



**4Life®
Policies &
Procedures**

(Effective April 1, 2014)

**Normas y
Procedimientos
de 4Life®**

(en efecto a partir del 1 de abril
de 2014)



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Table of Contents

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

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

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

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



- 3.31. Re-packaging and Re-labeling Prohibited
- 3.32. Requests for Additional Records
- 3.33. Roll-up of Marketing Organization
- 3.34. Sale, Transfer or Assignment of 4LifeBusiness
- 3.35. Separation of a 4Life Business
- 3.36. Sponsoring
- 3.37. Transfer upon Death of a Distributor
- 3.38. Transfer upon Incapacitation of a Distributor

- 4. Responsibilities of Distributors.....28**
 - 4.1. Change of Address or Telephone
 - 4.2. Continuing Development Obligations and Ongoing Training
 - 4.3. Increased Training Responsibilities
 - 4.4. Ongoing Sales Responsibilities
 - 4.5. Non-disparagement
 - 4.6. Providing Documentation to Applicants
 - 4.7. Reporting Policy Violations

- 5. Sales Requirements.....29**
 - 5.1. Product Sales
 - 5.2. No Price or Territory Restrictions
 - 5.3. Sales Receipts

- 6. Bonuses and Commissions.....30**
 - 6.1. Bonus and Commission Qualifications
 - 6.2. Adjustment to Bonuses and Commissions for Returned Products and Services
 - 6.3. Unclaimed Commissions and Credits

- 7. Product Guarantees, Returns, and Inventory.....31**
 - 7.1. Product Guarantee
 - 7.2. Returns by Distributors (Products Returned by Personal Retail Customers)
 - 7.3. Return of Inventory and Sales Aids by Distributors
 - 7.4. Procedures for All Returns

- 8. Dispute Resolution and Disciplinary Proceedings.....33**
 - 8.1. Disciplinary Sanctions
 - 8.2. Grievances and Complaints
 - 8.3. Appeals of Sanctions
 - 8.4. Arbitration
 - 8.5. Governing Law, Jurisdiction and Venue

- 9. Ordering.....35**
 - 9.1. Purchasing 4Life Products
 - 9.2. General Order Policies
 - 9.3. Shipping and Backorder Policy
 - 9.4. Confirmation of Order
 - 9.5. Payment and Shipping Deposits
 - 9.6. Insufficient Funds



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- 9.7. Returned Checks
- 9.8. Restrictions on Third Party Use of Credit Cards and Checking Account Access
- 9.9. Sales Taxes

10. Inactivity and Cancellation – Termination.....37

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

Definitions.....39



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Tabla de Contenido

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

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

3.28. Cumplimiento de las Leyes y las Normas Éticas	
3.29. Un Solo Negocio de 4Life por Distribuidor	
3.30. Acciones de los Miembros del Hogar o Individuos Afiliados	
3.31. Se prohíbe Re-Empacar y Re-Etiquetar	
3.32. Pedidos de Registros Adicionales	
3.33. El Traspaso de la Organización de Mercadeo “Roll-Up”	
3.34. La Venta, Transferencia o Cesión del Negocio de 4Life	
3.35. La Separación de un Negocio de 4Life	
3.36. Patrocinio	
3.37. Transferencia Ante la Muerte de un Distribuidor	
3.38. Transferencia Ante la Incapacitación de un Distribuidor	
4. Responsabilidades de los Distribuidores.....	28
4.1. Cambio de Domicilio o Teléfono	
4.2. Las Obligaciones del Desarrollo Continuo y la Capacitación Constante	
4.3. El Aumento de las Responsabilidades de Capacitación	
4.4. La Responsabilidad Constante de las Ventas	
4.5. No Desprestigiar	
4.6. El Facilitar la Documentación a los Solicitantes	
4.7. El Informar sobre las Violaciones a las Normas	
5. Requisitos de Ventas.....	29
5.1. Ventas de Producto	
5.2. No Restricciones de Precio ni de Territorio	
5.3. Recibos de las Ventas	
6. Bonificaciones y Comisiones.....	30
6.1. Calificación para las Bonificaciones y Comisiones	
6.2. Ajustes a las Bonificaciones y Comisiones por Devoluciones de Productos y Servicios	
6.3. Comisiones y Créditos Que No Hayan Sido Reclamados	
7. Garantías Sobre los Productos, Las Devoluciones y Re-Compra del Inventario.....	31
7.1. Garantía Sobre el Producto	
7.2. Productos Devueltos por los Clientes Personales de Menudeo	
7.3. Devoluciones de Inventario y Ayudas de Venta por los Distribuidores	
7.4. Procedimientos para Todas las Devoluciones	
8. Resolución de Disputas y Procedimientos Disciplinarios.....	33
8.1. Sanciones Disciplinarias	
8.2. Quejas y Reclamos	
8.3. Apelaciones de las Sanciones	
8.4. Arbitraje	
8.5. Derecho Gobernante y Jurisdicción	
9. Pedidos.....	35
9.1. La Compra de los Productos de 4Life	
9.2. Normas Generales para los Pedidos	
9.3. Normas sobre el Envío y los Artículos Agotados	
9.4. Confirmación del Pedido	
9.5. Pagos y Depósitos de Envío	



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- 9.6. Fondos Insuficientes
- 9.7. Cheques Devueltos
- 9.8. Restricciones Sobre el Uso de Tarjetas de Crédito y el Acceso a las Cuentas Corrientes por Terceros
- 9.9. Impuesto Sobre Las Ventas

10. Inactividad y Cancelación – Terminación.....37

- 10.1. El Efecto de la Cancelación y Terminación
- 10.2. Cancelación Por Inactividad
- 10.3. Cancelación Involuntaria (Terminación)
- 10.4. Cancelación Voluntaria
- 10.5. No Continuación

Definiciones.....39

1. Introduction

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

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

1.3. Changes to the Distributor Agreement, Policies and Procedures, or Marketing and Compensation Plan. Because federal, state, and local laws, as well as the business environment, periodically change, 4Life reserves the right to amend the Agreement and the prices in its 4Life Product Price List in its sole and absolute discretion. By signing the Distributor Agreement, a distributor agrees to abide by all amendments or modifications that 4Life elects to make. Notification of amendments shall appear in Official 4Life Materials. Amendments shall be effective upon publication in Official 4Life Materials, including but not limited to, posting on www.4life.com e-mail distribution, publication in 4Life’s newsletter, product inserts, or any other commercially

1. Introducción

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

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

1.3. Cambios a la Solicitud y Contrato del Distribuidor, las Normas y Procedimientos, o el Plan de Mercadeo y Compensación. Debido a que tanto las leyes locales, federales y estatales como las circunstancias del negocio cambian periódicamente, 4Life se reserva el derecho de enmendar el Contrato y sus precios que están en la Lista de Precios de los Productos de 4Life a su sola y absoluta discreción. Al firmar el Contrato del Distribuidor, un distribuidor se compromete a atenerse a todas las enmiendas y modificaciones que 4Life escoja hacer. La notificación sobre las enmiendas se publicará en los Materiales Oficiales de 4Life. Las enmiendas entrarán en vigencia a partir de la fecha de publicación en los Materiales Oficiales de 4Life, incluyendo pero sin limitarse a su anuncio



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

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

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

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

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

1.7. Waiver. The Company never gives up its right to insist on compliance with the Agreement and with the applicable laws governing the conduct of a business. No failure of 4Life to exercise any right or power under the Agreement or to insist upon strict compliance by a distributor with any obligation or provision of the Agreement, and no custom or practice of the parties at variance with the terms of the Agreement, shall constitute a waiver of 4Life's right to demand exact compliance with the Agreement. Waiver by 4Life can be effectuated only in writing by an authorized officer of the Company. 4Life's waiver of any particular breach by a distributor shall not affect or impair 4Life's rights with respect to any subsequent breach, nor shall it affect in any way the rights or obligations of any other distributor. Nor shall any delay or omission by 4Life to exercise any right arising from a breach affect or impair 4Life's rights as to that or any subsequent breach.

en www.4Life.com, distribución vía correo electrónico, publicación en el boletín de 4Life, volantes que se incluyan en los pedidos y cualquier otro método adecuado para transacciones comerciales. La continuación del negocio de 4Life de un distribuidor o el hecho de que el distribuidor acepte los bonos o comisiones constituye la aceptación de cualquiera y de todas las enmiendas.

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

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

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

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

The existence of any claim or cause of action of a distributor against 4Life shall not constitute a defense to 4Life's enforcement of any term or provision of the Agreement.

La existencia de cualquier reclamación o causa de acción de un distribuidor en contra de 4Life no constituirá una defensa frente a la aplicación de 4Life de cualquier término o disposición del Contrato.

