

NORMAS DA EMPRESA



ÍNDICE

1. Introdução	2
2. Definições	3
3. Garantia, Devolução de Produtos e Reembolso	7
4. Estrutura de Bónus / Plano de Marketing	10
5. Estatuto de Gerente e Qualificações	14
6. Bónus de Liderança (BL)	16
7. Incentivos Adicionais	18
8. Prémios para Gerentes e Níveis Superiores	18
9. Bónus Gema	22
10. Programa de Incentivos Ganhos	23
11. Partilha de Lucros	24
12. Rally Global FLP	27
13. Procedimento para Encomendas	28
14. Políticas de Re-patrocínio	29
15. Políticas de Patrocínio Internacional	30
16. Actividades Proibidas	31
17. Políticas da Empresa	35
18. Legal	39
19. Cláusulas Restritivas	42
20. Informação Confidencial e Acordo de Confidencialidade	44

1 INTRODUÇÃO

1.01 (a) Forever Living Products (FLP) é uma família internacional de empresas que produz e comercializa em todo o mundo produtos exclusivos de saúde e beleza, através do seu conceito único que encoraja e apoia o uso e a venda a retalho dos seus produtos através de Distribuidores independentes. A FLP proporciona aos seus Distribuidores produtos de qualidade, pessoal de apoio e um plano de marketing do melhor que há na indústria.

As empresas filiais e os seus produtos oferecem aos consumidores e aos Distribuidores uma oportunidade para melhorarem a sua qualidade de vida através do uso dos produtos FLP, e permitem o acesso igual ao êxito a qualquer pessoa que esteja disposta a aplicar adequadamente o programa. Ao contrário da maior parte das oportunidades de negócio, é pouco o risco financeiro para os participantes do FLP, uma vez que não é exigido um investimento mínimo de capital e a Empresa tem uma política liberal de recompra.

(b) A FLP não afirma que um Distribuidor alcançará êxito financeiro sem trabalho ou confiando apenas no esforço de outros. A compensação na FLP baseia-se na venda dos seus produtos. Os Distribuidores são contratantes independentes cujo êxito ou fracasso depende do seu esforço pessoal.

(c) A FLP tem uma longa história de êxitos. O objectivo fundamental do plano de marketing da FLP é promover a venda e o uso de produtos de alta qualidade junto dos consumidores. O objectivo dos Distribuidores é criar uma organização de vendas para promover a venda e o uso destes produtos junto dos consumidores.

(d) Os Distribuidores Independentes, em todos os níveis do Plano de Marketing da FLP, são encorajados a fazer vendas a retalho todos os meses e a manter registos de tais vendas.

(e) Os Distribuidores com sucesso adquirem conhecimento actual do mercado participando em encontros de formação, mantendo os seus próprios clientes a retalho, e patrocinando outros a vender a retalho.

(f) Os Distribuidores que tiverem questões a colocar ou precisem de clarificações devem contactar o seu Patrocinador, ou telefonar para a sede da Forever Living Products Portugal, número 21 4111200.

1.02 (a) As Normas da Empresa foram implementadas para estabelecer restrições, regras e regulamentos para as vendas e para os procedimentos de marketing; e para prevenir actos impróprios, abusivos ou ilegais. Estas Normas da Empresa são revistas, modificadas e aumentadas, de tempos a tempos.

(b) Cada Distribuidor tem a obrigação de conhecer as Normas da Empresa.

(c) Cada Distribuidor, ao assinar o formulário de candidatura do Distribuidor, concorda respeitar as Normas da Empresa FLP. A linguagem usada refere especificamente o compromisso contratual do Distribuidor em seguir as Normas da Empresa FLP. As encomendas de produtos na FLP são uma reafirmação de tal compromisso em respeitar as Normas da Empresa.

2 DEFINIÇÕES

2.01 Vendas Acreditadas: actividade de vendas reflectida nos Pontos de encomendas feitas à Empresa.

2.02 Líder de Vendas Activo: Um Líder de Vendas com 4 ou mais Pontos Activos no seu País de Residência durante um mês, sendo que, no mínimo, um deles deve ser um Ponto Pessoal. O estatuto de 'Activo' de um Líder de Vendas é estabelecido em cada Mês, e faz parte das exigências de qualificação para receber os Bónus de Volume e de Liderança, o Bónus Gema, os pagamentos de Incentivos Ganhos, o estatuto de Gerente Águia, as despesas dos Rallies e a Partilha de Lucros.

2.03 Bónus: pagamento em dinheiro da Empresa a um Distribuidor.

(a) Bónus Pessoal (BP): pagamento em dinheiro a um Assistente de Supervisor, a um Supervisor, a um Assistente de Gerente, ou a um Gerente, de 5-18% do PRS –Preço Retalho Sugerido- das suas Vendas Pessoais Acreditadas. (veja 4.01 (b)-(e))

(b) Bónus de Novo Distribuidor (BND): pagamento em dinheiro a um Assitente de Supervisor, a um Supervisor, a um Assistente de Gerente ou a um Gerente de 5-18% do PRS das Vendas Pessoais Acreditadas do Distribuidor que é patrocinado pessoalmente (ou dos Distribuidores da linha descendente desse Distribuidor) enquanto esse Distribuidor que é patrocinado pessoalmente estiver ao nível de Novo Distribuidor. (veja 4.01(b)-(e))

(c) Bónus de Volume (BV): pagamento em dinheiro a um Líder de Vendas qualificado de 3-13% do PRS das Vendas Pessoais Acreditadas de

um Distribuidor da linha descendente que não esteja numa linha descendente de um Gerente Activo. (veja 4.01 (c)- (e))

- (d) **Bónus de Liderança (BL):** pagamento em dinheiro a um Gerente qualificado de 2-6% do PRS das Vendas Pessoais Acreditadas dos Gerentes da sua linha descendente e dos Distribuidores pertencentes às linhas descendentes desses Gerentes. (veja 6.04)

2.04 Pontos, Case Credits ou CC: valor atribuído a cada produto para calcular a actividade de vendas e para determinar promoções, bónus, prémios e incentivos ganhos a atribuir aos Distribuidores, tal como previsto no Plano de Marketing da FLP. Todos os Pontos são calculados numa base Mensal.

- (a) Pontos Activos: Pontos Pessoais mais os Pontos do Novo Distribuidor. Estes são usados para determinar o estatuto de Líder de Vendas Activo a cada Mês.
- (b) Pontos de Liderança: Pontos dados como prémio a um Gerente Qualificado Activo para o Bónus de Liderança (BL) calculado a 40%, 20%, ou 10% dos Pontos Pessoais e não gerenciais dos seus Gerentes Activos de 1ª, 2ª e 3ª geração, respectivamente.
- (c) Pontos de Novo Distribuidor: Pontos reflectidos nas Vendas Pessoais Acreditadas de um Distribuidor patrocinado pessoalmente, ou de um dos Distribuidores da linha descendente daquele, enquanto eles estiverem ao nível de Novo Distribuidor.
- (d) Pontos não gerenciais: Pontos reflectidos nas Vendas Pessoais Acreditadas de um Distribuidor da linha descendente que não esteja na linha descendente de um Gerente.
- (e) Pontos de Passagem: Pontos reflectidos nas Vendas Pessoais Acreditadas de um Não-Gerente da linha descendente que passou por um Gerente Inactivo.
- (f) Pontos Pessoais: Pontos reflectidos nas Vendas Pessoais Acreditadas de um Distribuidor.
- (g) Pontos Totais: a soma total de todos os Pontos do Distribuidor.

2.05 CC: Pontos ou Case Credit (veja 2.04)

2.06 Distribuidor: qualquer pessoa cujo nome apareça numa Candidatura a Distribuidor que tenha sido aceite pela Empresa, independentemente do seu nível de vendas corrente no plano de marketing.

2.07 Doméstico: pertencente ao País de Residência do Distribuidor.

2.08 Linha Descendente: todos os Distribuidores patrocinados na linha descendente de um Distribuidor, independentemente do número de gerações.

2.09 Gerente Águia: Um Gerente que tenha alcançado o estatuto de Gerente Águia. (veja 8.04)

2.10 Incentivos Ganhos: um programa de incentivos que paga a Distribuidores qualificados um pagamento extra em dinheiro durante 36 meses. (veja 10.01)

2.11 Viagem Ganha: uma viagem oferecida a um Distribuidor que tenha alcançado qualquer um dos vários programas de incentivo do plano de marketing. (veja 7.03)

2.12 Gerente Gema: um Gerente que tenha desenvolvido pelo menos 9 Gerentes Patrocinados Reconhecidos de 1ª Geração. (veja 8.07)

2.13 País de Residência: o país em que um Distribuidor reside a maior parte do tempo. É neste país que os Gerentes têm de se qualificar para obter a pontuação necessária que permitam a sua qualificação para receber bônus de grupo ou de liderança, em todos os outros países FLP.

2.13.1. Partilha de Incentivos: O total de Pontos gerados, de acordo com as regras de Partilha de Lucros, que são usados para determinar a parte do conjunto(s) de bônus que cabe ao distribuidor.

2.14 Gerente Herdado: (veja 5.04)

2.15 Bônus de Liderança (BL) Qualificado: um Gerente Reconhecido que se tenha qualificado para receber o Bônus de Liderança para o Mês. (veja 6.02)

2.16 Mês: um mês do calendário (i.e., de 1 de Janeiro até 31 de Janeiro).

2.17 BND: Bônus de Novo Distribuidor. (veja 2.03 (b))

2.18 PND Lucro: Lucro de Preços do Novo Distribuidor. (veja 2.21)

2.19 Novo Distribuidor: um Distribuidor que ainda não tenha alcançado o nível de Assistente de Supervisor.

2.20 Preço do Novo Distribuidor (PND): O preço, não incluindo impostos, pelo qual todos os produtos são vendidos aos Distribuidores (independentemente do nível de vendas) que ainda não completaram os seus primeiros 2 pontos pessoais em 2 meses consecutivos. Este preço tem um desconto de 15% em relação ao Preço do Retalho Sugerido.

2.21 Lucro de Preços do Novo Distribuidor (PND): a diferença entre o Preço do Novo Distribuidor e o preço Grossista, que é pago ao patro-

cinador da linha ascendente imediata sobre as Vendas Pessoais Acreditadas de um Distribuidor que não seja tenha completado a qualificação acima descrita.

2.22 Empresa Operacional: A Empresa administrativa que gere uma única base de dados usada por um país ou por vários para calcular as ascensões no nível do plano de marketing, os pagamentos de bônus, e as qualificações de incentivos.

2.22.1. País Participante: Um país que se tenha qualificado para participar no Incentivo de Partilha de Lucros gerando pelo menos 3,000 pontos durante quaisquer três meses do ano de calendário anterior (3,000 pontos para quaisquer dois meses se está a re-qualificar-se), e produza pelo menos um qualificador para Partilha de Lucros.

2.23 BP: Bónus Pessoal. (veja 2.03(a))

2.24 Vendas Pessoais Acreditadas: os Pontos da actividade de vendas de um Distribuidor reflectida nas compras feitas em seu nome.

2.24.1 País Qualificado: Qualquer País Participante que esteja a ser usado como país de qualificação para o Incentivo de Partilha de Lucros.

2.25 Gerente Reconhecido: (veja 5.01)

2.26 Região: A região na qual se situa o País de Residência de um Distribuidor. As regiões incluem a América do Norte, a América Latina, a África, a Europa e a Ásia.

2.27 Distribuidor Re-patrocinado: um Distribuidor que tenha mudado de patrocinador após 2 anos de não actividade. (veja 13.01)

2.28 Cliente a Retalho: qualquer pessoa que não seja um Distribuidor e que compre produtos para seu uso pessoal.

2.29 Líder de Vendas: um Distribuidor que esteja ao nível de Supervisor ou acima.

2.30 Nível de Vendas: qualquer um dos vários níveis alcançados pela acumulação de Pontos de um Distribuidor e da sua Linha Descendente. Estes incluem Assistente de Supervisor, Supervisor, Assistente de Gerente e Gerente. (veja 4.01(b)-(e))

2.31 Patrocinador: um Distribuidor que recrute outro Distribuidor; ou, qualquer Distribuidor na linha ascendente da genealogia de um Distribuidor.

2.32 Gerente Patrocinado: (veja 5.03)

2.33 PRS: Preço do Retalho Sugerido. (veja 2.34)

2.34 Preço do Retalho Sugerido (PRS): O preço, não incluindo impostos, ao qual a Empresa recomenda que os produtos sejam vendidos aos Clientes a Retalho. É sobre este preço que todos os bônus são calculados.

