

ÍNDICE

1. Introdução	3
2. Definições	4
• Cliente a Retalho	4
• Pontos ou <i>Case Credits</i>	4
• Novo Distribuidor	4
• Distribuidor	4
• Distribuidor Activo	4
• Contracto de Distribuição	4
3. Garantias, Devoluções de Produtos	5
4. Estrutura de Comissões	7
5. Comissão de Liderança	10
6. Gerentes e Níveis Superiores	12
7. Gerentes Gema	12
8. Comissões Gema	14
9. Programa de Incentivos	15
10. Super Ralie FLP	17
11. Estatuto de Gerente e Requalificações	18
• Gerentes Herdados	18
• Gerentes Transferidos	19
• Qualificação da Actividade	19
• Processo de Requalificação	19
12. Política de Repatrocínio	20
13. Procedimento de Encomendas	21
14. Política de Resolução de Litígios	22
• Distribuidores Independentes	22
• Outras Políticas da Empresa	23
• Rescisões	24
• Resolução de Disputas	26
• Rescisões Voluntárias	28
• Aplicações Válidas	29
• Trespases Testamentários	29
• Trespases Devido a Divórcio	31
• Casamento com um Não-Distribuidor	31
• Limitação de Responsabilidade	31
• Políticas de Internet	32
• Erros ou Questões	34
• Acordo de Confidencialidade e de Não Divulgação	34
• Outros Acordos de Restrição	35
• Vigência	35
• Orientações de Publicidade & Promoção	35
15. Comunicação	37
16. Patrocínio Internacional	37

1

INTRODUÇÃO

- 1.1 **A Forever Living Products Portugal – Saúde e Beleza Lda.** (doravante FLPP ou a Empresa) é uma sociedade de direito português, filial da Forever Living Products Inc., esta sediada no Estado do Arizona nos EUA.
- 1.2 As empresas do grupo Forever Living Products (FLP) têm os direitos exclusivos para o uso do seu conceito de marketing, que estimula e apoia as vendas a retalho dos seus produtos à escala mundial, através de Distribuidores Independentes. Os Distribuidores Independentes associam-se para promover e comercializar produtos FLP em todo o mundo.
- 1.3 A FLP fornece aos seus Distribuidores produtos de mais elevada qualidade, apoio técnico e o melhor Plano de Marketing nesta indústria.
- 1.4 As empresas do grupo Forever Living Products oferecem aos seus distribuidores e respectivos consumidores a oportunidade de melhorar a sua qualidade de vida através do consumo dos seus produtos. A FLP oferece também uma oportunidade de sucesso de uma forma equitativa a qualquer um que esteja disposto a desenvolver adequadamente o programa. Ao contrário da maioria das oportunidades de negócio, o risco financeiro para os participantes da FLPP é muito reduzido, uma vez que o investimento necessário é de valor simbólico e a Empresa oferece uma política liberal de recompra.
- 1.5 A compensação na FLP baseia-se na venda dos seus produtos. Um Distribuidor é uma entidade independente cujo sucesso ou fracasso depende do seu empenho pessoal. A FLP não garante que um Distribuidor possa atingir o sucesso financeiro sem trabalho ou contando apenas com os esforços de terceiros.
- 1.6 As empresas do grupo FLP têm uma longa história de sucesso. O objectivo fundamental do plano de marketing da FLP é de promover a venda e o consumo dos seus produtos de alta qualidade. O principal propósito dos Distribuidores é de construir uma organização de vendas que use, promova e comercialize os produtos FLP aos seus consumidores.
- 1.7 Em qualquer nível do plano de marketing da FLP, os Distribuidores são incentivados a comercializar mensalmente produtos a retalho e a manter o

registro das suas vendas. Distribuidores de sucesso mantêm o seu conhecimento actualizado, assistindo a acções de formação, acompanhando os seus próprios clientes, patrocinando outros para a venda a retalho e ajudando-os a desenvolver o seu negócio FLP.