2. Becoming a Distributor

2. Para Hacerse Distribuidor

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

2.1. Los Requisitos Para Hacerse Distribuidor. **Para hacerse distribuidor de 4Life, cada solicitante deberá:**

- Be of the age of majority in his or her state of residence;
- Reside in the United States or other countries which have been officially opened by 4Life;
- Have a valid Social Security Number or Federal Tax Identification Number; and
- Submit a properly completed and signed Distributor Agreement to 4Life (the Company reserves the right to reject any applications for new distributorships) and Purchase a Distributor Kit.

- Ser mayor de edad en el estado en el que reside;
- Residir en los Estados Unidos de Norteamérica o en otros países que hayan sido abiertos oficialmente por 4Life;
- Tener un número de Seguro Social válido o un número federal de identificación del contribuyente;
- Presentar un Contrato del Distribuidor de 4Life completo y adecuadamente firmado (la Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para nuevas distribuciones); y
- Comprar un Paquete Informativo para Distribuidores (Kit de Distribuidor).

A person who is recognized as a minor in his or her state of residence may not be a 4Life distributor. Distributors shall not enroll or recruit minors into the 4Life program.

Una persona que es considerada menor en el estado en que él o ella reside no puede ser distribuidor de 4Life. Los distribuidores no inscribirán ni reclutarán personas menores de edad en el programa de 4Life.

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

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

2.3. New Distributor Registration by Telephone, Facsimile or Internet. A Sponsor or the new distributor may call the 4Life Corporate Offices during regular business hours to receive a temporary Distributor Identification Number. (See the front of the Distributor Agreement for telephone numbers.) The caller must be able to provide all necessary Distributor Agreement information over the telephone. An online, fax or original hard-copy of the Distributor Agreement must be received by the Company within thirty (30) days from the date of the telephone enrollment. If no application is received, the new enrollee's Distributor

2.3. La Inscripción de Distribuidores Nuevos por Teléfono, Fax o Internet. Un patrocinador o el nuevo distribuidor pueden llamar a las Oficinas Corporativas de 4Life durante el horario regular para recibir un número temporario de identificación (DIN). (Véase el frente del Contrato del Distribuidor donde se encuentran los números de teléfono.) Quien llame deberá proporcionar toda la información necesaria para llenar el Contrato del Distribuidor por teléfono. La Compañía deberá recibir dentro de los próximos treinta (30) días a partir de la fecha de la inscripción por teléfono del distribuidor una copia del



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Agreement will be cancelled. For purposes of the Agreement, signatures on applications submitted through these electronic methods shall be deemed original signatures. Faxed applications must include both the front and back of the Distributor Agreement. Volume generated through distributors enrolled over the telephone will not count toward qualification, or for contest purposes, if subsequently canceled for failure to submit an online, fax, or original hard-copy Distributor Agreement as stated above.

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

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

2.5. Material and Subscription Fee. The term of the Distributor Agreement is one (1) year from the date of its acceptance by 4Life. Distributors must renew their Distributor Agreement each year by paying a material and subscription fee as determined by the Company on or before the anniversary date of their Distributor Agreement. If the material and subscription fee is not paid within thirty (30) days after the expiration of the current term of the

original, por fax o en línea. Si no se recibe la solicitud, el Contrato del Distribuidor del nuevo inscrito será cancelado. Para los fines del Contrato de 4Life, las firmas de las solicitudes que se presenten por medio de tales métodos electrónicos serán consideradas firmas originales. Las solicitudes que se envíen por fax deberán incluir ambos lados de la página, frente y dorso. El volumen que se genere por parte de los distribuidores inscritos por teléfono no contará hacia la calificación ni para fines de concursos si fueron cancelados subsecuentemente por no presentar una copia original, por fax o en línea del Contrato del Distribuidor tal como se indica arriba.

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

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

2.5. Honorario de los Materiales y la Suscripción. La vigencia del Contrato del Distribuidor es de un (1) año a partir de la fecha en que fue aceptado por 4Life. Los distribuidores deben renovar su contrato cada año pagando el honorario de los materiales y la suscripción según lo determine la Compañía en o antes de la fecha aniversario de su Contrato del Distribuidor. Si el honorario de la los materiales y la suscripción no se pagara durante



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Distributor Agreement, the Distributor Agreement may be canceled; however, in the absence of extenuating circumstances, all agreements are renewed under the Automatic Material and Subscription Fee Program (“AMSFP”). Under the AMSFP, the material and subscription fee will be deducted from the distributor’s bonus check for the anniversary month of the Distributor Agreement. If the bonus check does not have sufficient funds to cover the material and subscription fee, a debit shall remain against the distributor’s account until such funds are available.

los treinta (30) días siguientes a la fecha de vencimiento del actual Contrato del Distribuidor, el Contrato podría ser cancelado; sin embargo, en ausencia de circunstancias atenuantes, todos los contratos se renuevan bajo el programa del honorario de los materiales y la suscripción automático (“AMSFP”). Bajo el programa AMSFP, el costo del honorario de la suscripción y del material se deducirá del cheque de bonificación del distribuidor que corresponda al mes aniversario del Contrato del Distribuidor. Si el cheque de bonificación no tuviera suficientes fondos para cubrir el monto del honorario de la suscripción y del material, la cuenta del distribuidor mostrará un débito en su contra hasta el momento en que los fondos estén disponibles.

3. Operating a 4Life Business

3. Para Operar el Negocio de 4Life

3.1. Adherence to the 4Life Marketing and Compensation Plan. Distributors must adhere to the terms of the 4Life Marketing and Compensation Plan as set forth in Official 4Life Materials. Distributors shall not offer the 4Life opportunity through, or in combination with, any other system, program, or method of marketing other than that specifically stated in Official 4Life Materials. Distributors shall not require or encourage other current or prospective customers or distributors to participate in 4Life in any manner that varies from the program as set forth in Official 4Life Materials. Distributors shall not require or encourage other current or prospective customers or distributors to execute any agreement or contract other than official 4Life agreements and contracts in order to become a 4Life distributor.

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

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

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

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

3.2. Publicidad. Todos los distribuidores deben proteger y promover la buena reputación de 4Life y sus productos. El mercadeo y la promoción de 4Life, la oportunidad que ofrece 4Life, el Plan de Mercadeo y Compensación, y los productos y servicios de 4Life deberán estar en armonía con el interés público y deberán evitar toda conducta o práctica incorrecta, fraudulenta, engañosa, poco ética o inmoral. 4Life prohíbe específicamente el uso de llamadas telefónicas, facsímiles



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

To promote both the products and the opportunity 4Life offers, distributors must use the sales aids and support materials produced by 4Life. If 4Life distributors develop their own sales aids and promotional materials (which includes Internet advertising), notwithstanding distributors' good intentions, they may unintentionally violate any number of statutes or regulations affecting a 4Life business. These violations, although they may be relatively few in number, could jeopardize the 4Life opportunity for all distributors. Accordingly, distributors must submit all written sales aids, promotional materials, advertisements, websites and other literature to the Company for Company's approval prior to use. Unless the distributor receives specific written approval to use the material, the request shall be deemed denied.

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

All Company-sponsored telephone calls are copyrighted material owned by 4Life and are intended for distributors' individual use. Any rebroadcast, reproduction or distribution of this copyrighted material without the express written consent of 4Life is prohibited.

3.4. Telemarketing Techniques. The use of any automated telephone solicitation equipment or "boiler-room" telemarketing operations in connection with the marketing or promotion of 4Life, its products or the opportunity, is prohibited.

3.5. Trademarks and Copyrights. The name of 4Life and other names as may be adopted by 4Life are proprietary

o correo electrónico ("spam") en forma masiva de discado automático, y tal clase de operaciones de tele mercadeo ("boiler-room").

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

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

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

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

3.5. Marcas Registradas y Derechos de Reproducción. El nombre de 4Life y otros nombres según pudieran ser



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

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

Distributor's Name
Independent 4Life Research® Distributor

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

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

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

3.7. Business Entities. A corporation, partnership or trust (collectively referred to in this section as a "Business Entity") may apply to be a 4Life distributor by submitting a 4Life Business Entity Information Form along with its

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

Nombre del Distribuidor
Distribuidor Independiente de 4Life Research®

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

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

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

3.7. Entidades de Negocio. Una corporación, sociedad o fondo de inversión (al cual nos referiremos en forma colectiva en esta sección como "Entidad de Negocios") podrá solicitar ser distribuidor de 4Life al presentar un



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

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

3.8. Changes to the 4Life Business. Distributors must immediately notify 4Life of all changes to the information contained on his or her Distributor Agreement. Distributors may modify their existing Distributor Agreement (i.e., change Social Security Number to Federal Tax Identification Number, or change the form of ownership from an individual proprietorship to a Business Entity owned by the distributor) by submitting a written request, a properly executed Distributor Agreement, and appropriate supporting documentation. Each business will receive a separate IRS Form 1099.