2.35 Gerente Transferido: (veja 5.04)

2.36 Linha Ascendente: um Patrocinador de um Distribuidor, independentemente do número de geração acima.

2.37 Gerente Não-reconhecido: (veja 5.02)

2.38 BV: Bônus de Volume. (veja 2.03(c))

2.39 Dispensa (BV & BL): uma dispensa dada a partir do País de Residência de um Gerente qualificado que o dispensa dos requisitos para receber os Bônus de Volume e de Liderança gerados em todos os países estrangeiros. (veja 14.01(c)-(d))

2.40 LojaWeb: site de compras oficial www.foreverliving.com

2.41 Preço Grossista (PG): o preço, não incluindo impostos, ao qual os produtos são vendidos aos Distribuidores que tenham atingido 2 pontos em 2 meses consecutivos. Este preço tem desconto de 30% em relação ao PRS.

2.42 Grossista Qualificado: o direito de comprar produtos a Preço Grossista. Um Distribuidor é grossista qualificado após ter Vendas Pessoais Acreditadas de 2 Pontos em qualquer período consecutivo de 2 meses.

3 GARANTIA, DEVOUÇÃO DE PRODUTOS E REEMBOLSOS

3.01 Os períodos de tempo seguintes serão os aplicados, excepto quando modificados por lei.

3.02 A FLP assegura a satisfação e garante que os seus produtos estão livres de defeitos e estão substancialmente conforme as especificações do produto. Esta garantia é válida por um período de trinta (30) dias após a compra para todos os produtos FLP, excluindo a literatura e produtos promocionais.

CLIENTES A RETALHO

3.03 Aos Clientes a Retalho é dada a garantia de 100% de satisfação com o produto. No período de trinta (30) dias após a data de compra, um Cliente a Retalho pode:

- (a) Obter a substituição de qualquer produto com defeito; ou

- (b) Cancelar a compra, devolver o produto e obter a devolução integral do seu dinheiro.

Em todos os casos, é necessário que haja notificação adequada, prova de compra e devolução dentro do prazo para que o produto seja devolvido à fonte. A FLP reserva-se o direito de rejeitar devoluções repetitivas.

3.04 Quando os produtos FLP são adquiridos a partir ou através de um Distribuidor FLP, esse Distribuidor é o primeiro responsável pela satisfação do cliente, trocando ele o produto ou devolvendo o dinheiro. Em caso de conflito, a FLP apura os factos e resolve a questão. Se a FLP tiver de desembolsar dinheiro, o mesmo será cobrado aos Distribuidores da FLP que beneficiaram com a venda de produtos.

REEMBOLSO E PROCEDIMENTO DE DEVOLUÇÕES PARA OS DISTRIBUIDORES

3.05 Durante os períodos de garantia já referidos, a FLP providencia a substituição de um produto novo igual em troca do produto com defeito ou em troca de um produto que tenha sido devolvido ao Distribuidor por um Cliente a Retalho por este não estar satisfeito. Tal substituição fica sujeita à validação da prova de compra apresentada bem como da data em que foi efectuada. Tal compra deve ter sido pela devolução do produto pelo Distribuidor. Para além disso, para substituições de produtos de um Distribuidor devido a devoluções de produtos feitas por Clientes a Retalho, será exigida a prova de venda ao Cliente a Retalho e uma prova de cancelamento escrita com o recibo assinado para reembolso, bem como a devolução do produto ou das embalagens / recipientes vazios. As devoluções repetitivas de produtos pelas mesmas partes serão rejeitadas.

3.06 (a) A FLP fará a recompra de quaisquer produtos FLP não vendidos, e vendáveis, excepto literatura, que tenham sido comprados em Portugal no período anterior de doze (12) meses a qualquer Distribuidor que rescinda a sua Distribuição FLP. Tal recompra será feita após a notificação escrita do Distribuidor, enviada à FLP, manifestando a sua intenção de rescindir a Distribuição FLP e de prescindir de todos os direitos e privilégios com ela relacionados. O Distribuidor que rescinde deve devolver à FLP todos os produtos pelos quais pretende ser reembolsado, bem como a prova de compra.

(b) Se o produto devolvido pelo Distribuidor que rescinde tiver sido comprado a Preço de Novo Distribuidor, o Lucro de PND será deduzido ao patrocinador na linha ascendente imediata e, se o produto devolvi-

do for superior a 1 ponto, todos os Bónus e Pontos recebidos pela linha ascendente do Distribuidor que rescinde relacionados com os produtos devolvidos, serão deduzidos da linha ascendente. Se os Pontos tiverem sido usados para qualquer subida de nível do Distribuidor ou da linha ascendente, essas subidas podem ser re-calculadas após a dedução dos pontos, para determinar se as subidas se devem manter válidas.

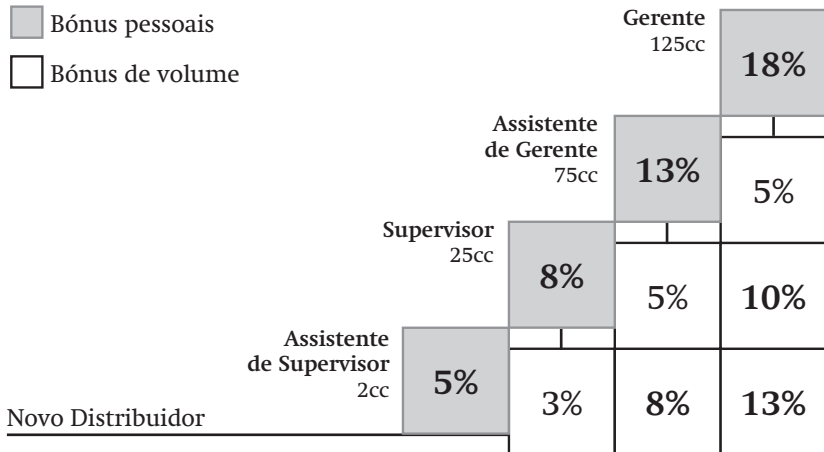
(c) Se um Distribuidor que rescinde devolver um Combo Pack “Touch of Forever” ou qualquer Combo Pak Combinado, e se faltar algum produto, o reembolso e as deduções à linha ascendente serão calculados como se todo o Combo Pak Combinado tivesse sido devolvido, e depois o valor grossista ou do PND dos produtos em falta será deduzido do reembolso efectuado. Após a verificação dos factos, o Distribuidor receberá da FLP um cheque com o reembolso no montante igual ao do custo do Distribuidor com os produtos devolvidos, menos os bónus recebidos pessoalmente relacionados com a compra original e o custo de manuseamento, custos de transporte e quaisquer outras compensações apropriadas.

(d) Após a recuperação de quaisquer custos ou danos resultantes da conduta adversa do Distribuidor que rescinde, caso existam, a FLP retirará o Distribuidor do seu Plano de Marketing da FLP, e toda a sua organização de linha descendente passará directamente para a Patrocinador do Distribuidor que rescinde, de acordo com a sua sequência geracional corrente.

3.07 A “Regra da Recompra” é concebida de modo a impôr ao patrocinador e à Empresa a obrigação de assegurar que o Distribuidor patrocinado está a comprar os produtos de uma forma sensata. O Patrocinador deve fazer todos os esforços para dar aos Distribuidores as orientações recomendadas, de modo a que eles comprem apenas os produtos suficientes para responder às necessidades de vendas imediatas. Os produtos previamente certificados como tendo sido vendidos, consumidos ou utilizados não serão sujeitos a recompra ao abrigo da “Regra da Recompra”.

4 ESTRUTURA DE COMISSÕES/PLANO DE MARKETING

4.01 O Plano de Marketing da Forever Living explica-se da seguinte forma:



(a) **Novo Distribuidor. A Empresa paga:**

- Lucro PND das Vendas Pessoais Acreditadas dos Distribuidores pessoalmente patrocinados que não são Grossistas Qualificados.

(b) **Assistente de Supervisor é conseguido através da geração de um total de 2 Pontos Domésticos Pessoais e não gerenciais, num período de quaisquer 2 Meses consecutivos. A empresa paga:**

- Lucro PND sobre as Vendas Pessoais Acreditadas dos Distribuidores pessoalmente patrocinados que não são Grossistas Qualificados.
- 5% de Bônus de Novo Distribuidor sobre as Vendas Pessoais Acreditadas dos Novos Distribuidores pessoalmente patrocinados e das suas linhas descendentes. 5% de Bônus Pessoal sobre as Vendas Pessoais Acreditadas.

(c) **Supervisor é conseguido gerando um total de 25 Pontos Pessoais e não gerenciais, num período de quaisquer 2 Meses consecutivos. A Empresa paga:**

- Lucro PND sobre as Vendas Pessoais Acreditadas dos Distribuidores pessoalmente patrocinados que não são Grossistas Qualificados.
- 8% de Bónus de Novo Distribuidor sobre as Vendas Pessoais Acreditadas dos Novos Distribuidores pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes.
- 8% de Bónus Pessoal sobre as Vendas Pessoais Acreditadas.
- 3% de Bónus de Volume sobre as Vendas Pessoais Acreditadas de Assistentes de Supervisor pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes.

(d) Assistente de Gerente é conseguido gerando um total de 75 Pontos Pessoais e não gerenciais, num período de quaisquer 2 Meses consecutivos. A Empresa paga:

- Lucro PND sobre as Vendas Pessoais Acreditadas dos Distribuidores pessoalmente patrocinados que não são Grossistas Qualificados.
- 13% de Bónus de Novo Distribuidor sobre as Vendas Pessoais Acreditadas dos Novos Distribuidores pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes.
- 13% de Bónus Pessoal sobre as Vendas Pessoais Acreditadas.
- 5% de Bónus de Volume sobre as Vendas Pessoais Acreditadas de Supervisores pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes
- 8% de Bónus de Volume sobre as Vendas Pessoais Acreditadas de Assistentes de Supervisor pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes.

(e) Gerente é conseguido gerando um total de 120 Pontos Pessoais e não gerenciais, num período de quaisquer 2 Meses consecutivos. A Empresa paga:

- Lucro PND sobre as Vendas Pessoais Acreditadas dos Distribuidores pessoalmente patrocinados que não são Grossistas Qualificados.
- 18% de Bónus de Novo Distribuidor sobre as Vendas Pessoais Acreditadas dos Novos Distribuidores pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes.
- 18% de Bónus Pessoal sobre as Vendas Pessoais Acreditadas.
- 5% de Bónus de Volume sobre as Vendas Pessoais Acreditadas de Assistentes de Gerentes pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes
- 10% de Bónus de Volume sobre as Vendas Pessoais Acreditadas de Supervisores pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes.
- 13% de Bónus de Volume sobre as Vendas Pessoais Acreditadas de

Assistentes de Supervisor pessoalmente patrocinados e das suas Linhas Descendentes.

- (f) Qualquer mês ou dois meses consecutivos podem ser usados para acumular os Pontos necessários para alcançar os níveis de Assistente de Supervisor, Supervisor, Assistente de Gerente ou Gerente. Todas as subidas devem ocorrer na data exacta em que são acumulados os Pontos suficientes para chegar a um nível específico.
- (g) Excepto nos casos em que múltiplos países usam a mesma Empresa Operacional, os Pontos gerados num país não podem ser combinados com os que são gerados noutra país, com o propósito de alcançar avanços no nível de vendas.
- (h) Os Pontos Domésticos Pessoais de um Novo Distribuidor também vão contar como Pontos de Novo Distribuidor para todos os seus patrocinadores da linha ascendente até, e incluindo, o primeiro patrocinador da linha ascendente que tenha alcançado o nível de Assistente Supervisor ou outro mais elevado.
- (i) Um Patrocinador recebe todos os Pontos de qualquer Distribuidor por si patrocinado e do respectivo grupo da Linha Descendente até que esse Distribuidor alcance o nível de Gerente. Subsequentemente, se o Patrocinador é Qualificado para o Bónus de Liderança, recebe Pontos de Liderança iguais a 40% dos Pontos Pessoais e não gerenciais do primeiro Gerente qualificado abaixo de cada linha de patrocínio, 20% dos Pontos Pessoais e não gerenciais do segundo Gerente qualificado abaixo de cada linha de patrocínio, e 10% dos Pontos Pessoais e não gerenciais do terceiro Gerente qualificado abaixo de cada linha de patrocínio.
- (j) Um Distribuidor não ultrapassará o Patrocinador no caminho para alcançar qualquer Nível de Vendas.
- (k) Não há requalificação para um Nível de Vendas a partir do momento em que é alcançado, a não ser que haja rescisão da Distribuição ou que o Distribuidor seja Re-patrocinado.