2

DEFINIÇÕES

- 2.1 Qualquer pessoa que compre produtos FLP para seu uso pessoal é um “Cliente a Retalho” (Consumidor)
- 2.2 A cada produto corresponde uma determinada pontuação (Pontos, *Case Credit* ou CC). Um “Ponto” é a unidade de medida usada para efeitos de promoções, comissões, prémios e incentivos ganhos pelos Distribuidores, conforme estabelecido no plano de marketing.
- 2.3 Um “Novo Distribuidor” é o nível de um Distribuidor que ainda não atingiu o nível de Assistente de Supervisor.
- 2.4 “Distribuidor” ou “Distribuidor Independente” é uma pessoa maior de idade que tenha assinado uma “Proposta de Admissão” tendo esta sido aprovada pela direcção da FLPP. O Distribuidor terá previamente participado numa reunião de negócios promovida pela FLPP ou por um representante autorizado da mesma e colocado a sua primeira encomenda. Os Distribuidores compram produtos directamente à empresa.
- 2.5 “Distribuidor Activo” é um Distribuidor que tenha alcançado 4 ou mais Pontos em Vendas Pessoais Acreditadas (Pontuação Pessoal), sendo pelo menos 1 Ponto adquirido pessoalmente no seu País de Origem. A Pontuação Pessoal é composta por compras pessoais e pelas compras de Novos Distribuidores. O estatuto de Distribuidor Activo é estabelecido em cada mês.
- 2.6 “Contracto de Distribuição” significa a proposta de admissão como distribuidor, devidamente assinada pelas partes.
- 2.7 “Gerente” significa uma categoria no plano de marketing da FLPP e não qualquer tipo de relação com os órgãos estatutários.
- 2.8 “País de Origem” é o país de residência do Distribuidor e onde este passa a maior parte do tempo. Será este o país onde os Gerentes se devem qualificar para receber as comissões de grupo e de liderança, de todos os países da FLP, onde estejam inscritos. Quando um distribuidor muda de

residência, deve notificar a alteração ao até então País de Origem que a sua morada deve ser alterada bem como um novo país de origem atribuído.

3

GARANTIAS

- 3.1** A FLPP garante que os seus produtos estão isentos de defeitos e de acordo com as suas respectivas especificações. Esta garantia estende-se por um período de trinta (30) dias a contar da data da respectiva factura.

Consumidores

- 3.2** Aos Consumidores está assegurada a satisfação total do produto. Num prazo de trinta (30) dias da data de aquisição do produto, um Consumidor pode (a) trocar um produto defeituoso; ou (b) cancelar a compra, devolver o produto e ser reembolsado pela quantia paga, sendo necessário o comprovativo de compra e a devolução do produto. A FLPP reserva-se o direito de rejeitar devoluções repetitivas.

- 3.3** No caso de produtos adquiridos a Distribuidores Independentes, o Distribuidor em causa será a parte responsável por assegurar a satisfação do cliente, trocando o produto ou devolvendo a quantia paga. No caso de disputa entre Distribuidor e um Cliente seu, a FLPP analisará os factos e procurará, dentro das suas possibilidades, resolver a situação. Havendo despesas envolvidas, as mesmas serão cobradas aos Distribuidores que tenham beneficiado com a venda do produto.

Reembolso e devolução de produtos

- 3.4** Durante o período de garantia, a FLPP substituirá o produto defeituoso ou aquele relacionado com a insatisfação do Consumidor. Esta substituição está sujeita à apresentação do comprovativo de compra e à devolução do respectivo produto. Para a substituição de produtos a um Distribuidor por devoluções feitas por um Cliente a Retalho, será necessária a apresentação do comprovativo de venda ao Cliente a Retalho, comprovativo da devolução da quantia paga e a devolução do produto. A FLPP reserva-se o direito de rejeitar devoluções repetitivas.

Recompra (*Buy Back*)

- 3.5** A FLPP compromete-se a recomprar os seus produtos FLPP, excepto literatura, aos seus Distribuidores que manifestem vontade de rescindir o seu Contrato de Distribuição, desde que os produtos estejam em condições de venda e tenham sido adquiridos em território português nos 12 (doze)

meses anteriores. Nestes casos, deverá o Distribuidor manifestar esse desejo por escrito, renunciando aos direitos adquiridos; deverá ainda devolver os produtos para os quais reclama um reembolso, juntamente com o(s) comprovativo(s) de compra. O Distribuidor será reembolsado pelo montante igual a 75% do preço de distribuidor (grossista) dos produtos envolvidos na recompra, menos os respectivos descontos pessoais e comissões de grupo assim como quaisquer encargos legais. O Distribuidor será destituído do Plano de Marketing, passando a sua inteira linha descendente de Distribuidores para o seu Patrocinador, mantendo-se inalterada a sua estrutura. As comissões anteriormente pagas e os Pontos creditados à linha ascendente do Distribuidor destituído, pelos produtos devolvidos, serão deduzidos dessa mesma linha ascendente desse Distribuidor.