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

Formulario de Información de la Entidad del Negocio de 4Life con su Certificado de Incorporación, Sociedad o fondo de inversión (a estos documentos nos referiremos en forma colectiva como “documentos de la entidad”). Un negocio de 4Life puede cambiar su estado legal bajo el mismo patrocinador de individuo a sociedad o fondo de inversión o de cualquier tipo de entidad a otro. Para hacerlo, el distribuidor debe proporcionar los documentos de la entidad a 4Life. El Contrato del Distribuidor debe estar firmado por los accionistas, socios, representantes o consignatarios. Cada uno de los directores, gerentes, accionistas, socios, o representantes de la Entidad de Negocio son conjunta y solidariamente responsables por cualquier deuda u otra obligación pendiente con 4Life.

3.8. Los Cambios al Negocio de 4Life. Los distribuidores deben notificar a 4Life inmediatamente de todos los cambios a la información contenida en su Contrato del Distribuidor. Los distribuidores pueden modificar su Contrato del Distribuidor existente (por ejemplo cambio del Número de Seguro Social a un Número Federal de Identificación del Contribuyente, o cambiar de propiedad individual a una Entidad Comercial de la cual el distribuidor es dueño) al presentar una petición por escrito, un Contrato del Distribuidor adecuadamente completo y la documentación que lo respalde. Cada uno de los negocios recibirá un formulario 1099 por separado.

3.9. Cómo Agregar Co-Solicitantes. Al agregar un co-solicitante (ya sea un individuo o una Entidad Comercial) a una cuenta ya existente de 4Life, la Compañía exige una petición por escrito como así también un Contrato del Distribuidor con la información adecuada y que contenga los números de identificación de impuestos de ambos contribuyentes y sus respectivas firmas. Para prevenir el incumplimiento de la sección “La Venta, Transferencia o Cesión del Negocio 4Life” (con relación a las transferencias y cesiones del negocio 4Life), el solicitante original debe permanecer como una de las partes del Contrato del Distribuidor. Si el distribuidor desea cancelar su relación con la Compañía, deberá transferir o hacer cesión de su negocio de acuerdo con la sección “La Venta, Transferencia o Cesión del negocio 4Life” de Las Normas. Si no se siguiera este proceso, el negocio será cancelado al no estar el distribuidor original. Todos los cheques de bonificación y comisiones serán enviados al domicilio establecido en el registro original del distribuidor. Sírvase observar que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen el patrocinio. Los cambios del patrocinio se analizan en la sección “Cambio de Patrocinio” de Las Normas.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

There is a \$25.00 fee for each change requested, which must be included with the written request and the completed Distributor Agreement. 4Life may, at its discretion, require notarized documents before implementing any changes to a 4Life business. Please allow thirty (30) days after the receipt of the request by 4Life for processing.

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

- Within ten (10) days of the enrollment date, the distributor seeking to transfer submits a properly completed Sponsorship and Enroller Transfer Form which includes the signature of the distributor seeking to transfer, the signature of the original Sponsor, and the signature of the original Enroller;
- In cases involving fraudulent inducement or unethical sponsoring, a distributor may request that he or she be transferred to another organization with his or her entire Marketing Organization intact. All requests for transfer alleging fraudulent enrollment practices shall be evaluated on a case by case basis, and must be submitted to the Company in writing within sixty (60) days from the enrollment date. The request must include a detailed description of why the distributor believes his or her enrollment was fraudulently induced; or
- The distributor seeking to transfer submits a properly completed and fully executed Sponsorship Transfer Form which includes the written approval of all parties whose income will be immediately affected by the transfer. Photocopied or facsimile signatures are not acceptable. All distributor signatures must be notarized. The distributor who requests the transfer must submit a fee of \$50.00 for administrative charges and data processing. Transferring distributors must allow thirty (30) days after the receipt of the Sponsorship Transfer Forms by 4Life for processing and verifying change requests. A transferring distributor's downline shall remain in the original genealogy and shall not be moved with the transferring distributor; however, 4Life reserves the right to make Downline genealogy changes at its discretion for reasonable business purposes.

Existe un cargo de \$25.00 por cada cambio que se solicite, el cual se debe adjuntar a la petición escrita y el Contrato del Distribuidor. 4Life puede, a su discreción exigir documentos notariados antes de implementar cualquier cambio al negocio de 4Life. Sírvase esperar treinta (30) días a partir de la fecha de recibo de la petición para su procesamiento por parte de 4Life.

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

- Dentro de diez (10) días luego de la fecha de inscripción, el distribuidor que pretenda obtener la transferencia presenta un Formulario de transferencia de patrocinio y matriculación correctamente completado que incluye la aprobación por escrito del patrocinador original y del matriculador original.
- En casos que involucren ventaja fraudulenta o patrocinio no ético, un distribuidor puede pedir ser transferido a otra organización junto con su organización de mercadeo en su totalidad. Todas las peticiones de transferencia que aleguen prácticas de inscripción fraudulentas serán evaluadas individualmente y deben presentarse a la Compañía por escrito dentro de los sesenta (60) días a partir de la fecha de inscripción. La petición deberá incluir una descripción detallada de por qué el distribuidor cree que su inscripción fue fraudulenta.
- El distribuidor que desee transferirse presenta un formulario de transferencia de patrocinio totalmente lleno y plenamente ejecutado que incluye la aprobación de todas las partes cuyos ingresos se verán afectados inmediatamente por la transferencia. Las firmas fotocopiadas o enviadas por fax no son aceptables. Todas las firmas de los distribuidores deberán ser notariadas. El distribuidor que pida la transferencia deberá enviar un pago de \$50.00 para cubrir los gastos administrativos y de procesamiento de datos. Los distribuidores que se transfieran deberán esperar treinta (30) días a partir de la fecha en que 4Life reciba los formularios de transferencia de patrocinio para procesar y verificar las peticiones de transferencia. Los distribuidores de la línea



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

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

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

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

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

descendiente del distribuidor que sea transferido permanecerán en la genealogía original y no serán transferidos con el distribuidor; sin embargo, 4Life se reserva el derecho de hacer cambios a la genealogía descendiente a su discreción con fines razonables de negocios.

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

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

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

3.14. Declaraciones sobre los Ingresos. En su entusiasmo por inscribir a posibles distribuidores, algunos distribuidores sienten en ocasiones la tentación de hacer declaraciones sobre los ingresos o representaciones de las ganancias a fin de demostrar el poder inherente del mercadeo de red. Esto puede ser contra productivo ya que los nuevos distribuidores podrían desilusionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan grandes ni tan



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

While distributors may believe it beneficial to provide copies of checks, or to disclose the earnings of themselves or others, such approaches have legal consequences that can negatively impact 4Life as well as the distributor making the claim unless appropriate disclosures required by law are also made contemporaneously with the income claim or earnings representation. Because 4Life distributors may not have the data necessary to comply with the legal requirements for making income claims, a distributor, when presenting or discussing the 4Life opportunity or Marketing and Compensation Plan to a prospective distributor, may not make income projections, income claims or disclose his or her 4Life income (including the showing of checks, copies of checks or bank statements).

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

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

3.17. Conflicts of Interest / Non-solicitation. 4Life distributors are free to participate in other multilevel or

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

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

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

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

3.17. Conflictos de Interés / No Reclutamiento. Los distribuidores de 4Life tienen la libertad de participar en



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

network marketing business ventures or marketing opportunities. However, during the term of this Agreement, distributors may not recruit other 4Life distributors or customers for any other multilevel or network marketing business. During the term of this Agreement and, for a period of six (6) months following the cancellation thereof, a distributor or former distributor may not recruit any 4Life distributor or customer for another multilevel marketing business. Because network marketing is often conducted over the telephone and via the Internet through networks of individuals spanning the U.S. and internationally, any narrow geographic limitation on the scope of this non-solicitation policy would render it ineffective. Therefore, this policy shall apply to all countries where 4Life is officially open for business. The term "recruit" means actual or attempted solicitation, enrollment, encouragement or effort to influence in any way, either directly or through a third party, a 4Life distributor or customer to enroll or participate in another multilevel marketing, network marketing or direct sales opportunity. If the distributor or former distributor directly or indirectly responds to an inquiry by a 4Life distributor, this also constitutes recruiting.

Distributors may not display 4Life products or services with any other non4Life products or services. If operating from a physical retail location, 4Life products or services must be displayed separately from non-4Life products or services. Distributors may not offer the 4Life opportunity, products or services to prospective or existing customers or distributors in conjunction with any non4Life program, opportunity, product or service. Distributors may not offer any non-4Life opportunity, products or services at any 4Life-related meeting, seminar or convention.