4.02 POLÍTICA DOS 6-MESES PARA O NOVO DISTRIBUIDOR.

- (a) Um Distribuidor que tenha sido patrocinado durante seis Meses completos e que não tenha alcançado o nível de Assistente de Supervisor, está apto para escolher um novo Patrocinador.

- (b) Os Distribuidores que escolham um novo Patrocinador perderão quaisquer linhas descendentes anteriores bem como Pontos acumulados para subidas, e serão considerados novos patrocinados para quaisquer incentivos aplicáveis.

4.03 QUALIFICAÇÃO DE ACTIVIDADE

- (a) Para se qualificar para todos os Bónus e Incentivos, excepto o Bónus Pessoal, o Bónus de Novo Distribuidor e o Lucro PND, um Líder de Vendas tem de se qualificar como Distribuidor Activo, e cumprir todos os requisitos do Plano de Marketing durante o mês do calendário em que esses bónus foram conseguidos.
- (b) Para ser considerado Activo no Mês, um Líder de Vendas tem de ter um total de 4 Pontos Domésticos Activos durante esse Mês, e pelo menos um deles tem de ser um Ponto Pessoal.
- (c) A um Líder de Vendas que não alcance o estatuto de Activo não será pago um Bónus de Volume no seu grupo nesse mês, e não será considerado um Líder de Vendas Activo. Quaisquer Bónus de Volume não ganhos serão pagos ao Líder de Vendas Activo seguinte na Linha Ascendente. Por sua vez, o bónus deste será pago ao Líder de Vendas Activo seguinte na Linha Ascendente, e por aí adiante.
- (d) Um Líder de Vendas que perca qualquer Bónus de Volume pode requalificar-se no mês seguinte (sem aplicações retroactivas) como um Líder de Vendas Activo.

4.04 CÁLCULO DE BÓNUS E PAGAMENTOS

- (a) Todos os bónus são calculados sobre o Preço de Retalho Sugerido (PRS), tal como estabelecido no RECAP mensal dado ao Distribuidor
- (b) Os bónus são calculados de acordo com as posições dentro do plano de marketing e são pagos de acordo com o nível corrente alcançado. Exemplo: Se um Assistente de Supervisor gera um total de 30 Pontos durante 2 Meses consecutivos, irá ganhar 5% sobre quaisquer Vendas Pessoais Acreditadas para os primeiros 25 Pontos, e 8% sobre quaisquer Vendas Pessoais Acreditadas para os 5 Pontos restantes.
- (c) Um Líder de Vendas não recebe um BV relativo a qualquer Distribuidor no seu grupo patrocinado que esteja ao mesmo nível no plano de marketing. Contudo, receberá os Pontos totais de tais fontes para avanço no Nível de Vendas e outros incentivos.

- (d) Os bônus são enviados por transferência no dia quinze do mês seguinte àquele em que o produto foi comprado à Empresa. Exemplo: os bônus para as compras feitas em Janeiro são enviados por transferência a 15 de Fevereiro.

5 ESTATUTO DE GERENTE E QUALIFICAÇÕES

5.01 GERENTE RECONHECIDO

- (a) Um Distribuidor qualifica-se como Gerente Reconhecido e recebe o pin dourado de Gerente quando:
- 1) Ele e a sua linha descendente geram 120 Pontos Pessoais e não gerenciais em qualquer período consecutivo de 2 Meses, e
 - 2) É um Distribuidor Activo em cada Mês durante o mesmo período, e
 - 3) Não há outros Distribuidores na sua Linha Descendente que se qualifiquem como Gerente durante o mesmo período.
- (b) Se um Distribuidor da Linha Descendente do Distribuidor também se qualificar como Gerente Reconhecido em qualquer país durante o mesmo período, o Distribuidor será um Gerente Reconhecido se
- 1) É um Líder de Vendas Activo em cada Mês durante o mesmo período, e
 - 2) Tem pelo menos 25 Pontos Pessoais e não gerenciais no Mês final da qualificação, gerados pelos Distribuidores em Linhas Descendentes diferentes da Linha Descendente que inclui o Gerente que sobe no mesmo Mês.

5.02 GERENTE NÃO-RECONHECIDO

- (a) Quando um Distribuidor e a sua Linha Descendente geram 120 Pontos Pessoais e não gerenciais em qualquer período consecutivo de 2 Meses, e o Distribuidor não reúne as outras condições necessárias para ser Gerente Reconhecido, torna-se Gerente Não-Reconhecido.
- (b) Um Gerente Não-Reconhecido pode qualificar-se para Bónus Pessoais, de Novo Distribuidor e de Volume, mas não pode qualificar-se para o Bónus de Liderança ou para quaisquer outros incentivos de Gerente.
- (c) Um Gerente Não-Reconhecido pode qualificar-se como Gerente Reconhecido se reunir as seguintes condições:
- 1) Gerar um total de 120 Pontos Pessoais e não gerenciais em qualquer

período consecutivo de 2 Meses, e

2) Ser um Líder de Vendas Activo em cada Mês durante o mesmo período.

- (d) A partir da data em que o Gerente Não-Reconhecido gera 120 Pontos Pessoais e não gerenciais, ele torna-se um Gerente Reconhecido e pode começar a acumular Bónus de Liderança e Pontos de Liderança sobre as Vendas Acreditadas, desde que sejam qualificadas para BL.
- (e) Se esta qualificação ocorrer no Mês imediatamente a seguir àquele em que se tornou Gerente Não-Reconhecido, os Pontos que não foram associados com a subida de um Gerente da Linha Descendente durante o Mês da subida a Gerente Não-Reconhecido podem ser contados /considerados para a qualificação como Gerente Reconhecido.

5.03 GERENTE PATROCINADO

- (a) Um Gerente torna-se um Gerente Patrocinado do seu Patrocinador na linha ascendente imediata através:
- 1) Da sua qualificação como Gerente Reconhecido, ou
 - 2) Da sua qualificação como Gerente Patrocinado a partir do estatuto de Gerente Herdado ou Transferido.
- (b) Um Gerente Patrocinado pode ser considerado para a qualificação do seu Gerente na Linha Ascendente para o Bónus Gema, para o estatuto de Gerente Gema, e para quaisquer outros incentivos que exijam gerentes Patrocinados.

5.04 GERENTE HERDADO OU TRANSFERIDO

- (a) Quando um Gerente rescinde, toda a sua organização de linha descendente será posicionada sob o Patrocinador corrente do Gerente que rescinde, e a sua sequência geracional mantém-se.
- (b) Se o Gerente que rescinde é um Gerente Reconhecido Patrocinado, e se tem alguns Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração na sua organização, estes Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados de 1ª Geração do seu novo Patrocinador. Contudo, um destes Gerentes pode ser seleccionado como Gerente Patrocinado para substituir o Gerente de 1ª Geração que rescinde.
- (c) O estatuto de Gerente Herdado não afecta o Bónus Volume ou o Bónus Liderança pago a qualquer Gerente ou à sua Linha Ascendente. A

actividade de um Gerente Herdado não conta para a qualificação do seu Gerente na linha ascendente para Bónus Gema, para redução de Pontos para o Programa de Incentivos Ganhos, ou para o estatuto de Gerente Gema.

- (d) Um Gerente que Patrocine internacionalmente num país que não o seu País de Residência de patrocínio será um Gerente Transferido. A actividade de um Gerente Transferido não conta para a qualificação do seu Gerente na linha ascendente para Bónus Gema, para redução de pontos para o Programa de Incentivos Ganhos, ou para o estatuto de Gerente Gema.
- (e) Um Gerente Transferido ou Herdado pode qualificar-se como Gerente Patrocinado se reunir as seguintes condições:
- 1) Gerar um total de 120 Pontos Pessoais e não gerenciais em qualquer período consecutivo de 2 Meses..
 - 2) Ser um Líder de Vendas Activo durante o mesmo período.
 - 3) Se está a requalificar-se num país estrangeiro, tem de ser um Líder de Vendas Activo no seu País de Residência, ou gerar 4 Pontos Pessoais no país onde está a alcançar o estatuto de Gerente Patrocinado.

6 BÓNUS DE LIDERANÇA (BL)

6.01 Quando um Distribuidor de torna um Gerente Reconhecido, pode qualificar-se para Bónus de Liderança desenvolvendo e apoiando Gerentes de Linhas Descendentes, e continuando a patrocinar e a formar Distribuidores nas suas Linhas Descendentes não gerenciais.

6.02 (a) Um Gerente Reconhecido tem de estar Qualificado para Bónus de Liderança a cada mês, de modo a receber os Bónus de Liderança acumulados durante o mês correspondente.

(b) Um Gerente Reconhecido pode qualificar-se para Bónus de Liderança se reunir qualquer uma das seguintes condições:

- 1) Ser Activo e ter Vendas Acreditadas de 12 Pontos Domésticos Pessoais e não gerenciais durante o Mês.
- 2) Ser Activo e ter Vendas Acreditadas de 8 Pontos Domésticos Pessoais e não gerenciais durante o Mês, e ter dois Gerentes Reconhecidos Activos, cada um em Linhas Descendentes separadas, que tenham atingido, cada um, Vendas Acreditadas no Total de 25 Pontos Domésticos, em cada uma das linhas descendentes dos Gerentes reflectidas no RECAP do Mês anterior.

- 3) Ser Activo e ter Vendas Acreditadas de 4 CC Domésticos Pessoais e de Novo Distribuidor durante o Mês, e ter três Gerentes Reconhecidos Activos, cada um em Linhas Descendentes separadas, que tenham atingido, cada um, Vendas Acreditadas no Total de 25 Pontos, em cada uma das linhas descendentes dos Gerentes reflectidas no RECAP do Mês anterior.

6.03 Um Gerente Reconhecido Activo que tenha Vendas Domésticas Acreditadas de pelo menos 25 Pontos no Total, vai contar, no mês seguinte, para a redução de 12-para-8 pontos ou de 12-para-4 pontos nas exigências de Qualificação para o Bónus de Liderança para todos os Gerentes na sua Linha Ascendente.

6.04 Um Bónus de Liderança, baseado no total de PRS das Vendas Acreditadas Pessoais e não gerenciais para o mês, é pago aos seus Gerentes Qualificados da linha ascendente para receber o Bónus de Liderança, de acordo com as seguintes taxas:

- a) 6% é pago ao primeiro Gerente Qualificado da linha ascendente para receber o Bónus de Liderança.
- b) 3% é pago ao segundo Gerente Qualificado da linha ascendente para receber o Bónus de Liderança.
- c) 2% é pago ao terceiro Gerente Qualificado da linha ascendente para receber o Bónus de Liderança.

6.05 (a) Um Gerente Reconhecido que não seja Activo durante três Meses consecutivos perde a sua elegibilidade para se qualificar a Bónus de Liderança.

(b) Um Gerente Reconhecido que tenha perdido a sua elegibilidade para se qualificar a Bónus de Liderança, pode recuperar essa elegibilidade se reunir as seguintes condições:

- 1) Gerar um total de 12 Pontos Pessoais e não gerenciais em cada Mês, por um período de três Meses consecutivos.
- 2) Estar Activo em cada Mês durante o mesmo período.

(c) Quando recuperar elegibilidade, o Bónus de Liderança vai acumular a cada mês que o Gerente se Qualificar para o Bónus de Liderança daí em diante, começando no 4º Mês, e será pago no dia 15 do 5º Mês.

7 INCENTIVOS ADICIONAIS

7.01 Todos os programas de incentivo da Empresa têm por objectivo promover princípios sólidos de um negócio robusto. Isto inclui o patrocínio e a venda adequada de produtos em quantidades funcionais e vendáveis. Os pontos de incentivo e os prémios não são transferíveis, e serão atribuídos apenas aos Distribuidores que se qualifiquem para construir o seu negócio de acordo com a letra e o espírito do Plano de Marketing da FLP e com as Normas da Empresa.

7.02 Os pins de reconhecimento serão atribuídos apenas aos Distribuidores cujos nomes estão inscritos nos Formulários de Candidatura arquivados no Escritório Central.