Se os produtos devolvidos forem superiores a 4 pontos (CCs) as comissões, o lucro obtido através do Novo Preço de Distribuidores (15% sobre o PVP), e a correspondente pontuação podem ser descontadas da respectiva Linha Ascendente do Distribuidor em questão.

Se a pontuação (Case Credits) tiver sido usada para alguma promoção no Plano de Marketing, essa mesma promoção recalculada (e ajustada se for o caso) tendo em conta a devolução daqueles produtos.

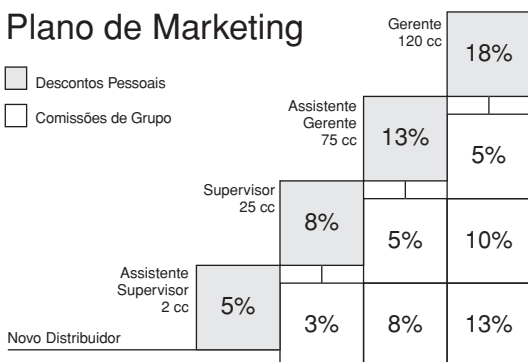
Na eventualidade dos produtos devolvidos incluírem um Combo Pak ou qualquer outro Kit que consista na combinação de vários produtos, em que esse Kit seja devolvido incompleto, os 75% do montante a reembolsar, será calculado na base do preço do Kit em questão menos o preço dos produtos em falta.

- 3.6** A regra de “Recompra” foi estabelecida para impor ao Patrocinador e à FLPP a obrigação de garantir que um Distribuidor adquira produtos com prudência. Os Distribuidores não devem comprar mais produtos do que os que constituam as suas necessidades pessoais e do seu negócio a curto prazo. O Patrocinador deve envidar todos os esforços para aconselhar os seus Distribuidores a comprarem apenas os produtos necessários para as suas vendas imediatas. O Patrocinador deverá ainda alertar os seus Distribuidores de que os produtos adicionais deverão apenas ser adquiridos depois de 75% do inventário inicial desse produto ter sido vendido, consumido, ou doutra forma utilizado. Produtos previamente certificados como tendo sido vendidos, consumidos ou utilizados, não serão objecto de recompra segundo a regra de “Recompra”.

4

ESTRUTURA DE COMISSÕES

O Plano de Marketing da FLP funciona da seguinte forma:



- 4.1** O Desconto Pessoal (DP) é um desconto adicional calculado sobre as compras pessoais e as compras de Novos Distribuidores patrocinados directamente.
- 4.2** A Comissão de Grupo (CG) é uma comissão paga sobre as compras de grupo dos respectivos Assistentes de Supervisor, Supervisores e Assistentes de Gerente, patrocinados directamente.
- 4.3** **Novo Distribuidor** - Não há DP nem CG a este nível
- 4.4** **Assistente de Supervisor** - 5% DP sobre a Pontuação Pessoal
- Não se paga CG a este nível
- 4.5** **Supervisor** - 8% DP sobre a Pontuação Pessoal
- 3% CG sobre a Pontuação Total dos seus Assistentes de Supervisor directos
- 4.6** **Assistente de Gerente** - 13% DP sobre a Pontuação Pessoal
- 5% CG sobre a Pontuação Total dos seus Supervisores directos
- 8% CG sobre a Pontuação Total dos seus Assistentes de Supervisor directos
- 4.7** **Gerente** - 18% DP sobre a Pontuação Pessoal

- 5% CG sobre a Pontuação Total dos seus Assistentes de Gerente directos
- 10% CG sobre a Pontuação Total dos seus Supervisores
- 13% CG sobre a Pontuação Total dos seus Assistentes de Supervisor directos