3.18. Downline Activity Reports. All Downline Activity Reports and the information contained therein are confidential and constitute proprietary business trade secrets information belonging to 4Life. Downline Activity Reports are provided to distributors in strictest confidence and are made available to distributors for the sole purpose of assisting distributors in working with their respective Marketing Organizations in the development of their 4Life business. Distributors should use their Downline Activity Reports to manage, motivate and train their Downline distributors. The distributor and 4Life agree that, but for

otros mercados de red o negocios de multinivel u oportunidades de mercadeo. Sin embargo, durante la duración de este Contrato, los distribuidores no podrán reclutar a otros distribuidores ni clientes de 4Life para participar en ningún otro negocio multinivel. Durante la duración de este Contrato y por un periodo de seis (6) meses a partir de la fecha de cancelación del mismo, un distribuidor o ex distribuidor no podrá reclutar a ningún distribuidor ni cliente de 4Life para otro negocio de mercadeo de red. Debido a que el mercadeo de red a menudo se conduce por teléfono y a través de la Internet en redes de individuos que abarcan desde los EE.UU. hasta los mercados internacionales, cualquier pequeña limitación geográfica dentro de lo que abarque esta norma de no solicitar quedaría sin efecto. De modo que esta norma se aplicará a todos los países en los que 4Life está oficialmente abierta para hacer negocios. El término "reclutar" significa el hecho en sí o la intención de reclutar, inscribir, alentar o cualquier esfuerzo por ejercer una influencia de cualquier manera, ya sea directamente o a través de terceros, un distribuidor de 4Life o cliente que inscriba o participe en otro mercado de multinivel, mercadeo de red u oportunidades de ventas directas. Si el distribuidor o el ex distribuidor responden directa o indirectamente a una pregunta por parte de un distribuidor de 4Life, esto también constituye reclutamiento.

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

3.18. Informes sobre la Actividad de la Línea Descendente. Todos los informes sobre la actividad de la línea descendente y la información contenida en los mismos son confidenciales y constituyen secretos exclusivos del negocio y la información pertenece a 4Life. Los informes sobre la actividad de la línea descendente se les proporcionan a los distribuidores en la más absoluta confianza y están a disposición de los distribuidores con el solo fin de asistirles a los distribuidores a trabajar con sus respectivas organizaciones en el desarrollo de su negocio de 4Life. Los distribuidores deberían utilizar sus



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

this agreement of confidentiality and nondisclosure, 4Life would not provide Downline Activity Reports to the distributor. Accordingly, distributors shall not, on his or her own behalf, or on behalf of any other person, partnership, association, corporation or other entity:

- Directly or indirectly disclose any information contained in any Downline Activity Report to any third party;
- Use the information to compete with 4Life or for any purpose other than promoting his or her 4Life business; recruit or solicit any distributor or customer of 4Life listed on any report, or in any manner attempt to influence or induce any distributor or customer of 4Life, to alter their business relationship with 4Life;
- Use or disclose to any person, partnership, association, corporation or other entity any information contained in any Downline Activity Report; and
- Upon demand by the Company, any current or former distributor will return the original and all copies of Downline Activity Reports to the Company. The provisions of this policy shall survive the termination or cancellation of a distributor’s Distributor Agreement with 4Life.

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

informes de actividad de la línea descendiente para administrar, motivar y capacitar a los distribuidores de su línea descendiente. El distribuidor y 4Life están de acuerdo en que de no ser por este Contrato de confidencialidad y no divulgación 4Life no daría el informe de actividad de la línea descendiente al distribuidor. Asimismo, los distribuidores no proporcionarán a su favor ni a favor de ninguna otra persona, sociedad, asociación, corporación ni ninguna otra entidad:

- Directa o indirectamente divulgar cualquier información contenida en el informe de actividad de la línea descendiente a terceros
- Utilizar la información para competir con 4Life ni para ningún propósito que no sea el de promover su negocio de 4Life; reclutar ni solicitar a ningún distribuidor o cliente de 4Life que figure en cualquiera de los informes, o en ninguna manera tratar de ejercer influencia o inducir a un distribuidor o cliente de 4Life a alterar su relación de negocios con 4Life;
- Utilizar o divulgar a cualquier persona, sociedad, asociación o corporación u otra entidad cualquier información contenida en el informe de actividad de la línea descendiente; y
- A pedido de la Compañía, cualquier distribuidor actual o ex distribuidor devolverá a la Compañía el original y todas las copias de los informes de actividad de la línea descendiente. Las provisiones de estas Normas prevalecerán después de la terminación o cancelación del Contrato del Distribuidor con 4Life.

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

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

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

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

3.22. Right of Publicity. Distributors authorize 4Life to use their name, photograph, personal story and/or likeness in the Company's advertising and/or promotional materials and waive all claims for remuneration for such use.

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

3.24. Income Taxes. Every year, 4Life will provide an IRS Form 1099 MISC (Non-employee Compensation) earnings

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

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

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

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

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

3.24. Impuestos sobre los Ingresos. Todos los años 4Life proporcionará a todos los residentes de los EE.UU. y de



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

statement to each U.S. resident as required by the Internal Revenue Service. Each distributor is responsible for paying local, state and federal taxes on any income generated as an independent distributor. If a 4Life business is tax exempt, the Federal Tax Identification Number must be provided to 4Life.

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

3.26. International Marketing. Because of critical legal and tax considerations, 4Life must limit the resale of 4Life products and services, and the presentation of the 4Life business opportunity to prospective customers and distributors located within the United States and U.S. Territories and other authorized countries. Moreover, allowing a few distributors to conduct business in markets not yet opened by 4Life would violate the concept of affording every distributor the equal opportunity to expand internationally.

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

acuerdo con las exigencias del Internal Revenue Service, un formulario 1099 MISC del IRS (compensación para no-empleados) con la declaración de las ganancias. Cada distribuidor tiene la responsabilidad de pagar los impuestos locales, estatales y federales sobre cualquier ingreso que haya generado como distribuidor independiente. Si un negocio de 4Life está exento de impuestos, el número federal de identificación deberá proporcionarse a 4Life.

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

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

Por consiguiente, los distribuidores están autorizados para vender los productos y servicios de 4Life e inscribir a clientes o distribuidores solo en los países en los que 4Life está autorizado a conducir sus negocios, según se haya anunciado en los Materiales Oficiales de la Compañía. Ningún distribuidor puede vender, regalar, transferir, importar, exportar ni distribuir los productos de 4Life o las ayudas de venta en ningún país que no esté autorizado. Además, ningún distribuidor puede, en ningún país que no esté autorizado: (a) hacer ventas, inscribir o hacer reuniones de capacitación; (b) inscribir ni tratar de inscribir



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

for the purpose of selling 4Life products, establishing a Marketing Organization, or promoting the 4Life opportunity.

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

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

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

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

a posibles distribuidores o clientes; ni (c) llevar a cabo ninguna otra actividad con el objeto de vender los productos de 4Life, establecer una Organización de Mercadeo ni promover la oportunidad de 4Life.

3.27. Adherencia a las Leyes y Ordenanzas. Muchas ciudades y condados tienen leyes que gobiernan ciertos negocios manejados desde la casa. En la mayoría de los casos, estas ordenanzas no se aplican a los distribuidores de 4Life. Sin embargo, los distribuidores deben obedecer esas leyes que se les aplique. Si un funcionario de una ciudad o un condado le dice a un distribuidor que una ordenanza le aplica, el distribuidor será cortés y cooperativo, y enviará una copia de la ordenanza al departamento de "Compliance" de 4Life inmediatamente. En muchos casos hay excepciones a la ordenanza que puede aplicar a los distribuidores de 4Life.

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

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

3.30. Acciones de los Miembros del Hogar o Individuos Afiliados. Si cualquier miembro de la familia inmediata del distribuidor se vinculara en cualquier actividad, que si se llevara a cabo por el distribuidor cuyo nombre figura en la solicitud, constituiría una violación de cualquier provisión del Contrato, tal actividad será considerada una violación por parte del distribuidor y 4Life puede tomar acción disciplinaria de acuerdo con las Normas en contra del mencionado distribuidor. De la misma manera, si un individuo asociado de cualquier forma a una corporación, sociedad, fondo de inversión u otra entidad (en forma



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

entity, and 4Life may take disciplinary action against the entity.

3.31. Repackaging and Relabeling Prohibited. Distributors may not repack, relabel, refill or alter the labels on any 4Life products, information, materials or programs in any way. 4Life products must be sold in their original containers only. Such re-labeling or repackaging would likely violate federal and state laws, which could result in severe criminal penalties. Distributors should also be aware that civil liability can arise when, as a consequence of the repackaging or re-labeling of products, the persons using the products suffer any type of injury or their property is damaged.

3.32. Requests for Additional Records. Any request from a distributor for additional or replacement copies of invoices, applications or other records will require a fee of \$1.00 per page per copy. This fee covers the expense of mailing and time required to research files and make copies of the records.

3.33. Roll-Up of Marketing Organization. Upon cancellation of a distributor, all individuals on the first level of the canceling distributor shall move into the vacated position.

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

- The distributor shall offer the Company the right of first refusal to purchase the business on the same terms as it would be offered to any third party. If the Company purchases the business, it is up to the Company's discretion whether to retain the business or allow a roll-up to occur;
- Protection of the existing line of sponsorship must always be maintained so that the 4Life business continues to be operated in that line of sponsorship;

colectiva "individuo afiliado") viola el Contrato, tal acción se considerará una violación por la entidad y 4Life puede tomar acción disciplinaria en contra de la entidad.