7.03 (a) Na eventualidade do cônjuge do Distribuidor não usufruir da Viagem Ganha, o Distribuidor pode levar um convidado, desde que esse convidado seja um Distribuidor ou seja elegível para se tornar um Distribuidor.

(b) As Viagens Ganhas estão limitadas ao seguinte: Viagem ao Rally Global para qualificados de 1,500 pontos e superior, e circuitos Safira, Safira Diamante, Diamante, Duplo - Diamante, e Triplo - Diamante.

8 PRÉMIOS PARA GERENTES E NÍVEIS SUPERIORES

8.01 Um Gerente pode combinar a sua 1ª Geração de Gerentes Reconhecidos Patrocinados de todos os países com o objectivo de ser reconhecido como Gerente Sénior e subir até Gerente Diamante Centurião. Contudo, cada Gerente de 1ª Geração só pode ser contado uma vez.

8.02 Todos os pins de reconhecimento para o nível de Gerente e Níveis superiores só são atribuídos em reunião de reconhecimento aprovada pela Empresa.

8.03 Gerente Reconhecido: quando um Distribuidor se qualifica ao abrigo das condições estabelecidas em 5.01, é reconhecido como Gerente Reconhecido e recebe um pin dourado.

8.04 GERENTE COM ESTATUTO DE ÁGUIA

(a) Gerente com estatuto de Águia é conquistado e renovado a cada ano, através da reunião das seguintes condições, durante um ano de

calendário após a qualificação como Gerente Reconhecido:

1. Ser Activo e Qualificar-se para o Bónus de Liderança todos os meses.
2. Gerar pelo menos um Total de 720 Pontos, incluindo pelo menos 100 Pontos de novas linhas descendentes por si pessoalmente patrocinadas.
3. Patrocinar pessoalmente e desenvolver pelo menos 2 novas linhas de Supervisor.
4. Apoiar os encontros locais e regionais.

(b) Para além das condições acima mencionadas, os Gerentes Sénior e Níveis superiores têm também de desenvolver e manter Linhas Descendentes de Gerentes Águia, tal como definido na tabela seguinte. Cada Linha Descendente de Gerente Águia deve estar numa linha de patrocínio separada, independentemente do número de gerações abaixo. Esta exigência é baseada na posição para que o Gerente se qualifique no início do ano do calendário.

- 1) Gerente Sénior: 1 Linha Descendente de Gerente Águia.
- 2) Gerente Soaring: 3 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.
- 3) Gerente Safira: 6 Linhas Descendentes de Gerente Águia.
- 4) Diamante - Safira: 10 Linhas Descendentes de Gerente Águia.
- 5) Gerente Diamante: 15 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.
- 6) Gerente Duplo - Diamante: 25 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.
- 7) Gerente Triplo - Diamante: 35 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.
- 8) Gerente Diamante - Centurião: 45 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) Todas as condições devem ser alcançadas numa única Empresa Operacional, com a excepção da nova exigência dos Pontos não gerenciais e da exigência da Linha Descendente de Gerentes Águia, como abaixo se clarifica.

(d) Os Distribuidores re-patrocinados são incluídos na nova Linha Descendente pessoalmente patrocinada, no novo Supervisor e nas novas condições dos Pontos.

(e) Um Gerente pode combinar novos pontos não gerenciais gerados em vários países para atingir o número exigido de 100 novos pontos.

(f) Um Gerente pode combinar os Gerentes Águia de linha descendente oriundos de vários países com o objectivo de alcançar o estatuto de Gerente Águia.

- (g) Os Gerentes Águia serão reconhecidos como tal e serão convidados para um retiro exclusivo na sua Região.
- (h) Se um Distribuidor chegar a Gerente após o primeiro dia do ano:
- 1) Quaisquer Novos Distribuidores que tenha patrocinado durante o mês anterior à subida irão contar para o novo patrocínio e para as novas exigências de Pontos para o programa do Gerente Águia relativo a esse ano do calendário.
 - 2) Os requisitos do Gerente Águia NÃO são rateados; ao contrário, precisa de alcançar um total de 720 Pontos/ 100 deles novos, e 2 novos Supervisores durante o resto do ano após atingir o nível de Gerente Águia.
- (i) Quando reúne todos os requisitos para alcançar o estatuto de Gerente Águia, a distribuição ganhará uma viagem para participar no Retiro anual dos Gerentes Águia localizado na respectiva região. Isso inclui:
1. Passagem de avião para duas pessoas e três noites de alojamento.
 2. Um convite para a Formação exclusiva dos Gerentes Águia.
 3. Acesso a todos os eventos relacionados com o Retiro dos Gerentes Águia.

8.04.1. Cimeira Águia

- (a) A Cimeira Águia é ganha e renovada cada ano através da geração de um total de 7,500 Pontos durante o ano de calendário após a qualificação como Gerente Reconhecido.
- (b) Os Gerentes que alcancem a Cimeira Águia serão convidados para um retiro global exclusivo, e receberão o Reconhecimento de Cimeira Águia e também Prémios no Rally Global.
- (c) Os Gerentes devem participar no Rally Global para receberem os Prémios Cimeira Águia.

8.05 GERENTE SÉNIOR

Quando um Gerente desenvolveu 2 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, é reconhecido como Gerente Sénior e é-lhe atribuído um pin dourado com duas granadas.

8.06 GERENTE SOARING

Quando um Gerente desenvolveu 5 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, é reconhecido como Gerente Soaring e é-lhe atribuído um pin dourado com quatro granadas.

8.07 PRÉMIOS DE GERENTE GEMA

(a) **Gerente Safira:** Quando um Gerente desenvolveu 9 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, é reconhecido como Gerente Safira, e é-lhe atribuído:

- 1) Um pin dourado com quatro safiras.
- 2) Uma viagem de 4 dias, 3 noites com todas as despesas pagas num Resort de Luxo.

(b) **Gerente Safira - Diamante:** Quando um Gerente desenvolveu 17 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, é reconhecido como Gerente Diamante - Safira, e é-lhe atribuído:

- 1) Um pin dourado com dois diamantes e duas safiras.
- 2) Uma escultura especialmente concebida.
- 3) Uma viagem de 5 dias, 4 noites com todas as despesas pagas num Resort de Luxo.

(c) **Gerente Diamante:** Quando um Gerente desenvolveu 25 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, é reconhecido como Gerente Diamante, e é-lhe atribuído:

- 1) Um pin dourado com um diamante grande.
- 2) Um anel de diamante maravilhosamente desenhado.
- 3) Uma dispensa dos requisitos de volume de casos para os Incentivos Ganhos e para o Bónus de Volume, desde que um mínimo de 25 Gerente Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração estejam Activos em cada mês.
- 4) Uma viagem de 7 dias, 6 noites com todas as despesas pagas em um resort de luxo fora da sua Região.

(d) **Gerente Duplo - Diamante:** Quando um Gerente desenvolveu 50 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, é reconhecido como Gerente Duplo - Diamante, e é-lhe atribuído:

- 1) Um pin dourado desenhado especialmente, com dois diamantes grandes.
- 2) Uma viagem à África do Sul de 10 dias, 9 noites, com todas as despesas pagas.

2) Uma caneta exclusiva decorada com diamantes.

(e) **Gerente Triplo - Diamante:** Quando um Gerente desenvolveu 75 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, é reconhecido como Gerente Triplo - Diamante, e é-lhe atribuído:

- 1) Um pin dourado especialmente concebido com três diamantes grandes.
- 2) Uma viagem à volta do mundo de 14 dias, 13 noites, com todas as despesas pagas.
- 3) Um relógio exclusivo e personalizado (escolhido pela FLP).
- 4) Uma escultura especialmente concebida (escolhida pela FLP).

(f) **Gerente Diamante-Centurião:** Quando um Gerente desenvolveu 100 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, é reconhecido como Gerente Diamante-Centurião, e é-lhe atribuído:

- 1) Um pin dourado especialmente concebido com quatro diamantes grandes.

9 BÓNUS GEMA

9.01 (a) Um Gerente Gema Qualificado para o Bónus Liderança que tenha o número exigido de Gerentes Patrocinados de 1ª Geração durante um mês no país da qualificação receberá um Bónus Gema baseado no total de PRS Vendas Domésticas Acreditadas Pessoais e não gerenciais dos Gerentes de 1ª, 2ª, e 3ª Geração, acumuladas nesse país durante esse mês, de acordo com a tabela seguinte:

- 1) 9 Gerentes = 1%
- 2) 17 Gerentes = 2%
- 3) 25 Gerentes = 3%

(b) Um Gerente pode incluir um Gerente de 1ª Geração estrangeiro na sua qualificação para o Bónus Gema desde que o Gerente estrangeiro se tenha qualificado como Gerente Patrocinado no país em que o Gerente se está a qualificar para o Bónus Gema. Após a qualificação do Gerente estrangeiro como Gerente Patrocinado, será incluído pela sua Linha Ascendente na qualificação para Bónus Gema durante os meses em que o Gerente estrangeiro tiver uma dispensa de Actividade do seu País de Residência.

(c) O Bónus Gema é pago por cada país com base no PRS da actividade de Vendas Domésticas Acreditadas Pessoais e não gerenciais dos Ge-

rentes nesse país. Para se poder qualificar para um Bónus Gema em qualquer país, um Gerente tem de ter o número requerido de Gerentes Patrocinados de 1ª Geração Activos nesse país no mês em que se está a qualificar para o Bónus Gema.

10 PROGRAMA DE INCENTIVOS GANHOS

10.01 (a) Um Gerente Reconhecido Activo é elegível para participar no Programa de Incentivos Ganhos.

(b) Estão disponíveis três níveis do Programa de Incentivos Ganhos:

- 1) Nível 1: A Empresa pagará um máximo de \$400 por mês, por um período máximo de 36 Meses consecutivos.
- 2) Nível 2: A Empresa pagará um máximo de \$600 por mês, por um período máximo de 36 Meses consecutivos.
- 3) Nível 3: A Empresa pagará um máximo de \$800 por mês, por um período máximo de 36 Meses consecutivos.

(c) São necessários 3 meses consecutivos para a qualificação, como se explica na tabela seguinte::

QUALIFICAÇÃO PARA INCENTIVOS GANHOS / REQUISITOS DE MANUTENÇÃO			
MÊS	NÍVEL 1 TOTAL PONTOS	NÍVEL 2 TOTAL PONTOS	NÍVEL 3 TOTAL PONTOS
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(d) Durante o período de 36 Meses imediatamente seguintes à qualificação, o Gerente receberá o montante máximo de pagamento para o nível alcançado cada Mês que os requisitos para os Pontos do Mês 3 sejam mantidos.

(e) Se os Pontos Totais do Gerente cair abaixo dos requisitos do Mês 3 durante qualquer Mês, os Incentivos Ganhos nesse Mês serão calculados a 2,66€ vezes os Pontos Totais do Gerente para o Mês.

(f) Se os Pontos Totais do Gerente cair abaixo dos 50 pontos em qualquer mês, o Incentivo Ganho para esse mês não será pago. Se, nos meses subsequentes, os Pontos do Gerente Qualificado aumentarem para 50 pontos ou mais, o Incentivo Ganho será pago de acordo com a política, tal como especificado acima.

(g) Um Gerente que tenha 5 Gerentes Reconhecidos Activos por si patrocinados durante o 3º Mês de qualificação, ou durante qualquer Mês durante o período de 36 Meses, terá os requisitos para o Mês 3 reduzidos para 110, 175, ou 240 dos Pontos Totais para os níveis 1,2 ou 3, respectivamente.

(h) Por cada 5 Gerentes Reconhecidos Activos adicionais pessoalmente patrocinados durante o terceiro mês de qualificação, ou qualquer mês durante o período de 36 meses, o requisito do terceiro mês será reduzido em 40, 50 ou 60 pontos adicionais para os níveis 1, 2 ou 3, respectivamente.

(i) Os Pontos contarão para os requisitos de qualificação e manutenção apenas durante os meses em que o Gerente está Activo.

(j) Os Pontos gerados por um Distribuidor Activo antes de este se tornar um Gerente Reconhecido contarão para a qualificação de Incentivo Ganho.

(k) Depois de completar o terceiro Mês de qualificação para o Incentivo Ganho, um Gerente pode qualificar-se para um Incentivo superior em qualquer altura, começando logo a partir do Mês seguinte. Por exemplo, se um Gerente se qualifica para o Nível 1 em Janeiro, Fevereiro e Março com 50, 100, e 150 pontos, e depois gera 225 pontos em Abril, o período de pagamento do Nível 1 será substituído com um novo período de pagamento de 36-Meses para o Nível 2.