- 4.8** Um novo distribuidor não recebe comissões até ter alcançado o nível de Assistente de Supervisor. Um novo distribuidor que adquira dois (2) Pontos à Empresa em um ou dois meses consecutivos, será promovido à posição de Assistente de Supervisor.
- 4.9** Todos os distribuidores receberão os lucros derivados do Novo Preço de Distribuidores (NPD – Preço Grossista) oriundos das compras dos seus Novos Distribuidores.
- 4.9.1** As compras efectuadas por Novos Distribuidores contam para a Pontuação Pessoal do Patrocinador directo.
- 4.10** Qualquer mês ou dois meses consecutivos podem ser usados para acumular os Pontos necessários para atingir o estatuto de Assistente de Supervisor, Supervisor, Assistente de Gerente ou de Gerente. Todas as promoções ocorrerão na data exacta em que os Pontos necessários foram acumulados para atingir esse nível específico.
- 4.11** Todas as comissões são calculadas sobre o Preço de Venda ao Público (PVP) em Portugal, consoante a sua lista PVP, tal como é apresentado no relatório mensal do Distribuidor.
- 4.12** Uma vez que se alcance um determinado nível no Plano de Marketing, não há necessidade de requalificação para esse nível, a menos que o Contrato de Distribuição tenha sido rescindido ou o Distribuidor seja repatrocinado.
- 4.13** Não são autorizados trespasses de Contratos de Distribuição. Transferências de Contratos de Distribuição só podem ser feitas em caso de óbito.
- 4.14** Os Distribuidores que rescindam, ou sejam destituídos, devem aguardar um mínimo de dois anos antes de submeterem uma nova proposta, para consideração pela FLPP.
- 4.15** Um Distribuidor não ultrapassará o Patrocinador na obtenção de qualquer nível.
- 4.16** Para se qualificar para qualquer comissão ou incentivo provenientes da pontuação dos seus grupos patrocinados, os Supervisores, Assistentes de Gerente e Gerentes, devem primeiro qualificar-se

como Distribuidores Activos (ver parágrafo 2.5) e cumprir todos os requisitos do Plano de Marketing.

- 4.17** As CG e os DP são calculados de acordo com as posições alcançadas no Plano de Marketing. Eles são pagos ao nível actual atingido.
(Por exemplo: se um Assistente de Supervisor alcançar 30 Pontos pessoais em um ou dois meses consecutivos, ganhará 5% sobre a sua Pontuação Pessoal nos primeiros 25 Pontos e 8% nos restantes 5 Pontos).
- 4.18** Exemplo de Novo Gerente: Se um Assistente de Supervisor atingir 150 Pontos em vendas acreditadas num mês, qualificando-se para o nível de Gerente, o seu Patrocinador, se activo, receberá os primeiros 120 Pontos para a sua pontuação total. Os restantes 30 Pontos serão atribuídos aos Gerentes de linha ascendente, que se tenham qualificado para a Comissão de Liderança, com base num rácio de 40% (para Gerentes de primeira geração), 20% (para Gerentes de segunda geração) e 10% (para Gerentes de terceira geração).
- 4.19** Os Assistentes de Supervisor, Supervisores ou Assistentes de Gerente não receberão comissões de grupo sobre as vendas de um Distribuidor directo que se encontre na mesma posição do Plano de Marketing que a sua. No entanto, aqueles Distribuidores (patrocinadores) receberão os seus respectivos pontos para efeitos de promoção de nível.
- 4.20** O pagamento correspondente às comissões e descontos pessoais será efectuado por cheque (só para distribuidores nacionais) e enviado pelo correio no dia 15 do mês posterior à venda do produto, ou transferido para a sua conta bancária (distribuidores nacionais e estrangeiros), caso nos tenha fornecido o respectivo NIB.
(Por exemplo: as comissões das vendas acreditadas de Janeiro serão enviadas por correio a 15 de Fevereiro).
- 4.21** Um Distribuidor torna-se “Gerente Reconhecido” e receberá um distintivo de ouro se (1) a sua rede de vendas produzir 120 Pontos de Vendas Acreditadas Pessoais e/ou não gerenciais, em um ou dois meses consecutivos, (2) estiver pessoalmente Activo nesse mesmo período, e (3) se não houver outro Distribuidor na sua linha descendente que se qualifique como Gerente durante o mesmo período de um ou dois meses consecutivos.