3.31. Se prohíbe Re-Empacar y Re-Etiquetar. Los distribuidores no pueden de ninguna forma re-empacar, re-etiquetar o rellenar ni alterar las etiquetas de ninguno de los productos de 4Life, su información, materiales ni programas. Los productos de 4Life deben venderse en sus envases originales solamente. Tal re-etiquetado o re-empacado violaría las leyes federales y estatales, lo cual resultaría en severas penalidades de tipo criminal. Los distribuidores deben también comprender y considerar que ciertas responsabilidades de tipo civil pueden aparecer cuando, como consecuencia del re-empacar o re-etiquetar los productos, las personas que estén utilizando los productos sufrieran cualquier clase de lesión o si su propiedad sufriera daños.

3.32. Pedidos de Registros Adicionales. Cualquier petición por parte de un distribuidor para obtener copias adicionales o de reemplazo de las boletas, solicitudes u otros registros exigen un pago de \$1.00 por página copiada. Este cargo cubre los gastos de envío y el tiempo invertido en hacer las investigaciones de los archivos y sacarles copia.

3.33. El Traspaso de la Organización de Mercadeo "Roll-Up". Al cancelar un distribuidor, todos los individuos que sean del primer nivel del distribuidor que esté cancelando se ubicarán en la posición que fue desalojada.

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

- El distribuidor le dará a la Compañía la primera oportunidad de aceptar o rechazar la compra del negocio bajo las mismas condiciones que se ofrecerían a cualquier tercero. Si la Compañía optara por comprar el negocio, quedará a discreción de la Compañía de retener el negocio o dejar que se ocurra el traspaso de la organización;
- La protección de las líneas existentes de patrocinio siempre se debe mantener a fin de que el negocio de 4Life continúe siendo operado bajo esa línea de patrocinio;



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- A buyer or transferee must become a qualified 4Life distributor. If the buyer is an active 4Life distributor, he or she must first terminate his or her 4Life business and remain inactive for six (6) full calendar months before becoming eligible for a purchase, transfer, assignment or acquisition of any interest in the 4Life business;
- Before the sale, transfer or assignment can be finalized and approved by 4Life, any debt obligations the selling distributor has with 4Life must be satisfied;
- The selling distributor must be in good standing and not in violation of any of the terms of the Agreement in order to be eligible to sell, transfer or assign a 4Life business; and
- Prior to offering a 4Life business for sale, the selling distributor must notify 4Life’s Corporate Offices of his or her intent to sell the 4Life business.

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

3.35. Separation of a 4Life Business. Distributors sometimes operate their 4Life businesses as husband-wife partnerships, regular partnerships, corporations or trusts. At such time as a marriage may end in divorce, or a corporation, partnership or trust (the latter three entities are collectively referred to herein as “entities”) may dissolve, arrangements must be made to assure that any separation or division of the business is accomplished so as not to adversely affect the interests and income of other businesses up or down the line of sponsorship. If the separating parties fail to provide for the best interests of other distributors and the Company, 4Life will involuntarily terminate the Distributor Agreement and roll-up their entire Marketing Organization pursuant to the “Roll-Up of Marketing Organization” section of these Policies. During the pendency of a divorce or entity dissolution, the parties must adopt one of the following methods of operation:

3.35. La Separación de un Negocio de 4Life. Algunas veces los distribuidores operan su negocio como una sociedad entre esposo y esposa, sociedades regulares, corporaciones o fondos de inversión. En el caso dado que el matrimonio terminara en divorcio o que una corporación, sociedad o fondo de inversión (las últimas tres entidades se referirán colectivamente como “entidades”) se disolvieran, se deben hacer arreglos para asegurarse de que la separación o división del negocio se logre de tal manera que no tenga un efecto negativo en otras organizaciones hacia arriba o abajo del patrocinio. Si las partes que se separan no tienen en cuenta el mejor interés de otros distribuidores y de la Compañía, 4Life cancelará el Contrato del Distribuidor y moverá hacia arriba a toda la organización de acuerdo con la sección “El Traspaso de la Organización de Mercadeo” de estas Normas. Durante el tiempo que un divorcio o la disolución de una entidad estén pendientes, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- One of the parties may, with written consent of the other(s), operate the 4Life business pursuant to an assignment in writing whereby the relinquishing spouse, shareholders, partners or trustees authorize 4Life to deal directly and solely with the other spouse or non-relinquishing shareholder, partner or trustee; or

- Una de las partes puede, con la autorización por escrito de la otra, operar el negocio de 4Life de acuerdo con una asignación por escrito por la cual el cónyuge que renuncia, o los accionistas, socios o fideicomisario autorizan a 4Life a tratar directa y únicamente con el otro cónyuge o con los accionistas, socios o fideicomisarios que no hayan renunciado; o



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- The parties may continue to operate the 4Life business jointly, whereupon all compensation paid by 4Life will be paid in the joint names of the distributors or in the name of the entity to be divided as the parties may independently agree between themselves.

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

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

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

3.36. Sponsoring. All Active Distributors in good standing have the right to sponsor and enroll others into 4Life. Each prospective customer or distributor has the ultimate right to choose his or her own Sponsor. If two

- Las partes pueden continuar operando el negocio de 4Life juntas, en cuyo caso toda la compensación que pagara 4Life se pagaría a nombre de ambos distribuidores o a nombre de la entidad para que las partes se dividan según hayan acordado entre sí.

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

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la organización de mercadeo de los esposos en proceso de divorcio o de la entidad en vías de disolución. Del mismo modo, bajo ninguna circunstancia dividirá 4Life los cheques de comisiones ni bonificaciones entre los esposos en proceso de divorcio o los miembros de la entidad en vías de disolución. 4Life solo reconocerá a una organización de mercadeo y emitirá solo un cheque de comisiones por negocio por ciclo de comisiones. Los cheques de comisiones serán siempre emitidos a nombre del mismo individuo o entidad. En el caso dado que las partes en proceso de divorcio o disolución no pudieran resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio dentro de los seis (6) meses siguientes a la presentación del divorcio o al proceso de disolución de la institución, el Contrato del Distribuidor quedará involuntariamente cancelado. Si un ex-cónyuge renuncia completamente a los derechos de su negocio 4Life original, éste está libre a partir de entonces para inscribirse bajo cualquier patrocinador de su elección, y no necesita esperar seis meses antes de volver a presentar su solicitud. Si un ex-afiliado de una entidad renuncia completamente a los derechos de su negocio de 4Life original, debe permanecer completamente inactivo por seis (6) meses calendario antes de calificar para la compra, transferencia, asignación, o adquisición de cualquier acción en el negocio de 4Life, o antes de volver a presentar una solicitud.

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

3.36. Patrocinio. Todos los distribuidores activos en condiciones satisfactorias tienen el derecho a patrocinar y matricular a otros en 4Life. Cada posible cliente o distribuidor tiene el derecho final de escoger a su propio



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

distributors claim to be the Sponsor of the same new distributor or customer, the Company shall regard the first application received by the Company as controlling.

3.37. Transfer upon Death of a Distributor. Upon the death of a distributor, his or her business may be passed to his or her heirs. Appropriate legal documentation must be submitted to the Company to ensure the transfer is proper. Accordingly, a distributor should consult an attorney to assist him or her in the preparation of a will or other testamentary instrument. Whenever a 4Life business is transferred by a will or other testamentary process, the beneficiary acquires the right to collect all bonuses and commissions of the deceased distributor's Marketing Organization provided the following qualifications are met. The successor(s) must:

- Execute a Distributor Agreement;
- Provide an original death certificate and a notarized copy of the will or other instrument establishing the successor's right to the 4Life business;
- Comply with terms and provisions of the Agreement;
- Meet all of the qualifications for the deceased distributor's status; and
- Form a business entity and acquire a Federal Tax Identification Number, if the business is bequeathed to or inherited by joint heirs. 4Life will issue all bonus and commission checks and one IRS Form 1099 to the business entity. The heirs must provide 4Life with an address of record to which all bonus and commission checks will be sent.

3.38. Transfer upon Incapacitation of a Distributor. To effect a transfer of a 4Life business because of a distributor's incapacity, the successor must provide the following to 4Life: (1) a notarized copy of an appointment as trustee; (2) a notarized copy of the trust document or other documentation establishing the trustee's right to administer the 4Life business; and (3) a completed Distributor Agreement executed by the trustee. The trustee must then:

patrocinador. Si dos distribuidores reclaman ser patrocinadores del mismo distribuidor o cliente, la Compañía considerará la primera solicitud que haya recibido como la prevaleciente.