(l) No fim do período de 36-Meses, um Gerente pode requalificar-se para um novo Incentivo Ganho usando as mesmas qualificações, tal como é descrito acima. Esta requalificação pode ser efectuada durante quaisquer 3 Meses consecutivos, dentro dos últimos 6 Meses do período original de 36-Meses.

11 PROFIT SHARING (PARTILHA DE LUCROS)

11.01 (a) Requisitos Base para Todos os Níveis. Os requisitos seguintes devem ser TODOS alcançados, quer no País de Residência, quer no País de Qualificação. Não podem ser combinados a partir de países diferentes:

- 1) Ser um Gerente Reconhecido activo com 4 pontos activos todos os meses durante o período de incentivo; ou, se um Distribuidor se qualifica como Gerente Reconhecido durante o período de incentivo, deve estar activo todos os meses completos daí em diante.
- 2) Estar qualificado para o Bónus de Liderança todos os meses durante o período de incentivo; ou, se um Distribuidor se qualifica como Gerente Reconhecido durante o período de incentivo, deve estar qualificado

- para o Bónus de Liderança todos os meses completos daí em diante.
- 3) Os requisitos seguintes podem ser alcançados em qualquer País Participante.
 - a. Estar Qualificado para o Programa de Incentivos Ganhos.
 - b. Comprar os produtos, tal como se exige, apenas depois de 75% do inventário anterior ter sido utilizado.
 - c. Construir o negócio FLP de acordo com os princípios correctos MLM e com as Normas da Empresa.
 - d. Participar em e apoiar os eventos patrocinados pela Empresa.
 - 4) A aceitação final da participação no Incentivo de Partilha de Lucros está sujeita a aprovação pela Comissão Executiva.

(b) Gerente Profit Sharing Nível 1. Para além dos Requisitos Base, os seguintes devem ser alcançados no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:

- 1) Acumular 700 pontos pessoais e não gerenciais durante o período de incentivo após tornar-se um Gerente Reconhecido...
- 2) ... dos quais um mínimo de 150 pontos devem vir de novos Distribuidores patrocinados durante o período de incentivo. Estes 150 “novos” pontos podem ser gerados e combinados em qualquer país. Quaisquer “novos” pontos gerados fora do País de Qualificação não contarão para o cálculo da Partilha de Incentivos.
- 3) Os restantes pontos pessoais e não gerenciais devem ser gerados no País de Qualificação.
- 4) Desenvolver um dos seguintes em cada geração:
 - a. Um Gerente Reconhecido da linha descendente no seu País de Qualificação que acumule 600 ou mais pontos no total do grupo durante o período de incentivo após tornar-se Gerente Reconhecido. Este Gerente pode ser um Gerente já existente ou um novo que se tenha desenvolvido durante o período de incentivo. Ou,
 - b. Um Gerente Profit Sharing da linha descendente em qualquer País Participante.
- 5) Os pontos do Gerente de 600 pontos não serão incluídos no cálculo da Partilha de Incentivos.
- 6) Apenas contarão para este requisito os pontos para os meses em que o Gerente de 600 pontos se qualifica como Activo.

(c) Gerente Profit Sharing Nível 2. Para além dos Requisitos Base, os seguintes devem ser alcançados no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:

- 1) Acumular 600 pontos pessoais e não gerenciais durante o período de

incentivo após tornar-se um Gerente Reconhecido...

- 2) ... dos quais um mínimo de 100 pontos devem vir de novos Distribuidores patrocinados durante o período de incentivo. Estes 100 “novos” pontos podem ser gerados e combinados em qualquer país. Quaisquer “novos” pontos gerados fora do País de Qualificação não contarão para o cálculo da Partilha de Incentivos.
- 3) Os restantes pontos pessoais e não gerenciais devem ser gerados no País de Qualificação.
- 4) Desenvolver 3 Gerentes Profit Sharing em qualquer geração, cada uma em linhas descendentes separadas, em qualquer País Participante.

(d) Gerente Profit Sharing Nível 3. Para além dos Requisitos Base, os seguintes devem ser alcançados no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:

- 1) Acumular 500 pontos pessoais e não gerenciais durante o período de incentivo após tornar-se um Gerente Reconhecido...
- 2) ... dos quais um mínimo de 100 pontos devem vir de novos Distribuidores patrocinados durante o período de incentivo. Estes 100 “novos” pontos podem ser gerados e combinados em qualquer país. Quaisquer “novos” pontos gerados fora do País de Qualificação não contarão para o cálculo da Partilha de Incentivos.
- 3) Os restantes pontos pessoais e não gerenciais devem ser gerados no País de Qualificação.
- 4) Desenvolver 6 Gerentes Profit Sharing em qualquer geração, cada uma em linhas descendentes separadas, em qualquer País Participante.

(e) Cálculo do Incentivo de Profit Sharing.

- 1) Será determinado um conjunto global de bónus, e depois distribuído da seguinte forma:
 - a. Metade do conjunto será paga aos que se qualificarem no Nível 1.
 - b. Um terço do conjunto será pago aos que se qualificarem no Nível 2.
 - c. Um sexto do conjunto será pago aos que se qualificarem no Nível 3.
- 2) Ao Distribuidor qualificado será atribuída uma Partilha de Incentivo por cada um dos seus Pontos Totais gerados no seu País de Qualificação (mas não incluindo os “novos” pontos gerados fora do seu País de Qualificação), mais as Partilhas de Incentivo geradas pelo primeiro Gerente Profit Sharing em cada uma das suas linhas patrocinadas em qualquer País Participante.
- 3) Cada divisão do conjunto será dividida pelo montante global das Partilhas de Incentivo de todos os Distribuidores que se qualificaram

para a divisão desse conjunto, de modo a determinar o montante de dinheiro para essa divisão. Este montante de dinheiro será multiplicado pelas Partilhas de Incentivo de cada Distribuidor individual para apurar o valor a pagar pelo Incentivo.

12 RALLY GLOBAL FLP

12.01 (a) Um Distribuidor pode qualificar-se para uma viagem para duas pessoas com tudo pago, para participar ao Rally Global anual da FLP, acumulando 1,500 ou mais Pontos Totais entre 1 de Janeiro e 31 de Dezembro de cada ano. Para receber os benefícios deste incentivo, o Distribuidor que quer a qualificação deve participar nas reuniões de formação e motivação do primeiro Rally Global após o período de qualificação.

(b) Para alcançar os 1,500 Pontos e prémios superiores no Rally Global, um Distribuidor pode combinar Pontos de todos os países em que tem um grupo. Cabe ao Distribuidor a responsabilidade de enviar para o Escritório do seu País de Origem, até 31 de Janeiro, a prova dos Pontos ganhos noutros países.

(c) Os Pontos não gerenciais gerados durante qualquer Mês em que o Distribuidor não está Activo, e os Pontos de Liderança gerados durante qualquer Mês em que um Gerente não está Qualificado para o Bónus de Liderança, não contarão para os prémios do Rally Global; contudo, quaisquer Pontos pessoais gerados pelo Distribuidor contarão, independentemente do seu estatuto de Actividade.

(d) Um Distribuidor qualifica-se gerando um Total de Pontos, e recebe Prémios do Rally Global, tal como abaixo se define:

(e) 1,500 Pontos Totais (1.5K):

- 1) Participação no Rally Global durante 5 noites, a expensas da Empresa.
- 2) \$500 em dinheiro para gastar, e ajudas de custo para refeições (entregues apenas se o Distribuidor comparecer no Rally).

(f) 2,500 Pontos Totais (2.5K):

- 1) Participação no Rally Global durante 7 noites, a expensas da Empresa.
- 2) \$1,000 em dinheiro para gastar, e ajudas de custo para refeições (entregues apenas se o Distribuidor comparecer no Rally).

(g) 5.000 Pontos Totais (5K):

- 1) Participação no Rally Global durante 8 noites, a expensas da Empresa.
- 2) \$2,000 em dinheiro para gastar, e ajudas de custo para refeições (entregues apenas se o Distribuidor comparecer no Rally).
- 3) Utilização do checkout VIP na área comercial do Rally.

(h) 7.500 Pontos Totais (7.5K):

- 1) Participação no Rally Global durante 8 noites, a expensas da Empresa.
- 2) \$3,000 em dinheiro para gastar, e ajudas de custo para refeições (entregues apenas se o Distribuidor comparecer no Rally).
- 3) Utilização do checkout VIP na área comercial do Rally.

(i) 10.000 Pontos Totais (10K):

- 1) Participação no Rally Global durante 8 noites, a expensas da Empresa.
- 2) Viagem de avião em Classe Executiva de/para o Rally.
- 3) \$3,000 em dinheiro para gastar, e ajudas de custo para refeições (entregues apenas se o Distribuidor comparecer no Rally).
- 4) Utilização do checkout VIP na área comercial do Rally.

(j) 12.500 Pontos Totais (12.5K):

- 1) Participação no Rally Global durante 8 noites, a expensas da Empresa.
- 2) Viagem de avião em Classe Executiva de/para o Rally.
- 3) \$12,500 em dinheiro para gastar, e ajudas de custo para refeições (entregues apenas se o Distribuidor comparecer no Rally).
- 4) Utilização do checkout VIP na área comercial do Rally.

13 PROCEDIMENTO PARA ENCOMENDAS

13.01 (a) Um Distribuidor (independentemente do Nível) faz a encomenda directamente à Empresa ao Preço de Novo Distribuidor (PND) até conseguir Vendas Pessoais Acreditadas de 2 Pontos em qualquer período de 2 Meses consecutivos. Depois disso, compra a Preço Grossista.

(b) Todas as encomendas com o pagamento apropriado devem ser enviadas para a sede da FLP Portugal, Tel. 21 411 12 00, ou via Internet em www.foreverliving.com.

(c) Todas as encomendas devem estar acompanhadas de um Vale Postal, Comprovativo de Pagamento, ou Cartão de Crédito (Visa, MasterCard ou American Express).

(d) Qualquer discrepância nas condições ou quantidades deve ser comunicada ao Apoio ao Distribuidor no prazo de 10 dias após a data da ordem de encomenda.

(e) Um Distribuidor não pode encomendar mais do que 25 pontos em qualquer Mês do calendário sem aprovação prévia do Escritório Central.

(f) A encomenda mínima de um Distribuidor é de 50 euros em produtos, não incluindo literatura ou impostos.

(g) Todas as encomendas estão sujeitas a, e todas as entregas estão condicionadas à aceitação final pelo Escritório Central da FLP.

(h) Quando encomenda um produto que já foi sujeito a encomenda anterior, o Distribuidor está a certificar a Empresa que 75% dessa encomenda anterior já foi vendida, usada ou de outro modo utilizada no seu negócio.

14 POLÍTICAS DE RE-PATROCÍNIO

14.01 (a) Um Distribuidor existente pode re-patrocinar-se sob um Patrocinador diferente desde que, durante os 24 Meses precedentes, tenha:

- 1) Sido um Distribuidor, e
- 2) Não tenha comprado ou recebido quaisquer produtos FLP, quer da Empresa quer de qualquer outra fonte, e
- 3) Não tenha recebido pagamentos de qualquer espécie de um Distribuidor da FLP, e
- 4) Não tenha patrocinado quaisquer outros indivíduos dentro do negócio da FLP.

(b) O Distribuidor a ser re-patrocinado deve assinar e reconhecer notarialmente uma declaração, sob pena de perjúrio, respeitante à Política acima mencionada antes do re-patrocínio ser autorizado.

(c) Um Distribuidor re-patrocinado começa de novo ao Nível de Distribuidor sob o seu novo Patrocinador e perde todas as linhas descendentes adquiridas até essa altura em todos os países nos quais elas foram anteriormente patrocinadas, e não contarão para os requisitos de patrocínio ao abrigo do Programa de Incentivo de Partilha de Lucros. Contudo, contarão para os requisitos de patrocínio ao abrigo do Incentivo do Gerente Água.

15 POLÍTICAS DE PATROCÍNIO INTERNACIONAL

15.01 (a) Esta Política afecta todos os Patrocínios Internacionais após 22 de Maio de 2002.

