sea enviada por correo, fax o courier expreso, dirigida al distribuidor/promotor a su último domicilio designado. 4Life se reserva el derecho de retener los fondos de forma temporal o permanente y de impedir cualquier movimiento de la organización, dependiendo de las circunstancias individuales pertinentes en cada caso.

### 10.4. CANCELACIÓN VOLUNTARIA

Un participante en este plan de mercadeo de multinivel tiene el derecho de cancelar su participación 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/promotor, su nombre escrito, domicilio y Número de Identificación de distribuidor/promotor. Si el distribuidor/promotor que cancela también está inscrito en el programa de envío automático, su contrato de envío también será cancelado. Si desea permanecer como cliente de envío automático, deberá comunicarse con el Departamento de Servicio al distribuidor/promotor de 4Life para establecer una cuenta de cliente.

### 10.5. NO RENOVACIÓN

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

# DEFINICIONES

## **4LIFE**

El término “4Life” tal como se emplea en este Contrato significa 4Life Perú, SAC.

## **DISTRIBUIDOR/PROMOTOR ACTIVO**

Un distribuidor/promotor que satisface el Volumen Personal mínimo de Puntos Life requerido según se establece en el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life, a fin de asegurar que el Contrato de distribuidor/promotor permanezca vigente.

## **CONTRATO**

El acuerdo entre la Compañía y cada distribuidor/promotor incluye el Contrato de distribuidor/promotor, las Políticas y Procedimientos de 4Life y el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life, todos en su forma actual y según los haya modificado 4Life a exclusiva discreción. Estos documentos se denominan conjuntamente el “Contrato”.

## **CLIENTE DE ENVÍO AUTOMÁTICO**

Un cliente que ha firmado un Contrato de Cliente con 4Life y que acepta comprar un paquete específico de productos y servicios de 4Life todos los meses.

## **PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE CUMPLEN LOS REQUISITOS PARA PAGO DE COMISIONES**

Todos los productos y servicios de 4Life sobre los cuales se pagan comisiones y bonificaciones. No se pagan comisiones sobre los Paquetes Informativos para distribuidores/promotores ni las ayudas de ventas.

## **COMPAÑÍA**

El término “Compañía” tal como se utiliza en el Contrato significa 4Life Perú, SAC.

## **LÍNEA DESCENDENTE (DOWNLINE)**

Véase “Organización de Mercadeo”.

## **INFORME DE ACTIVIDADES EN LA LÍNEA DESCENDENTE**

Un informe mensual producido por 4Life, el cual proporciona información crítica relacionada con la identidad de los distribuidores/promotores, información

de ventas y actividades de reclutamiento de la Organización de Mercadeo de cada distribuidor/promotor. Este informe contiene información confidencial y secretos comerciales que son de dominio reservado de 4Life.

## **RECLUTADOR**

Un distribuidor/promotor que personalmente recluta a otro y coloca al nuevo distribuidor/promotor en su Línea Descendente. El Reclutador de un nuevo distribuidor/promotor puede ser también su Patrocinador.

## **VOLUMEN DE PUNTOS LIFE DE GRUPO**

El valor de los productos de 4Life que cumple los requisitos para recibir comisiones y que es generado por la Organización de Mercadeo de un distribuidor/promotor. El Volumen de Puntos Life de un Grupo incluye el Volumen Personal de Puntos Life del distribuidor/promotor. (Los Paquetes Informativos y ayudas de ventas no generan Volumen de Puntos Life).

## **FAMILIA INMEDIATA**

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

## **NIVEL**

Los estratos de clientes de línea descendente y distribuidores/promotores en la Organización de Mercadeo de un determinado distribuidor/promotor. Este término se refiere a la relación de un distribuidor/promotor con otro distribuidor/promotor de su línea ascendente, determinada por el número de distribuidores/promotores que haya entre ambos y que estén 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.

## **PUNTOS LIFE**

A cada producto de 4Life que cumpla con los requisitos para pago de comisiones se le asigna un valor en puntos. Las comisiones de los distribuidores/promotores se basan en el valor total en puntos que venda cada distribuidor/promotor en su Organización de Mercadeo.

## **LÍNEA**

También denominada tramo (leg). Una parte de su Línea Descendente que comienza con alguien patrocinado por usted y continua bajo dicho patrocinio.

## **ORGANIZACIÓN DE MERCADEO**

Los clientes y distribuidores/promotores bajo un determinado distribuidor/promotor.

## **MATERIALES OFICIALES DE 4LIFE**

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

## **VOLUMEN PERSONAL DE PUNTOS LIFE (PLPV)**

El valor que cumple con los requisitos para pago de comisiones sobre servicios y productos vendidos en un determinado periodo: (1) por la Compañía a un distribuidor/promotor; y (2) por la Compañía a los clientes directos y de envío automático matriculados directamente por un distribuidor/promotor.

## **RANGO CALIFICADO**

El término “Rango Calificado” se refiere al rango actual de un distribuidor/promotor, de acuerdo con lo establecido por el Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life, dentro de cualquier periodo. Para ser considerado “Calificado” en relación con un determinado

rango, el distribuidor/promotor debe cumplir los criterios establecidos en el Plan de Mercadeo y Compensación correspondientes a su rango respectivo.

## **REVENDBLE**

Los productos y ayudas de venta son “revendibles” si cumplen con cada uno de los siguientes requisitos: (1) no han sido abiertos y no están usados; (2) el envase y la etiqueta no han sido alterados o dañados; (3) el producto y el envase están un estado que permita su venta en buena condición para que se venda el producto al precio normal; (4) los productos son devueltos a 4Life antes de un (1) año desde la fecha de compra; (5) no se ha cumplido la fecha de vencimiento del producto. Cualquier mercancía identificada como no retornable, discontinuada, o estacional en el momento de la venta, no será considerada como revendible.

## **PATROCINADOR**

El distribuidor/promotor quien está directamente arriba de usted. El Patrocinador de un distribuidor/promotor nuevo también puede ser su Reclutador.



JUNTOS, EDIFICANDO VIDAS™

[www.4life.com](http://www.4life.com)

9850 South 300 West  
Sandy, UT 84070

Item# v.PE 030209 ©2009 4Life Research™