Se um outro Distribuidor nessa linha descendente se qualificar para Gerente durante o mesmo período de um ou dois meses consecutivos, o seu Patrocinador será um “Gerente Reconhecido” se, além de estar pessoalmente activo, obtiver pelo menos 25 Pontos pessoais e/ou não gerenciais no seu último mês de qualificação, excluindo a

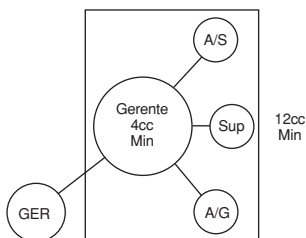
pontuação do tal Gerente em linha descendente promovido durante o mesmo período.

5

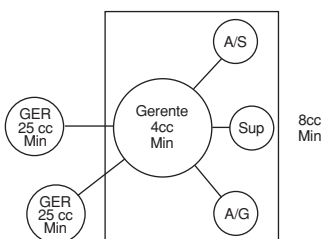
COMISSÃO DE LIDERANÇA

- 5.1** Depois de um Distribuidor se tornar Gerente reconhecido, ele deve apoiar as suas várias linhas descendentes com o objectivo de as ajudar a alcançar sucesso como Distribuidores da FLPP. Um Gerente Reconhecido Activo qualifica-se para a Comissão de Liderança após ter desenvolvido um Gerente na sua linha descendente, e se tiver Vendas Acreditadas de 12 ou mais Pontos pessoais e “não gerenciais” por mês. Os pontos não gerenciais são aqueles Pontos de um grupo directo que não passam por um Gerente (Activo ou Inactivo).
- 5.2** Uma Comissão de Liderança será paga às seguintes taxas a Gerentes Reconhecidos que tenham Gerentes na sua linha descendente:
- 6% de Comissão sobre todas as encomendas de Gerentes de 1ª Geração e seu respectivo grupo.
 - 3% de Comissão sobre todas as encomendas de Gerentes de 2ª Geração e seu respectivo grupo.
 - 2% de Comissão sobre todas as encomendas de Gerentes de 3ª Geração e seu respectivo grupo.
- 5.2.1** A Comissão de Liderança e os Pontos de Liderança (40%, 20%, 10%) de um Gerente que não se qualifique para a Comissão de Liderança serão distribuídos proporcionalmente pela linha ascendente dos Gerentes qualificados para a Comissão de Liderança.
- 5.3** Um Gerente Reconhecido Activo pode reduzir os requisitos mensais de 12 para 8 Pontos se tiver duas linhas descendentes separadas com Gerentes Reconhecidos Activos, cada uma com Vendas Acreditadas de pelo menos 25 Pontos por mês, tal como identificado no seu relatório mensal, do mês anterior. Um Gerente Reconhecido Activo poderá reduzir o requisito de 12 para 4 Pontos por mês, se tiver três linhas descendentes distintas de Gerentes Reconhecidos Activos que tenham, cada uma, Vendas Acreditadas de pelo menos 25 Pontos por mês, tal como identificado no respectivo relatório mensal, do mês anterior.
- 5.4** Qualquer linha descendente de um Gerente Reconhecido Activo, que tenha atingido pelo menos 25 Pontos num mês, como reflectido no relatório mensal, servirá para reduzir os requisitos mínimos de 12, 8 ou 4 Pontos do seu Gerente patrocinador.

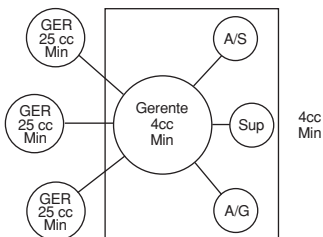
- 5.5** Quando um Gerente Reconhecido Activo gerar 12 pontos pessoais e não gerenciais, qualifica-se para todas as correspondentes Comissões de Liderança.



- 5.6** Quando um Gerente Reconhecido Activo tiver duas linhas descendentes separadas de Gerentes Reconhecidos Activos com Vendas Acreditadas de 25 Pontos ou mais cada uma, como reflectido no relatório do mês anterior, os pontos pessoais e não gerenciais serão reduzidos de 12 para 8.