(b) Os procedimentos e as políticas para Patrocínios Internacionais são os seguintes:

- 1) O Distribuidor tem de contactar o Escritório Central do Seu País de Residência, e pedir para ser patrocinado internacionalmente no país desejado.
- 2) O número original de ID do Distribuidor será usado em todos os países nos quais é patrocinado internacionalmente.
- 3) O patrocinador do Distribuidor será a pessoa que aparece como patrocinador no primeiro formulário de candidatura aceite pela FLP.
- 4) O Distribuidor começará automaticamente no Nível de Vendas corrente alcançado em todos os países nos quais é patrocinado internacionalmente.
- 5) Os Pontos gerados numa Empresa Operacional não podem ser combinados com os gerados noutra Empresa Operacional para conseguir avanços no Nível de Vendas ou para se qualificar para o pagamento de Bónus ou de Incentivos Ganhos. Contudo, podem ser combinados para se qualificar para os Níveis 1.500 pontos e superiores do Incentivo do Rally Global, e para os requisitos de novos pontos dos programas de Partilha de Lucros e de Gerente Águia.
- 6) Um Líder de Vendas que ainda não tenha alcançado o Nível de Gerente de Vendas no seu País de Residência, terá de obter o estatuto de Activo em cada país em que é patrocinado internacionalmente de modo a receber um bónus desse país.
- 7) Quando um Distribuidor alcança um Nível de Vendas em qualquer país, isso é reflectido em todos os outros países no mês seguinte.
- 8) Se um Distribuidor que ainda não tenha chegado a Gerente no seu País de Residência subir ao Nível de Gerente num país estrangeiro, tem de estar Activo durante o período da subida e ter, pelo menos, 25 Pontos Pessoais e não gerenciais ou no seu País de Residência ou no país em que se dá a subida, durante o Mês final da subida, de modo a ser um Gerente Reconhecido.
- 9) Quando um Distribuidor muda de residência, deve notificar o país onde residia anteriormente para que o seu endereço possa ser alterado e que lhe seja atribuído um novo País de Residência.

(c) Um Gerente que seja Activo durante o Mês no seu País de Residência

receberá uma Dispensa de Actividade para o Mês seguinte em todos os países estrangeiros de modo a qualificar-se para os Bónus de Volume nesses países. Por exemplo, se um Gerente é activo durante o Mês de Janeiro no seu País de Residência, os seus requisitos de Activo serão dispensados em todos os países estrangeiros para o Mês de Fevereiro.

(d) Um Gerente que seja Qualificado para o Bónus de Liderança durante o Mês no seu País de Residência receberá uma dispensa de Qualificação para o Bónus de Liderança para o Mês seguinte em todos os países estrangeiros de modo a qualificar-se para os Bónus de Liderança nesses países. Por exemplo, se um Gerente é Qualificado para o Bónus de Liderança durante o Mês de Janeiro no seu País de Residência, os seus requisitos de Qualificação para o Bónus de Liderança serão dispensados em todos os países estrangeiros para o Mês de Fevereiro.

16 ACTIVIDADES PROIBIDAS

16.01 A decisão da Comissão Executiva de rescindir a Distribuição ou de desautorizar, realinhar ou adaptar Bónus, Pontos, compensações ou quaisquer prémios de incentivo devido ao envolvimento de qualquer Distribuidor em actividades ou omissões que não estejam de acordo com as Normas da Empresa será definitiva. Actos de omissão intencionais e desprezo pelas Normas da Empresa por parte de um Distribuidor serão severamente punidos, o que pode incluir rescisão e acção judicial por perdas e danos.

16.02 As actividades proibidas que levam à rescisão e à responsabilização por quaisquer perdas e danos causados por tais actos incluem, mas não estão limitadas, às seguintes condutas:

(a) **Patrocínio Fraudulento.** Um Distribuidor está proibido de patrocinar indivíduos sem o conhecimento de e a execução, por tais indivíduos, de uma Candidatura a Distribuidor Independente e do Acordo; o patrocínio fraudulento de um indivíduo como Distribuidor; ou o patrocínio ou tentativa de patrocínio de indivíduos não existentes como Distribuidores ou Clientes (“fantasmas”) para se qualificar para comissões ou bónus.

(b) **Compra de Bónus.** Um Distribuidor está proibido de encomendar mais produtos do que os necessários para responder às necessidades imediatas de vendas, e produtos adicionais só podem ser comprados após 75% do inventário desse produto ter sido vendido, consumido ou de outra forma utilizado. Um Distribuidor está proibido de comprar produtos ou de en-

corajar outros Distribuidores a comprar produtos apenas com o objectivo de se qualificar para bónus, e de usar qualquer outro mecanismo através do qual sejam feitas compras estratégicas para maximizar comissões ou bónus, quando o Distribuidor não tem um uso genuíno para os produtos comprados. Para assegurar que não há acumulação de inventário:

- 1) Cada Distribuidor que encomenda um produto que foi objecto de uma encomenda anterior, também estará a confirmar e a certificar perante a Empresa que 75% da encomenda anterior desse produto já foi vendida ou de outro modo utilizada. Os Distribuidores devem manter registos rigorosos das vendas mensais aos seus clientes. Esses registos podem ser sujeitos a inspecção pela Empresa após notificação razoável. Tais registos incluirão relatórios com o inventário disponível no fim do Mês.
- 2) A Empresa será liberal na sua aplicação da política de recompra aquando da rescisão de uma Distribuição, mas a FLP não recomprará produtos nem fará reembolsos de produtos certificados como tendo sido consumidos ou vendidos. A falsa apresentação do montante de produtos vendidos ou consumidos de modo a avançar no plano de marketing é motivo para rescisão.
- 3) Para desencorajar qualquer Distribuidor de encorajar outros Distribuidores a rodear a proibição de acumulação de inventário, a Empresa cobrará à linha ascendente do Distribuidor que rescinde quaisquer bónus pagos sobre produtos devolvidos de um Distribuidor que rescinde.

(c) Compra por Procuração. Um Distribuidor está proibido de comprar produtos em qualquer outro nome que não o seu.

(d) Venda a Outros Distribuidores. Para além das suas actividades a retalho, um Distribuidor está proibido de vender produtos a qualquer Distribuidor que não os Distribuidores por si pessoalmente patrocinados, mas não a um preço menor que o preço grossista. Qualquer outra venda a outros Distribuidores, quer directa quer indirectamente, é uma transacção proibida, tanto para o Distribuidor que vende como para o que compra. O pontos equivalente de tal venda proibida não será permitido com o fim de alcançar os requisitos de Activo ou os requisitos de qualificação para quaisquer outros benefícios dentro do Programa de Marketing. Este incumprimento levará a ajustamentos.

(e) Um Distribuidor está proibido de se envolver em actividades que são proibidas em todas as secções de 16.01, 18.02, e 19.01 como estabelecido a seguir neste documento.

(f) Um Distribuidor está proibido de aparecer em, ser referenciado em, ou permitir que o nome do Distribuidor ou imagem seja apresentado ou referenciado em quaisquer materiais promocionais, de recrutamento ou de solicitação para outra empresa de vendas directas.

(g) Um Distribuidor está proibido de acções ou omissão de acções que evidenciem desprezo intencional e negligência grosseira das Normas da Empresa.

(h) Venda em Lojas.

- 1) Excepto nas situações referidas abaixo nesta Secção, um Distribuidor está proibido de permitir que os produtos da Empresa sejam vendidos ou expostos em lojas de venda a retalho, em PXs militares, em reuniões de trocas, em feiras da ladra, ou exposição semelhantes. Contudo, exposições no mesmo local por um período inferior a uma semana, dentro de um período de doze meses, são consideradas temporárias e são, por isso, autorizadas após recepção de aprovação por escrito do Escritório Central.
- 2) Um Distribuidor que tenha um escritório orientado para o serviço, uma barbearia, um salão de beleza ou um health club tem autorização para expor e vender produtos dentro do seu escritório, loja ou clube. Contudo, estão proibidas indicações exteriores ou nas montras/vitrinas colocadas por tais Distribuidores para publicitar a venda de produtos da Empresa.
- 3) Um Distribuidor está proibido de vender ou comercializar a marca de produtos Forever, excepto se for na sua embalagem original. Contudo, os produtos podem ser promovidos e servidos em restaurantes, ao copo ou à dose.

(i) **Uso de Literatura Não Autorizada.** É necessária a aprovação prévia, por escrito, da Empresa para usar, produzir e vender quaisquer auxiliares de venda ou materiais, desde que não sejam os fornecidos pela FLP.

(j) **Venda Online.** Um Distribuidor está proibido de vender produtos através do marketing online, de centros comerciais online, ou de sites de leilões, tais como, mas não limitados a, eBay ou Amazon.com.

(k) **Venda a Outros para Revenda.** Um Distribuidor está proibido de vender produtos FLP a outrem com o objectivo da revenda, ou de confiar a outros a venda de produtos FLP.

(l) Patrocínio de Distribuidores FLP para Outras Empresas. Um Distribuidor está proibido de, directa ou indirectamente, contactar, solicitar, persuadir, inscrever, patrocinar ou aceitar qualquer Distribuidor da FLP, cliente da FLP ou qualquer outra pessoa que tenha sido Distribuidor da FLP ou Cliente nos últimos doze (12) Meses, para, ou encorajar tal pessoa de qualquer modo a promover oportunidades em programas de marketing de quaisquer empresas de venda directa que não a FLP.

(m) Um Distribuidor está proibido de desacreditar outros Distribuidores, produtos/serviços da FPL, o Marketing e o Plano de Compensação, ou empregados da FLP perante outros Distribuidores ou partes terceiras. Qualquer questão, sugestão ou comentário relacionado com estes assuntos deve ser dirigida, por escrito, apenas aos escritórios corporativos da FLP.

(n) Fazer Alegações sobre o Produto. Um Distribuidor está proibido de fazer alegações relacionadas com as propriedades terapêuticas, de segurança ou curativas dos produtos. Apenas podem ser feitas ou usadas as afirmações ou alegações oficialmente aprovadas pela FLP ou que estão contidas na literatura oficial da FLP. Um Distribuidor está proibido de fazer quaisquer alegações de que os produtos FLP são úteis no tratamento, prevenção, diagnóstico ou cura de qualquer doença. As alegações médicas relacionadas com produtos FLP são estritamente proibidas. Um Distribuidor deve recomendar a qualquer cliente que esteja correntemente a ser seguido por um médico, ou a fazer qualquer tratamento médico, que consulte o seu prestador de serviços de saúde antes de alterar o seu regime nutricional.

(o) Fazer Alegações de Ganhos. A não ser que obtenha uma aprovação prévia, por escrito, da Empresa, são estritamente proibidas as projecções sobre ganhos de rendimentos e representações de rendimentos potencialmente enganadoras. O êxito financeiro de um Distribuidor depende inteiramente do seu esforço individual, dedicação, e da formação e supervisão que proporciona à sua linha descendente e ao negócio da FLP.

(p) Operar o Negócio por Procuração. Uma Distribuição, e qualquer linha descendente que daí resulte, criada ou operada por procuração, quer intencional quer inadvertidamente, é proibida, e será ajustada pela Comissão Executiva de modo a estar conforme as Normas da Empresa.

(q) Exportação de Produto. Um Distribuidor está autorizado a comprar produto com o objectivo de usar o dito produto no seu negócio e para seu uso pessoal no país em que foi comprado. A não ser que tenha o

consentimento por escrito do Escritório Central em Scottsdale, Arizona, EUA, um Distribuidor está proibido de comprar produto com o objectivo de exportar o dito produto para um país diferente daquele em que foi comprado, excepto para seu uso pessoal e da sua família num país em que não exista um escritório autorizado da FLP.

17 POLÍTICAS DA EMPRESA

17.01 (a) A relação do Distribuidor com a FLP é de natureza contratual. Apenas indivíduos adultos, com 18 de idade ou mais, podem ter contrato com a FLP para serem Distribuidores.

(b) Um Distribuidor é considerado um Contratante Independente. É obrigado a conduzir o seu negócio dentro dos termos do Acordo de Distribuição, e em conformidade com as Normas da Empresa que são aplicáveis no país onde conduz o seu negócio.

(c) Uma Distribuição FLP é composta pelo Distribuidor e pelo cônjuge do Distribuidor, ou por uma pessoa individual, tal como consta no formulário de Candidatura a Distribuidor arquivado no Escritório Central.