3.37. Transferencia Ante la Muerte de un Distribuidor. Ante la muerte de un distribuidor, su negocio podrá pasar a su descendencia. Deberá presentarse la documentación legal adecuada a la Compañía para asegurarse de que la transferencia es correcta. Por tal motivo, un distribuidor debería consultar con un abogado para recibir ayuda en la preparación de un testamento. En todos los casos en que un negocio de 4Life se transmita a consecuencia de un testamento u otro proceso de herencia, el beneficiario adquiere el derecho de recolectar el dinero de todas las bonificaciones y comisiones correspondientes a la Organización de Mercadeo del distribuidor difunto siempre y cuando haya calificado. El sucesor debe:

- Ejecutar un Contrato del Distribuidor;
- Proporcionar un original del certificado de defunción y una copia notariada del testamento u otro instrumento que establezca el derecho del sucesor al negocio de 4Life;
- Cumplir con los términos y provisiones del Contrato;
- Cumplir con todas los requisitos para obtener la condición de distribuidor en lugar del difunto; y
- Formar una Entidad de Negocios y adquirir un Número Federal de Identificación del Contribuyente, si el negocio se ha legado a o ha sido heredado por coherederos. 4Life emitirá todos los cheques de comisión y bonificaciones y un formulario 1099 a la entidad de negocios. Los herederos deberán proporcionar a 4Life un domicilio de registro al cual se enviarán los cheques de comisiones y bonificaciones.

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- Execute a Distributor Agreement;
- Comply with terms and provisions of the Agreement; and
- Meet all of the qualifications for the incapacitated distributor's status.

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

4. Responsibilities of Distributors

4. Responsabilidades de los Distribuidores

4.1. Change of Address or Telephone. To ensure timely delivery of products, support materials and commission checks, it is critically important that 4Life's files are current. Street addresses are required for shipping since UPS cannot deliver to a post office box. Distributors planning to move should send their new address and telephone number to 4Life's Corporate Offices to the attention of the Distributors Services Department. To guarantee proper delivery, two (2) weeks advance notice must be provided to 4Life on all changes.

4.1. Cambio de Domicilio o Teléfono. Para asegurar que los productos, materiales y cheques lleguen a tiempo, es muy importante que los registros de 4Life se mantengan actualizados. Es necesario tener un domicilio físico para los envíos por UPS ya que ellos no pueden hacer entregas a casillas de correo. Los distribuidores que planeen cambiar de domicilio deberían enviar la nueva dirección y número de teléfono a las Oficinas Corporativas de 4Life atención Departamento de Servicio al Distribuidor. Para garantizar la entrega adecuada, los cambios deberán hacerse con por lo menos dos (2) semanas de anticipación.

4.2. Continuing Development Obligations and Ongoing Training. Any distributor who is the Sponsor or Enroller of another distributor must perform a bona fide supervisory function to ensure that his or her Downline is properly operating his or her 4Life business. Distributors must have ongoing contact, communication and management supervision with the distributors in their Marketing Organizations. Examples of such contact and supervision may include, but are not limited to: newsletters, written correspondence, personal meetings, telephone contact, voice mail, electronic mail, and the accompaniment of Downline distributors to 4Life meetings, training sessions, and other functions. Upline distributors are also responsible to motivate and train new distributors in 4Life product knowledge, effective sales techniques, the 4Life Marketing and Compensation Plan, and compliance with Company Policies.

4.2. Las Obligaciones del Desarrollo Continuo y la Capacitación Constante. Cualquier distribuidor que sea patrocinador o matriculador de otro distribuidor debe desempeñar una función supervisora de buena fe a fin de asegurarse de que su línea descendente esté operando en forma adecuada dentro de su negocio de 4Life. Los distribuidores deben tener contacto constante, comunicación y supervisión con los distribuidores de la Organización de Mercadeo. Ejemplos de tal contacto y supervisión pueden incluir pero no limitarse a: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, mensajes, correo electrónico y el acompañar a los distribuidores de la línea descendente a las reuniones, capacitaciones y otras funciones de 4Life. Los distribuidores de la línea ascendente son también responsables de motivar y capacitar a los nuevos distribuidores sobre el conocimiento de los productos de 4Life, técnicas eficaces de venta, el Plan de Mercadeo y Compensación y el cumplimiento de las Normas de la Compañía.

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

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

4.4. Ongoing Sales Responsibilities. Regardless of their level of achievement, distributors have an ongoing

4.4. La Responsabilidad Constante de las Ventas. Sin tener en cuenta los niveles de sus logros, los distribuidores



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

obligation to continue to personally promote sales through the generation of new customers and through servicing their existing customers.

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

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

4.7. Reporting Policy Violations. Distributors observing a violation of the Policies by another distributor should submit a written report of the violation directly to the attention of the 4Life Compliance Department. Details of the incident such as dates, number of occurrences, persons involved, and any supporting documentation should be included in the report.

5. Sales Requirements

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

tienen la responsabilidad constante de continuar promoviendo las ventas en forma personal a través de nuevas generaciones de clientes y atendiendo las cuentas de los clientes ya existentes.

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

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

4.7. El Informar sobre las Violaciones a las Normas. Los distribuidores que observen una violación de las Normas por parte de otro distribuidor deberán presentar un informe por escrito de tal violación directamente a 4Life con atención al departamento de “Compliance”. Los detalles del incidente tales como la fecha, el número de instancias, las personas involucradas y cualquier documentación que lo respalde deberán incluirse en el informe.

5. Requisitos de Ventas

5.1. Ventas de Producto. El Plan de Mercadeo y Compensación de 4Life se basa en la venta de productos y servicios de 4Life a consumidores finales. Los distribuidores deben cumplir con las exigencias personales de ventas y las de su Organización de Mercadeo (como así también con otras responsabilidades establecidas en el Contrato) para calificar para las bonificaciones, comisiones y avance a niveles más elevados de logros.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

5.2. No Price or Territory Restrictions. Distributors are not required to sell 4Life products at the suggested retail prices set by 4Life on the 4Life Product Price List. Distributors may sell 4Life products at any price they choose. There are no exclusive territories granted to anyone. No franchise fees are required. Any distributor who advertises and/or offers to sell 4Life brand products at a price less than the wholesale price ("wholesale price" being defined as the amount of a single container of product designated in the 4Life Product Price List as published and modified from time to time) will be terminated, without any cure period.

5.3. Sales Receipts. If a distributor sells any 4Life product from his or her inventory, he or she must give the customer a copy of a 4Life retail sales receipt at the time of the sale. Distributors must maintain all retail sales receipts for a period of two (2) years and furnish them to 4Life at the Company's request. Records documenting the purchases of Distributors' Preferred Customers will be maintained by 4Life.

6. Bonuses and Commissions

6.1. Bonus and Commission Qualification. A distributor must be active and in compliance with the Agreement to qualify for bonuses and commissions. So long as a distributor complies with the terms of the Agreement, 4Life shall pay commissions to such distributor in accordance with the Marketing and Compensation Plan. The minimum amount for which 4Life will issue a check is determined by the Company. If a distributor's bonuses and commissions do not equal or exceed the minimum amount, the Company will accrue the commissions and bonuses until they reach the minimum amount. A check will be issued once this amount has been accrued.

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

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

5.3. Recibos de las Ventas. Si un distribuidor vende cualquier producto de 4Life de su inventario, debe dar al cliente una copia del recibo de ventas de menudeo de 4Life al momento de la venta. Los distribuidores deben mantener los recibos de las ventas por un periodo de dos (2) años y proporcionarlas a 4Life si la Compañía se los exigiera. Los registros que documentan las compras de los clientes preferidos de los distribuidores los mantendrá 4Life.

6. Bonificaciones y Comisiones

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

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

thereafter until the commission is recovered from the distributors who received bonuses and commissions on the sales of the refunded goods.

6.3. Unclaimed Commissions and Credits. Distributors must deposit or cash commission and bonus checks within six (6) months from their date of issuance. A check that remains uncashed after six (6) months will be void. After a check has been voided, 4Life will credit the distributor's account. There shall be a \$15.00 charge for such a transaction; plus a \$10.00 monthly maintenance fee. Any other issued credit (other than a voided check) that remains unused after six (6) months will incur a \$10.00 monthly maintenance fee.

7. Product Guarantees, Returns and Inventory Repurchase

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

If a distributor is unsatisfied with any 4Life product purchased for personal use, the distributor may return the product within thirty (30) days from the date of purchase for a one hundred percent (100%) refund, a replacement or exchange (less shipping charges). This guarantee is limited to \$300 in any 12-month period. If a distributor wishes to return merchandise exceeding \$300 in any 12-month period, the return will be deemed an inventory repurchase and the Company shall repurchase the inventory pursuant to the terms in the "Return of Inventory and Sales Aids by Distributors" section of these Policies, and the distributor's Distributor Agreement shall be canceled.

7.2. Products Returned by Personal Retail Customers. If a personal retail customer returns a product to the distributor from whom it was purchased, the distributor may return it to the Company for an exchange or

distribuidor. Las deducciones continuarán cada periodo de pago subsiguiente hasta que la comisión sea recobrada del distribuidor que haya recibido las bonificaciones y las comisiones sobre las ventas de los productos que fueron devueltos.