- 5.7** Quando um Gerente Reconhecido Activo tiver três linhas descendentes separadas de Gerentes Reconhecidos Activos com Vendas Acreditadas de 25 Pontos ou mais cada uma, como reflectido no relatório do mês anterior, os pontos pessoais e não gerenciais serão reduzidos de 12 para 4.



- 5.8** Se um Gerente Reconhecido não estiver Activo (ver parágrafo 2.5) durante três meses consecutivos ou mais, não terá direito à Comissão de Liderança. Para se requalificar, o Gerente deve estar Activo e ter Vendas Acreditadas de 12 ou mais pontos pessoais e não gerenciais durante três meses consecutivos, requalificando-se no quarto mês à Comissão de Liderança. Estes 12 pontos de Vendas Acreditadas devem ocorrer no país de residência do Gerente em questão.

6

GERENTES E NÍVEIS SUPERIORES

6.1 Gerente Sênior

Quando um Gerente patrocinar e desenvolver dois (2) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração, torna-se Gerente Sênior e receberá um novo distintivo de Gerente com duas (2) granadas.

6.2 Gerente Soaring

Quando um Gerente patrocinar e desenvolver cinco (5) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração, torna-se Gerente Soaring e receberá um novo distintivo de Gerente com quatro (4) granadas. Um Gerente Soaring com cinco (5) Gerentes Patrocinados de 1ª Geração Activos, reduzirá os seus requisitos de Pontos no Programa de Incentivos, em 40 pontos para o Incentivo 1; 50 pontos para o Incentivo 2; e 60 pontos para o Incentivo 3.

7

GERENTES GEMA

7.1 Gerente Safira

Quando um Gerente patrocinar e desenvolver nove (9) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração, torna-se Gerente Safira, e receberá um novo distintivo de ouro com quatro (4) safiras. Os distintivos serão entregues apenas em Success Days ou noutras reuniões reconhecidas e conduzidas por um representante autorizado da Empresa.

- a) O Gerente Safira será também premiado com uma viagem de quatro dias e três noites, com todas as despesas pagas, a uma instância turística designada pela Empresa.

7.2 Gerente Diamante-Safira

Quando um Gerente patrocinar e desenvolver dezassete (17) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração, torna-se Gerente Diamante-Safira, e receberá um novo distintivo de ouro com dois (2) diamantes e (2) safiras, num Success Day. O galardão será também premiado com:

- a) uma escultura de bronze, de design especial
- b) uma viagem de cinco dias e quatro noites, com todas as despesas pagas, a uma estância de turismo internacional designada pela Empresa

7.3 Gerente Diamante

Quando um Gerente patrocinar e desenvolver vinte cinco (25) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração, torna-se Gerente Diamante, e é premiado com um distintivo de ouro com um (1) diamante, num Success Day.

O galardoado será também premiado com:

- a) um anel de diamantes
- b) supressão de requisitos de Pontos para o Programa de Incentivos e Comissões de Grupo, desde que um mínimo de vinte e cinco (25) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração estejam activos.
- c) uma viagem de uma semana, com todas as despesas pagas ao Ralie Mundial.

7.4 Gerente Duplo Diamante

Quando um Gerente patrocinar e desenvolver cinquenta (50) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração, torna-se Gerente Duplo Diamante. O galardoado é também premiado com os seguintes privilégios:

- a) um distintivo de ouro de *design* especial com dois diamantes
- b) uma viagem de 10 dias e 9 noites, com todas as despesas pagas, à África do Sul
- c) uma caneta exclusiva, ornada com belos diamantes.

7.5 Gerente Triplo Diamante

Quando um Gerente patrocinar e desenvolver setenta e cinco (75) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração, torna-se Gerente Triplo Diamante. O galardoado é também premiado com os seguintes privilégios:

- a) Um distintivo de ouro de *design* especial com três diamantes
- b) Uma viagem de 14 dias e 13 noites, com todas as despesas pagas, à volta do mundo
- c) Um exclusivo relógio Omega/Rolex personalizado (à discrição da FLP)
- d) Uma estatueta em bronze de Edição Limitada (à discrição da FLP).