(d) Os casais serão patrocinados em conjunto no mesmo formulário de Candidatura a Distribuidor. Os casais não se podem patrocinar um ao outro. Se um elemento do casal escolher não ser Distribuidor da FLP, o elemento que age como Distribuidor da FLP concorda expressamente e compreende que a sua Distribuição pode ser rescindida devido a quaisquer acções do elemento não-Distribuidor que possam violar as Normas da Empresa.

(e) Os Distribuidores que casem com outro Distribuidor podem manter Distribuições separadas que já existissem antes do casamento.

(f) Na eventualidade de um Distribuidor casar com um não-Distribuidor, devem apresentar um formulário para Alteração de Estatuto (ADE) assinado por ambos, indicando o interesse do novo cônjuge na Distribuição. Independentemente da apresentação de uma ADE, o Distribuidor concorda expressamente e compreende que a Distribuição por ser rescindida devido a quaisquer acções do novo cônjuge que possam violar as Normas da Empresa, como se esse novo cônjuge fosse um Distribuidor FLP.

(g) Na eventualidade das linhas descendentes de um Distribuidor patrocinarem para um país estrangeiro, e o Distribuidor não tiver sido

previamente patrocinado nesse país, o Distribuidor será automaticamente patrocinado nesse país estrangeiro e concorda com as políticas prevalecentes e as leis locais desse país estrangeiro e concorda em estar sujeito às políticas de resolução de litígios aqui estabelecidas.

17.02 A FLP concorda vender produto ao Distribuidor e a pagar bônus de volume tal como previsto no Plano de Marketing da Empresa, desde que o Distribuidor não esteja em violação de tal contrato de Distribuidor com a FLP.

17.03 Um Distribuidor pode desenvolver as suas próprias técnicas de marketing, desde que estas não estejam em violação de quaisquer regras, regulamentos ou estatutos da Empresa, do estado, da federação ou da jurisdição.

17.04 Qualquer transferência da Distribuição de Forever Living Products, que não por herança, sem a aprovação prévia da Empresa, é proibida e tal transferência será nula. Em relação a esta disposição, uma alteração no direito de usufruto de um Fundo de Distribuição detido pela FLP será tratado como uma transferência, o que exige uma aprovação, por escrito, da Empresa para ser considerada válida.

17.05 Salvo disposição em contrário, um Distribuidor está proibido de, directa ou indirectamente, mudar de Patrocinadores. A FLP só considerará válida a primeira Candidatura recebida pelo Escritório Central. As candidaturas subsequentes não serão consideradas.

17.06 Quando um Distribuidor muda de residência, deve notificar o anterior país de residência, de modo a que o seu endereço seja alterado e lhe seja atribuído um novo País de Residência.

17.07 ERROS OU PERGUNTAS

Se um Distribuidor tem perguntas sobre ou acredita que houve erros relacionados com bônus, linhas descendentes, relatórios de actividade, encargos, ou alterações, o Distribuidor deve notificar a FLP no prazo de sessenta (60) dias após a data do alegado erro ou incidente em questão. A FLP não é responsável por quaisquer erros, omissões ou problemas não comunicados no prazo de sessenta (60) dias.

17.08 RESCISÃO VOLUNTÁRIA

(a) Um Distribuidor pode rescindir a sua Distribuição apresentando um pedido por escrito, assinado por todos os indivíduos cujo nome conste na Distribuição corrente aprovada. A data de rescisão efectiva é a data em que o Escritório Central aceita o pedido de rescisão. O Distribuidor que rescinde compromete o nível corrente de vendas e todas as linhas descendentes, incluindo as dos países estrangeiros, estabelecidas na altura.

(b) A partir do momento em que um Distribuidor rescinde, o cônjuge (se aplicável) também é considerado como tendo rescindido.

(c) Após dois anos, um Distribuidor pode recandidatar-se, sujeito à aprovação do Escritório Central. Após essa aprovação, o Distribuidor entrará no nível de Novo Distribuidor, e não será restaurada a sua anterior organização de linha descendente.

17.09 RESCISÃO POR JUSTA CAUSA

(a) Rescisão significa um fim de todos os privilégios domésticos e internacionais e dos direitos contratuais disponíveis a um Distribuidor da FLP, incluindo o privilégio de comprar e distribuir produtos. A Rescisão resultará na incapacidade de se qualificar para Bónus, e rescisão da participação em todos os programas e benefícios patrocinados pela Empresa.

(b) Um Distribuidor que tenha rescindido deverá, a pedido da FLP, ser responsável por pagar, devolver ou compensar a FLP por quaisquer programas e benefícios, prémios, inventários, ou bónus recebidos da FLP a partir e após a data das actividades que causaram tal Rescisão. Após a recuperação de quaisquer custos ou danos resultantes da conduta do Distribuidor que rescinde, os bónus comprometidos, causados por tal Rescisão, serão pagos ao Distribuidor qualificado seguinte na linha ascendente que não esteja em violação de quaisquer Normas da Empresa.

(c) Após dois anos, um Distribuidor que tenha rescindido pode recandidatar-se sujeito à aprovação do Escritório Central. Após essa aprovação, o Distribuidor entrará no nível de Novo Distribuidor, e não será restaurada a sua anterior organização de linha descendente.

17.10 POLÍTICAS DE INTERNET

(a) Venda de Produtos Online. A cada Distribuidor Independente será dada a oportunidade de comprar um website de Distribuidor Independente aprovado pela Empresa, MyFLPBiz, para comercializar produtos online usando um link directo para a Loja Web da Empresa em www.foreverliving.com. As encomendas online serão realizadas directamente pela Empresa neste website. Este link de internet é fornecido para que as páginas da FLP permaneçam dentro do website do Distribuidor Independente. Os utilizadores nunca saem do website do Distribuidor. Com o objectivo de manter a integridade da marca FLP, a linha de produtos e a relação Distribuidor/Cliente, um Distribuidor está proibido de vender quaisquer produtos da marca FLP online através do seu website independente. As vendas por E-comércio apenas podem ser feitas directamente por ou através de um link para a Lojaweb oficial da Empresa em www.foreverliving.com.

(b) Patrocinar Distribuidores online via candidatura com assinatura electrónica ou formulário online é proibido fora da candidatura directa ou link para o website oficial da Empresa em www.foreverliving.com.

(c) Os websites de Distribuidores Independentes que façam o marketing ou a promoção de produtos ou de oportunidades de negócio, sem vendas ou patrocínios online, são permitidos desde que estejam conforme, ou sejam alterados de modo a estarem conforme, as Normas da Empresa.

(d) Distribuidores não podem usar o nome “Forever Living Products” em quaisquer das suas marcas comerciais, nomes comerciais, nomes de produtos, nomes de domínios (URL) ou copiar ou usar quaisquer materiais da Empresa a partir de qualquer fonte que possam enganar ou confundir o utilizador e levá-lo a pensar que o website do Distribuidor é o website da Empresa ou de qualquer uma das suas filiais oficiais. Os nomes dos produtos da FLP são propriedade exclusiva da Empresa e não podem ser usados por qualquer Distribuidor como um link patrocinado ou para qualquer outro fim não autorizado. O website de um Distribuidor individual deve indicar claramente que representa um Distribuidor Independente da FLP que não é um agente da Empresa ou de qualquer uma das suas filiais mundiais.

(e) Os Distribuidores devem ligar os seus websites ao site oficial da Empresa, criado e mantido pela Empresa em www.foreverliving.com.

(f) Todos os websites de Distribuidores independentes devem reflectir e ligar-se apenas a empresas e produtos que tenham o rótulo FLP, e devem ter um bom conteúdo moral.

(g) **Publicidade Electrónica.** Os websites de Distribuidores Independentes que tenham sido aprovados pela Empresa, ou que façam parte de faixas publicitárias online (banners) ou que sejam anúncios conforme as orientações publicitárias da Empresa e que tenham sido aprovados pela Empresa, serão autorizados. As faixas publicitárias online (banners) ou os anúncios devem ser enviados à Empresa para aprovação prévia antes de serem colocados online e devem ligar um utilizador ao website da Empresa ou ao website de um Distribuidor Independente que tenha sido aprovado pela Empresa. Toda a publicidade electrónica é sujeita a e controlada pelas Normas da Empresa relacionadas com as orientações publicitárias e promocionais.

18 LEGAL

18.01 RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS/ DISPENSA DE JULGAMENTO COM JÚRI

(a) Se uma controvérsia ou uma alegação resultante de ou relativa à relação do Distribuidor ou aos produtos da FLP não puder ser resolvida através de negociações, a Empresa e o Distribuidor concordam, de modo a promover ao máximo razoavelmente possível uma resolução amigável do litígio em tempo útil e de forma eficiente e rentável, que dispensarão os seus direitos respectivos a um julgamento com júri e resolverão o seu litígio apresentando o litígio à Associação de Arbitragem Americana (AAA) para uma arbitragem vinculativa em Maricopa County, Arizona, de acordo com os procedimentos escritos adoptados pela FLP para resolução de litígios. Maricopa County, no Arizona, será considerado o local único e exclusivo para a jurisdição de qualquer litígio entre a Empresa e o Distribuidor Independente e, se apropriado, ao abrigo dos procedimentos de resolução de litígios da FLP, um tribunal de jurisdição competente localizado no Estado do Arizona, Maricopa County. A Candidatura e o Acordo do Distribuidor Independente serão regidos, em todos os aspectos, pelas leis do Estado do Arizona.

(b) A participação no programa de patrocínio internacional é um privilégio que dá a cada Distribuidor a oportunidade de beneficiar da rede internacional de empresas da FLP. O programa de patrocínio internacional é monitorizado pelo escritório central da FLP em Maricopa County, no Arizona. Um Distribuidor que participa no programa de patrocínio

internacional concorda e consente que quaisquer litígios resultantes de ou relativos à relação do Distribuidor ou dos produtos FLP, envolvendo quaisquer empresas filiais da FLP, serão resolvidos através da arbitragem vinculativa em Maricopa County, no Arizona, de acordo com as actuais políticas de resolução de litígios da Forever Living.com e Forever Living Products International, LLC, tal como é estabelecido acima e declarado no website da Empresa FLP em www.foreverliving.com.

18.02 TRANSFERÊNCIAS TESTAMENTÁRIAS

(a) A transferência ou atribuição de uma Distribuição é proibida, excepto na eventualidade de uma morte, separação legal ou divórcio.

(b) Os direitos hereditários a uma Distribuição estão limitados e restringidos como a seguir se apresenta:

- 1) O herdeiro tem de ser uma pessoa que se possa qualificar como Distribuidor.
- 2) Uma vez que o herdeiro tem de ser um indivíduo adulto, poderá ser necessário estabelecer um fundo ou tutela no caso de herdeiros múltiplos ou de crianças menores. Na eventualidade de se estabelecer um fundo, deverá ser arquivada uma cópia na FLP. Os seus termos devem autorizar claramente o mandatário a agir como Distribuidor. Um guardião ou um mandatário de um fundo testamentário deve ser nomeado por um tribunal com jurisdição própria e receber aprovação específica para ser Distribuidor em nome dos menores.
- 3) Um mandatário ou um guardião deve reter o estatuto de Distribuidor, desde que o acordo de Distribuição não seja violado, até os beneficiários atingirem a maioridade, e um herdeiro aceitar a responsabilidade de operar a Distribuição, com aprovação prévia do tribunal.
- 4) Um mandatário, um guardião, um cônjuge ou outro tipo de representante do Distribuidor será responsável pelas acções do beneficiário, do protegido, ou do cônjuge no que diz respeito ao seguimento dos termos da política de acordo de Distribuição. Uma violação das Normas da Empresa por qualquer um dos indivíduos acima mencionados pode resultar na rescisão da Distribuição.
- 5) A posição de uma Distribuição hereditária dentro do Plano de Marketing da Empresa está limitada ao reconhecimento a um nível não superior ao de Gerente. Contudo, os bónus serão pagos aos mesmos níveis e com os mesmos requisitos que os detidos pelo falecido. As posições de Distribuição abaixo de Gerente serão herdadas a esse nível.

(c) Todas as candidaturas a Distribuidor FLP que contenham duas assinaturas, independentemente de quando foram assinadas, serão tratadas como Propriedade Comum com Direito do Cônjuge Sobrevivo. Se o Distribuidor tiver comunhão geral de bens, o tratamento será o da Comunhão de Bens com Direito do Cônjuge Sobrevivo. Após a confirmação da morte de qualquer um dos dois Distribuidores assinantes, a Distribuição FLP será automaticamente transferida para o sobrevivente. Será este o procedimento, independentemente do que estiver estabelecido no Testamento do primeiro Distribuidor a falecer. E ainda, isto significa que quando duas pessoas assinaram a Candidatura a Distribuidor FLP, o sobrevivente dos dois será o único Distribuidor após a morte do primeiro. Se um Distribuidor não desejar este resultado, terá de contactar o Escritório Central para expressar as suas necessidades e para determinar se tais necessidades podem ser satisfeitas. Tenha em conta que não pode ser feita qualquer alteração na Distribuição durante a sua vida, excepto no caso de uma separação legal ou de divórcio.