6.3. Comisiones y Créditos Que No Hayan Sido Reclamados. Los distribuidores deben depositar o cambiar los cheques de bonificación o comisión dentro de los seis (6) meses a partir de la fecha de emisión. Si un cheque no fue cambiado en seis (6) meses, será anulado. Después de que se haya anulado un cheque, 4Life acreditará la cuenta del distribuidor. Habrá un recargo de \$15.00 por tal transacción; además de un recargo mensual de manutención de \$10.00. Cualquier otro crédito que haya (aparte de un cheque devuelto) que sigue en la cuenta después de seis (6) meses habrá un cargo mensual de manutención de \$10.00.

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

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

Si un distribuidor no estuviera satisfecho con un producto de 4Life que haya comprado para uso personal, el distribuidor podrá devolver el producto dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha de la compra para obtener el cien por ciento (100%) de reembolso, un reemplazo o cambio (menos los gastos de envío). Esta garantía se limita a \$300 durante un periodo de doce (12) meses. Si un distribuidor desea devolver mercadería que superen los \$300 en cualquier periodo de doce (12) meses, la devolución se considerará una re-compra de inventario y la Compañía re-comprará el inventario de acuerdo con los términos establecidos en la sección "Devoluciones de Inventario y Ayudas de Venta por los Distribuidores" de estas Normas, y el Contrato del Distribuidor será terminado.

7.2. Productos Devueltos por los Clientes Personales de Menudeo. Si un cliente personal de menudeo devuelve un producto al distribuidor de quien lo compró, el distribuidor puede devolverlo a la Compañía para un



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

replacement (the distributor returning the product is responsible for all shipping charges).

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

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

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

The return must be accompanied by:

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

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

cambio o reemplazo (el distribuidor que devuelva el producto es responsable por todos los gastos de envío).

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

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

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

La devolución debe estar acompañada de:

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

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

distributor to trace, insure or otherwise confirm that the Company has received the shipment.

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

8. Dispute Resolution and Disciplinary Proceedings

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

- Issuance of a written warning or admonition;
- Requiring the distributor to take immediate corrective measures;
- Loss of privileges;
- Loss of rights to one or more bonus and commission checks;
- 4Life may withhold from a distributor all or part of the distributor’s bonuses and commissions during the period that 4Life is investigating any conduct allegedly violating the Agreement. If a distributor’s business is canceled for disciplinary reasons, the distributor will not be entitled to recover any commissions withheld during the investigation period;
- Suspension of the individual’s Distributor Agreement for one or more pay periods;
- Involuntary cancellation of the offender’s Distributor Agreement;
- Any other measure expressly allowed within any provision of the Agreement or which 4Life deems practicable to implement and appropriate to equitably resolve injuries caused partially or exclusively by the distributor’s Policy violation or contractual breach; and/or
- In situations deemed appropriate by 4Life, the Company may institute legal proceedings for monetary and/or equitable relief.

asegurar o confirmar que la Compañía haya recibido el producto devuelto.

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

8. Resolución de Disputas y Procedimientos Disciplinarios

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

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

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

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

8.4. Arbitration. Any legal cause of action arising out of or relating to the Agreement, or the breach thereof, shall be settled by arbitration administered by the American Arbitration Association under its Commercial Arbitration Rules, and judgment on the award rendered by the arbitrator may be entered in any court having jurisdiction thereof. Distributors waive all rights to trial by jury or to any court. All arbitration proceedings shall be held in Salt Lake County, Utah, unless the laws of the state in which a distributor resides expressly require the application of its laws, in which case the arbitration shall be held in the capital city of that state.

All parties shall be entitled to all discovery rights pursuant to the Federal Rules of Civil Procedure. There shall be one arbitrator, an attorney at law, who shall have expertise in business law transactions with a strong preference being an attorney knowledgeable in the direct selling industry, selected from the panel that the American Arbitration Panel provides. Each party to the arbitration shall be responsible for its own costs and expenses of arbitration, including legal and filing fees. The decision of the arbitrator shall be final and binding on the parties and may, if necessary, be reduced to a judgment in any court of competent

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

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

8.4. Arbitraje. Cualquier causa de acción legal que surja de o en relación al Contrato, o la ruptura del mismo, será resuelta por medio de arbitraje provisto por "American Arbitration Association" (Asociación Americana de Arbitraje) bajo sus reglas de arbitraje comercial, y el juicio de los resultados obtenidos por el árbitro podrá presentarse a cualquier corte que tenga jurisdicción. Los distribuidores renuncian a todos los derechos a un tribunal con jurado o a una corte. Los procesos de todos los arbitrajes se llevarán a cabo en el condado de Salt Lake, Utah, a menos que las leyes del Estado en el cual reside un distribuidor exijan expresamente la aplicación de sus leyes, en cual caso el arbitraje será presentado en la ciudad capital de tal Estado.

Todas las partes cuentan con el derecho al proceso de descubrimientos de acuerdo con los reglamentos federales del procedimiento civil. Habrá un árbitro, un abogado, quien tendrá experiencia en las transacciones de derecho comercial y de preferencia será un abogado que conozca la industria de las ventas directas, seleccionado del panel que proporciona el American Arbitration Panel. Cada una de las partes del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluyendo los gastos legales y los honorarios de presentación de los expedientes. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante sobre las partes y puede, si fuera necesario, reducirse a un juicio en cualquier



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

jurisdiction. This agreement to arbitration shall survive any termination or expiration of the Agreement.

Nothing in the Agreement shall prevent 4Life from applying to and obtaining from any court having jurisdiction a writ of attachment, a temporary injunction, preliminary injunction, permanent injunction or other relief available to safeguard and protect 4Life’s interest prior to, during or following the filing of any arbitration or other proceeding or pending the rendition of a decision or award in connection with any arbitration or other proceeding.

8.5. Governing Law, Jurisdiction and Venue. Jurisdiction and venue of any matter not subject to arbitration shall reside in Salt Lake County or Utah County, State of Utah, unless the laws of the state in which a distributor resides expressly require the application of its laws, in which case that state’s law shall govern all issues relating to jurisdiction and venue. The Federal Arbitration Act shall govern all matters relating to arbitration. The laws of the State of Utah shall govern all other matters relating to or arising from the Agreement unless the laws of the state in which a distributor resides expressly require the application of its laws.

9. Ordering

9.1. Purchasing 4Life Products. Each distributor should purchase his or her products directly from 4Life. If a distributor purchases products from another distributor or any other source, the purchasing distributor will not receive the Personal Life Point Volume associated with that purchase. Purchases made from authorized LP Centers are excepted from this policy.

9.2. General Order Policies. On mail orders with invalid or incorrect payment, 4Life will attempt to contact the distributor by phone, and/or mail to try to obtain another payment. If these attempts are unsuccessful after five (5) working days, the order will be returned unprocessed. No C.O.D. orders will be accepted. 4Life maintains no minimum order requirements. Orders for products and sales aids may be combined.

corte de jurisdicción competente. Este contrato de arbitraje prevalecerá después de cualquier cancelación o vencimiento del Contrato.

Nada dentro del Contrato impedirá que 4Life solicite u obtenga de parte de la corte de jurisdicción un mandamiento de embargo, un embargo temporario, una prohibición judicial preliminar, permanente u otra compensación disponible para salvaguardar y proteger el interés de 4Life antes de, durante y después de la presentación de cualquier arbitraje u otros trámites o mientras esté pendiente la rendición de una decisión en conexión con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

8.5. Derecho Gobernante y Jurisdicción. La jurisdicción de cualquier asunto que no esté sujeto al arbitraje residirá en los condados de Salt Lake o Utah dentro del estado de Utah, de los Estados Unidos de América, a menos que las leyes del estado en el cual el distribuidor reside exijan expresamente la aplicación de sus leyes, en cuyo caso la ley de ese estado gobernaría sobre todos los asuntos relacionados a la jurisdicción. El “Federal Arbitration Act” de los Estados Unidos de América regirá todos los asuntos relacionados con el arbitraje. Las leyes del estado de Utah, de los Estados Unidos de América regirán sobre los otros asuntos relacionados con o que surjan del Contrato a menos que las leyes del estado en el cual reside el distribuidor exijan expresamente la aplicación de sus propias leyes.

9. Pedidos

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

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

9.3. Shipping and Backorder Policy. 4Life will normally ship products within one (1) working day from the date on which it receives an order. 4Life will expeditiously ship any part of an order currently in stock. If, however, an ordered item is out of stock, it will be placed on backorder and sent when 4Life receives additional inventory. Distributors will be charged and given Personal Life Point Volume on backordered items unless notified on the invoice that the product has been discontinued. 4Life will notify distributors and customers if items are backordered and are not expected to ship within thirty (30) days from the date of the order. An estimated shipping date will also be provided. Backordered items may be canceled upon a distributor's request. Distributors may request a refund, credit on account, or replacement merchandise for canceled backorders. If a refund is requested, the distributor's Personal Life Point Volume will be decreased by the amount of the refund in the month and bonuses withheld in a subsequent month in which the refund is issued.