7.6 Gerente Diamante Centurion

Quando um Gerente patrocinar e desenvolver cem (100) Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração, torna-se Gerente Diamante Centurion, e será

premiado com um distintivo de ouro com quatro (4) diamantes, num Success Day.

7.7 Gerente Gema

Um Gerente pode combinar os seus Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração de todos os países com o propósito de alcançar a posição de Gerente Sénior até Gerente Diamante Centurion.

8

COMISSÕES GEMA

Os Gerentes Gema que se qualificaram para receber Comissões de Liderança podem qualificar-se também para receber Comissões Gema, se cumprirem os seguintes requisitos:

- 8.1** Os Gerentes Gema que tiverem durante um mês, nove (9) ou mais Gerentes Activos de 1ª Geração, patrocinados por si, receberão 1% adicional sobre as Vendas Acreditadas dos seus Gerentes de 1ª, 2ª e 3ª Geração e dos seus respectivos grupos. (Gerentes Herdados, Transferidos, ou Não Reconhecidos, não são considerados Gerentes Patrocinados).
- 8.2** Os Gerentes Gema que tiverem durante um mês, dezassete (17) ou mais Gerentes Activos de 1ª Geração, patrocinados por si, receberão 2% adicionais sobre as Vendas Acreditadas dos seus Gerentes de 1ª, 2ª e 3ª Geração e dos seus respectivos grupos.
- 8.3** Os Gerentes Gema que tiverem durante um mês, vinte cinco (25) ou mais Gerentes Activos de 1ª Geração, patrocinados por si, receberão 3% adicionais sobre as Vendas Acreditadas dos seus Gerentes de 1ª, 2ª e 3ª Geração e dos seus respectivos grupos.

COMISSÕES GEMA				
	Critério	1ª Ger	2ª Ger	3ª Ger
Gerente Safira	9 Gerentes Act. (1ª Ger)	7%	4%	3%
Diamante Safira	17 Gerentes Act. (1ª Ger)	8%	5%	4%
Gerente Diamante	25 Gerentes Act. (1ª Ger)	9%	6%	5%

Percentagens incluem Comissões de Liderança

- 8.4** Os distribuidores estrangeiros podem ser considerados para as Comissões Gema se forem Gerentes Patrocinados no seu país. Após se qualificarem no seu país de origem, serão considerados activos e

tidos em conta pela sua linha ascendente para as Comissões Gema.

- 8.5 Em relação ao Patrocínio Internacional, a Comissão Gema será paga por cada país, baseada na actividade dos Gerentes nesse país. Portanto, para se qualificar para as Comissões Gema em qualquer país, terá de ter o número requerido de Gerentes Activos de 1ª Geração nesse país específico, no mês em que se qualifica para esta comissão.

9

PROGRAMA DE INCENTIVOS

- 9.1 Todos os programas de incentivo da Empresa são criados com a intenção de promover os princípios básicos do Plano de Marketing da FLP. Isto inclui o patrocínio e a venda de produtos correctamente. Os Pontos para concursos e prémios são intransmissíveis e serão concedidos somente ao Distribuidor, tal como aparece no Contracto de Distribuição da FLPP, e só àqueles que se qualificarem construindo o seu negócio de acordo com o Plano de Marketing da FLP e as Normas da Empresa.
- 9.1.1 Os distintivos de reconhecimento e as viagens para o Ralie Mundial serão atribuídos aos Distribuidores que constem no contrato de distribuição.
- 9.1.2 As viagens de incentivo, incluindo o Super Ralie FLP e respectivo *Post Rally*, assim como as viagens relacionadas com a promoção a Gerente Safira, Diamante-Safira, Duplo Diamante e Triplo Diamante, serão atribuídas ao Distribuidor e respectivo cônjuge. No caso de Distribuidores solteiros ou na impossibilidade do cônjuge poder participar, o Distribuidor poderá ser acompanhado por alguém adulto, apto a ser patrocinado como Distribuidor da FLPP.
- 9.2 Todos os Distribuidores Activos têm direito a participar no Programa de Incentivos. Todos os Gerentes que participem neste programa terão de ser Gerentes Reconhecidos.
- 9.3 O montante ganho neste incentivo deve ser utilizado pelo Distribuidor para comprar ou alugar um bem em seu nome próprio, por exemplo, um carro, uma casa, um barco, etc.
- 9.4 Existem três níveis de incentivos:
- a) Nível 1: A Empresa pagará um máximo de 400€ por mês, durante um período máximo de 36 meses.
 - b) Nível 2: A Empresa pagará um máximo de 600€ por mês, durante um período máximo de 36 meses.

c) Nível 3: A Empresa pagará um máximo de 800€ por mês, durante um período máximo de 36 meses.