(d) Se a candidatura a Distribuidor de uma pessoa legalmente casada estiver assinalada como sendo Casado, mas a candidatura apenas tiver a assinatura de uma das partes casadas, a Empresa tratará a Distribuição como Propriedade Comum com Direito do Cônjuge Sobrevivo.

(e) As candidaturas a Distribuidor que assinalaram o estado civil como sendo Solteiro, e tiverem apenas uma assinatura, serão tratadas pela Empresa como tal.

- 1) Se houver uma alteração no estado civil de solteiro para casado, o Distribuidor deve enviar ao Escritório Central uma nova candidatura a Distribuidor indicando que houve uma alteração no estado civil, acompanhada por uma cópia do certificado de casamento. Nessa altura, a Empresa tratará tal Distribuição como Propriedade Comum com Direito do Cônjuge Sobrevivo.
- 2) Para transferir a Distribuição de uma só pessoa aquando da sua morte, esse Distribuidor deverá ter um Testamento ou usar um Fundo de Doador (Grantor's Trust).

(f) A Empresa reconhece Propriedade Comum com Direito do Cônjuge Sobrevivo e o uso do Fundo de Doador (Grantor's Trust) como meios legais de manter uma Distribuição FLP e, na eventualidade da morte de um Distribuidor, um meio de transferir a Distribuição para o Sobrevivente ou beneficiário nomeado, respectivamente, sem ter de passar pelos procedimentos de legitimação do testamento para que a propriedade passe para o herdeiro pretendido.

(g) Nos seis (6) Meses seguintes à data da morte do Distribuidor, o Distribuidor sobrevivente, o mandatário ou o representante dos bens de sucessão deverá enviar a notificação de tal morte ao Escritório Central da FLP no País de Residência do Distribuidor. Essa notificação deve incluir uma cópia da certidão de óbito, uma cópia autenticada do Testamento ou do Fundo de Doador (Grantor's Trust), ou da Ordem do Tribunal, autorizando a transferência da Distribuição para um sucessor qualificado. Seis (6) meses após a data da morte, a FLP pode retirar o Distribuidor falecido da Distribuição. Para prevenir uma suspensão e/ou rescisão da Distribuição, será requerida uma notificação atempada e a documentação relativa ao interesse do sucessor.

Se baseado em razões válidas, pode ser apresentado um pedido para uma extensão de tempo de modo a enviar os documentos de transferência ao Escritório Central do País de Residência do Distribuidor FLP falecido, antes do fim do período de seis (6) Meses. A FLP reserva o direito de fazer os pagamentos de bens ao sobrevivente, ao mandatário ou ao representante pessoal autorizado do Distribuidor falecido pendentes da apresentação atempada da documentação legal.

18.03 TRANSFERÊNCIA DEVIDO A DIVÓRCIO

(a) Durante o divórcio pendente ou as negociações pendentes de divisão de bens, a FLP continuará a pagar os reembolsos ao Distribuidor registado, tal como fazia antes da acção pendente.

(b) Aquando do divórcio ou da separação legal, um acordo de separação de bens juridicamente vinculativo pode decretar que a Distribuição seja atribuída a um cônjuge ou a outro. A Distribuição não pode, contudo, ser dividida. Apenas um indivíduo adulto pode ter direito a reter a linha descendente corrente desta Distribuição. O outro cônjuge pode optar por estabelecer a sua própria Distribuição no mesmo nível do Plano de Marketing, tal como estabelecido com o ex-cônjuge. Tal outro cônjuge tem de usar o patrocinador original. A outra Distribuição do novo cônjuge será tratada pelo patrocinador como Herdada ou re-qualificada.

19 CLÁUSULAS RESTRITIVAS

19.01 Até ao limite permitido por lei, a FLP, os seus directores, funcionários, accionistas, empregados, oficiais e agentes (colectivamente referidos como “Associados”) não serão responsabilizados por, e os Dis-

tribuidores isentam a FLP e os seus Associados de e dispensam todas as alegações relativas a quaisquer perdas de lucros, danos indirectos, directos, especiais ou consequenciais, e por quaisquer outras perdas incorridas ou sofridas pelos Distribuidores como resultado de: (a) quebra, por parte do Distribuidor, do Acordo de Distribuição da FLP ou das Políticas e Procedimentos da Empresa; (b) a promoção ou operação da Distribuição FLP do Distribuidor e as actividades do Distribuidor com ela relacionados; (c) dados ou informações incorrectas ou erradas fornecidas pelo Distribuidor à FLP ou aos seus Associados; ou (d) falha do Distribuidor em fornecer quaisquer informações ou dados necessários à FLP para operar o seu negócio, incluindo sem limitação, a inscrição e a aceitação, pelo Distribuidor, do Plano de Marketing e do pagamentos do bónus de volume.

CADA DISTRIBUIDOR CONCORDA QUE A RESPONSABILIDADE COMPLETA DA FLP E DOS SEUS ASSOCIADOS POR QUAISQUER REIVINDICAÇÕES RELACIONADAS COM A RELAÇÃO DE CONSCIÊNCIA INCLUINDO, MAS NÃO LIMITADA A, QUALQUER CAUSA BASEADA NO CONTRATO, DE ACTO ILÍCITO OU DISPUTA LEGAL, NÃO EXCEDERÁ, E SERÁ LIMITADA, AO MONTANTE DE PRODUTOS QUE O DISTRIBUIDOR TENHA COMPRADO À FLP QUE ESTEJAM EM CONDIÇÕES VENDÁVEIS.

19.02 LICENÇA LIMITADA PARA USO DE MARCAS DA EMPRESA

(a) O nome “Forever Living Products” e os símbolos da FLP e outros nomes que possam ser adoptados pela FLP, incluindo nomes de Produtos, são denominações comerciais e marcas da Empresa.

(b) Cada Distribuidor está autorizado pela FLP a usar as marcas registadas, as marcas de serviço, e as outras marcas da FLP (daqui em diante referidas colectivamente como “Marcas”), em conjunção com o seu desempenho dos deveres e obrigações de Distribuidor, ao abrigo do Acordo de Distribuição e às correspondentes políticas e procedimentos. Todas as Marcas são e continuarão a ser propriedade exclusiva da “FLP”. As marcas só podem usadas tal como autorizadas pelo Acordo de Distribuição e pelas políticas e procedimentos da FLP correspondentes. A licença aqui atribuída será efectiva apenas enquanto o Distribuidor estiver regularizado e em conformidade total com as políticas e procedimentos da FLP. Contudo, o Distribuidor está proibido de reivindicar a posse de qualquer marca da FLP (i.e., de se registar para o nome de um domínio, de qualquer modo, maneira ou forma, usando o nome “FLP”, “Forever

Living”, ou quaisquer outras marcas FLP), a não ser que tal tenha sido aprovado, por escrito, pela FLP. Estas Marcas são muito valiosas para a FLP e são fornecidas a cada Distribuidor para o uso de cada Distribuidor apenas das formas expressamente autorizadas.

(c) Os Distribuidores não devem publicitar os produtos de qualquer outra forma que não através dos materiais publicitários ou de promoção disponibilizados pela FLP aos Distribuidores ou dos materiais pré-aprovados por um funcionário da FLP autorizado. Os Distribuidores concordam não usar quaisquer materiais escritos, impressos, gravados ou outros na publicidade, promoção ou descrição do produto ou do plano de marketing da FLP, ou de qualquer outra forma, qualquer outro material que não tenha sido registado e fornecido pela FLP, a não ser que esse material tenha sido apresentado à FLP e aprovado por escrito pela FLP antes de ser divulgado, publicado ou exposto. Os Distribuidores da FLP concordam em não fazer representações depreciativas sobre a FLP, os produtos, o plano de compensação da FLP ou o potencial de rendimentos.

20 INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL E ACORDO DE CONFIDENCIALIDADE

20.01 (a) Os relatórios das linhas descendentes e todos os outros relatórios e informação genealógica, incluindo, mas não limitado a, informação sobre a organização das linhas descendentes e declarações relativas a comissões, são privados, confidenciais e propriedade da FLP.

(b) Todos os Distribuidores que tenham tais informações devem tratá-las como privadas e confidenciais e providenciar para que se mantenha o seu sigilo e devem abster-se de fazer qualquer uso das mesmas para qualquer fim que não a gestão da organização de vendas da sua linha descendente.

(c) Um Distribuidor pode ter acesso a Informações Confidenciais e privadas que reconhece serem propriedade da FLP, altamente sensíveis e valiosas para o negócio da FLP e que lhe são disponibilizadas única e exclusivamente com o objectivo de melhorar a venda de produtos da FLP e para fazer a prospecção, a formação e o patrocínio de terceiros que podem desejar tornar-se Distribuidores, e para progredir e promover o seu negócio FLP.

(d) “Segredo Comercial” ou “Informação Confidencial” também significarão informação, incluindo a fórmula, o padrão, a compilação, o programa, o dispositivo, o método, a técnica ou o processo, que:

- 1) derive valor económico independente, real ou potencial, resultante de não ser conhecido geralmente por outras pessoas que possam obter valor económico resultante da sua divulgação ou uso; e
- 2) seja objecto de esforços razoáveis dadas as circunstâncias para manter o seu sigilo.

(e) Sempre que a FLP disponibiliza informação ao Distribuidor, fá-lo com o único objectivo de conduzir o negócio FLP.

(f) Um Distribuidor está proibido de usar, divulgar, duplicar ou de outra forma disponibilizar qualquer Segredo Comercial ou Informação Confidencial a qualquer pessoa que não Distribuidores da FLP, sem o consentimento prévio, por escrito, da FLP.

(g) Um Distribuidor está proibido de, directa ou indirectamente, usar, capitalizar ou explorar qualquer Segredo Comercial ou Informação Confidencial para seu benefício próprio, ou para benefício de outrem, sempre que não seja com o objectivo de conduzir o seu negócio FLP.

(h) Um Distribuidor manterá a confidencialidade e a segurança do Segredo Comercial e da Informação Confidencial na sua posse para protecção contra divulgação, uso indevido, apropriação abusiva ou quaisquer outras acções inconsistentes com os direitos da FLP.

(i) Outras Cláusulas Restritivas. Em consideração à FLP pela recepção do Segredo Comercial ou da Informação Confidencial, o Distribuidor concorda inerentemente que, durante o período de uma Distribuição, o Distribuidor não fará nem encorajará qualquer acção, cujo propósito ou efeito seja rodear, quebrar, interferir ou diminuir o valor ou o benefício da relação contratual da FLP com qualquer Distribuidor FLP. Sem limitar a generalidade do anteriormente exposto, durante o período de uma Distribuição, o Distribuidor concorda em, de forma directa ou indirecta, não contactar, solicitar, persuadir, inscrever, patrocinar ou aceitar qualquer Distribuidor da FLP, cliente da FLP ou qualquer outra pessoa que tenha sido Distribuidor ou Cliente FLP nos últimos doze (12) Meses, para, ou encorajar tal pessoa, de qualquer modo, a promover oportunidades em programas de marketing de quaisquer empresas de vendas directas que não a FLP.

(j) Os acordos contidos na secção de “Informação Confidencial” destas políticas permanecerão para sempre e perpetuamente. Os acordos contidos na secção “Outras Cláusulas Restritivas” destas políticas permanecerão em pleno vigor e efeito durante o período do Acordo de

Distribuição anteriormente executado entre a FLP e o Distribuidor, e a partir daí até o mais longo dos prazos seguintes:

- um ano (1) a partir da última recepção de qualquer Informação Confidencial ou
- doze (12) Meses após a expiração e término de tal Acordo de Distribuição.

FOREVER
LIVING  PRODUCTS

FOREVER LIVING PRODUCTS PORTUGAL
SAÚDE E BELEZA, LDA.

Rua Mestre de Aviz 29

Algés, 1495-014 (Portugal)

Phone: +351 21 411 12 00

Fax: +351 21 043 55 30

www.foreverliving.com