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

9.5. Payment and Shipping Deposits. No monies should be paid to or accepted by a distributor for a sale to a personal retail customer except at the time of product delivery. Distributors should not accept monies from retail customers to be held for deposit in anticipation of future deliveries.

9.6. Insufficient Funds. It is the responsibility of each distributor to ensure that there are sufficient funds or credit available in his or her account to cover the monthly Autoship order. 4Life is not required to contact distributors in regard to orders canceled due to insufficient funds or credit. This may result in a distributor's failure to meet his or her Personal Life Point Volume requirements for the month.

9.7. Returned Checks. All checks returned by a distributor's bank for insufficient funds will be re-submitted

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

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

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

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

9.7. Cheques Devueltos. Todos los cheques que devuelva el banco de un distribuidor por falta de fondos



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

for payment. A \$25.00 returned check fee will be charged to the account of the distributor. After receiving a returned check from a customer or a distributor, all future orders must be paid by credit card, money order or cashier's check. Any outstanding balance owed to 4Life by a distributor for NSF checks and returned check fees may be withheld from subsequent bonus and commission checks or collected in any other manner deemed appropriate by 4Life. Reinstatement of payment by check shall be at the discretion of 4Life.

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

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

10. Inactivity and Cancellation - Termination

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

serán presentados nuevamente para su pago. Un cargo de \$25.00 por cheques retornados se cobrará a la cuenta del distribuidor. Después de recibir de regreso un cheque de un distribuidor o cliente, todos los pedidos que se hagan en el futuro deberán pagarse con tarjeta de crédito, giro postal o cheque del cajero. Cualquier balance pendiente a favor de 4Life por parte de un distribuidor, y causado por un cheque sin fondos y los cargos por tales cheques se retendrán de los cheques de bonificaciones y comisiones subsiguientes o serán recolectados de la manera que 4Life crea apropiada. La reincorporación de los pagos por cheque queda a la discreción de 4Life.

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

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

10. Inactividad y Cancelación – Terminación

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

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

10.2. Cancellation Due to Inactivity. It is the distributor's responsibility to lead his or her Marketing Organization with the proper example in personal production of sales to end consumers. Without this proper example and leadership, the distributor will lose his or her right to receive commissions from sales generated through his or her Marketing Organization. Therefore, distributors who personally produce less than the required Personal Life Point Volume as specified in the 4Life Marketing and Compensation Plan for any pay period will not receive a commission for the sales generated through their Marketing Organization for that pay period. If a distributor has not fulfilled his or her personal sales requirements for a period of six (6) consecutive calendar months (and thus becomes "inactive"), his or her Distributor Agreement shall be canceled for inactivity on the day following the last day of the sixth month of inactivity. Written confirmation of the cancellation will not be provided by 4Life.

10.3. Involuntary Cancellation (Termination). A distributor's violation of any of the terms of the Agreement, including any amendments that may be made by 4Life in its sole discretion, may result in any of the sanctions listed in

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

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

10.3. Cancelación Involuntaria (Terminación). La violación por parte de un distribuidor de cualquier de los términos de este Contrato, incluyendo las enmiendas que hubiera hecho 4Life a su sola discreción, puede resultar en



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

the Agreement, including, but not limited to, the involuntary cancellation of his or her Distributor Agreement. Cancellation shall be effective on the date on which written notice is mailed, faxed or delivered to an express courier, addressed to the distributor’s last known address or that of his or her attorney, or when the distributor receives actual notice of cancellation, whichever occurs first. 4Life reserves the right to withhold and/or permanently retain funds and prevent any roll-up depending on the individual circumstances surrounding each case.

10.4. Voluntary Cancellation. A participant in this multilevel marketing plan has a right to cancel at any time, regardless of reason. Cancellation must be submitted in writing to the Company at its principal business address. The written notice must include the distributor’s signature, printed name, address and Distributor Identification Number. If a canceling distributor is also on the Autoship program, his or her Autoship will also be canceled. If he or she wishes to remain an Autoship customer, he or she must contact 4Life’s Distributor Services Department to establish a customer account.

10.5. Non-Continuation. A distributor may also voluntarily cancel his or her Distributor Agreement by failing to pay the material and subscription fee on the Agreement on its anniversary date.

Definitions

4Life

The term “4Life” as it is used throughout the Agreement means 4Life Research C.S.A., LLC.

Active Distributor

A distributor who satisfies the minimum Personal Life Point Volume requirements, as set forth in the 4Life Marketing and Compensation Plan, to ensure that a Distributor Agreement remains in force.

Agreement

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

cualquiera de las sanciones enumeradas en el Contrato, incluyendo, pero sin limitarse a la terminación de su Contrato del Distribuidor. La cancelación entrará en efecto en la fecha en que la notificación escrita sea enviada por correo, fax o por correo expreso, dirigida al distribuidor al último domicilio conocido o al de su abogado, o cuando el distribuidor reciba el aviso de terminación, el que ocurra primero. 4Life se reserve el derecho de retener y/o retener permanentemente los fondos y evitar cualquier movimiento de la organización, dependiendo de las circunstancias individuales pertinentes a cada caso.

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

10.5. No Continuación. Un distribuidor puede también voluntariamente cancelar su Contrato del Distribuidor al no pagar el honorario de los materiales y la suscripción en su fecha aniversario.

Definiciones

4Life

El término “4Life” como está usado durante este Contrato significa 4Life Research C.S.A., LLC.

Distribuidor Activo

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

Contrato

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Autoship Customer

A customer who has executed a 4Life Customer Agreement and who agrees to purchase a specified package of 4Life products and services each calendar month.

Commissionable Products / Services

All 4Life products and services on which commissions and bonuses are paid. Distributor Kits and sales aids are not commissionable products.

Company

The term “Company” as it is used throughout the Agreement means 4Life Research C.S.A., LLC.

Downline Activity Report

A monthly report generated by 4Life that provides critical data relating to the identities of distributors, sales information and enrollment activity of each distributor’s Marketing Organization. This report contains confidential and trade secret information which is proprietary to 4Life.

Enroller

A distributor who personally recruits another distributor and places the new distributor in his or her Downline. The Enroller of a new distributor may also be the new distributor’s Sponsor.

Group Life Point Volume

The commissionable value of 4Life products generated by a distributor’s Marketing Organization. Group Life Point Volume includes the Personal Life Point Volume of the subject distributor. (Distributor Kits and sales aids have no Life Point Volume.)

Immediate Household

Heads of household and dependent family members residing in the same house.

Level

The layers of downline customers and distributors in a particular distributor’s Marketing Organization. This term refers to the relationship of a distributor relative to a particular upline distributor, determined by the number of distributors between them who are related by sponsorship. For example, if A sponsors B, who sponsors C, who sponsors D, who sponsors E, then E is on A’s fourth level.

Ciente Auto-Envío

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

Productos y/o Servicios Que Califican para Comisiones

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

La Compañía

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

Los Informes Sobre la Actividad de la Línea Descendente

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

Matriculador

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

Volumen de Life Points de Grupo

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

Familia Inmediata

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

Nivel

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Life Points

Every commissionable 4Life product is assigned a point value. Distributor commissions are based on the total point value of products sold by each distributor and his or her Marketing Organization.

Line

Also called leg. A part of a distributor’s Downline that starts with someone sponsored by that distributor and continues below that sponsorship.

Marketing Organization

Customers and distributors below a particular distributor.

Official 4Life Materials

Literature, audio or video tapes, and other materials developed, printed, published and/or distributed by 4Life to distributors.

Personal Life Point Volume

The commissionable value of services and products sold in a volume period by the Company to a distributor.

Qualified Rank

The term “Qualified Rank” refers the current rank of a distributor, as determined by the 4Life Marketing and Compensation Plan, for any volume period. To be considered “Qualified” relative to a particular rank, a distributor must meet the criteria set forth in the 4Life Marketing and Compensation Plan for his or her respective rank.

Resalable

Products and sales aids are “Resalable” if each of the following elements are satisfied: (1) they are unopened and unused; (2) packaging and labeling has not been altered or damaged; (3) the product and packaging are in a condition such that it is a commercially reasonable practice within the trade to sell the merchandise at full price; (4) products are returned to 4Life within one (1) year from the date of purchase; (5) the product expiration date has not elapsed. Any merchandise that was identified at the time of sale as non-returnable, discontinued, or as a seasonal item, shall not be resalable.

Life Points

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

Línea

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

Organización de Mercadeo

Los clientes y distribuidores debajo de un distribuidor en particular.

Materiales Oficiales de 4Life

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

Volumen de Life Points Personales

El valor que califica para comisiones de los servicios y productos vendidos en un periodo de volumen por la Compañía a un distribuidor.

Rango Calificado

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

Reventa

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



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Sponsor

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

Patrocinador

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