9.5 São necessários três (3) meses consecutivos para a qualificação.

9.6 A qualificação para os meses respectivos está descrita na tabela seguinte:

	Nível 1	Nível 2	Nível 3
Pontos (cc) necessários - Mês 1	50	75	100
Pontos (cc) necessários - Mês 2	100	150	200
Pontos (cc) necessários - Mês 3	150	225	300

9.7 O volume de Pontos do 3º mês deve ser mantido ou aumentado daí em diante. Se a pontuação total de um Distribuidor descer abaixo dos pontos requeridos do 3º mês de qualificação, a comissão mensal deste incentivo será então baseada em 2.66€ por Ponto de grupo do Distribuidor.

9.8 Se a pontuação total dos Distribuidores qualificados descer abaixo dos 50 Pontos, em qualquer mês durante os 36 meses, a comissão de incentivos para esse mês não será paga. Se nos meses subsequentes a pontuação dos distribuidores qualificados subir para 50 ou mais Pontos, o incentivo será pago de acordo com o parágrafo 9.7.

9.9 A pontuação total é baseada nos Pontos do grupo pessoal (não gerencial), mais 40% dos Pontos de grupo para quaisquer Gerentes de 1ª Geração, mais 20% dos Pontos de grupo para quaisquer Gerentes de 2ª Geração, mais 10% dos Pontos de grupo para quaisquer Gerentes de 3ª Geração.

9.10 Todos os Gerentes que tenham cinco (5) Gerentes Reconhecidos e Activos de 1ª Geração pessoalmente patrocinados, no terceiro mês de qualificação e em todos os meses subsequentes durante o período de 36 meses, terão de alcançar um volume de apenas 110, 175 ou 240 Pontos, para os níveis 1, 2 e 3, respectivamente. Por cada cinco (5) adicionais Gerentes Reconhecidos e Activos de 1ª Geração pessoalmente patrocinados, no terceiro mês de qualificação e em todos os meses subsequentes durante o período de 36 meses, os qualificados terão uma redução adicional de 40 Pontos para o nível 1, 50 Pontos para o nível 2, e 60 Pontos para o nível 3. Quando um Gerente tiver vinte e cinco (25) ou mais Gerentes Reconhecidos e Activos de 1ª Geração pessoalmente patrocinados, em qualquer mês durante o período de 36 meses, o requisito da pontuação total será dispensado nesse mês.

9.11 Após ter completado o terceiro mês de qualificação para o Programa de Incentivos, um Distribuidor

poderá começar a qualificar-se para um nível mais elevado, logo a partir do mês seguinte.

(Por exemplo, um Distribuidor qualifica-se para o nível 1 em Janeiro, Fevereiro e Março. Esse Distribuidor poderá qualificar-se para o nível 2 ou 3 em Abril).

- 9.12** No final do período de 36 meses, um Distribuidor pode requalificar-se para o Programa de Incentivos, em concordância com os critérios estabelecidos. Essa requalificação pode ser satisfeita em quaisquer três meses consecutivos durante o período de 6 meses imediatamente anterior ao final do período original de 36 meses.

10

SUPER RALIE FLP (SR)

- 10.1** Os Gerentes que atingirem uma pontuação anual de 1.500 Pontos, de 1 de Abril até 31 de Março de cada ano, qualificam-se para assistir ao Super Ralie FLP. O Gerente terá direito a uma viagem de avião para o Ralie, num local designado pela Empresa, alojamento para 5 dias e 4 noites e US\$500 em numerário. O Gerente reunirá-se com o *Staff* Executivo da FLP e assistirá ao Ralie, *workshops* e reuniões de motivação. Os Gerentes que se qualificarem pela primeira vez participarão também no *Post Rally Tour*.
- 10.2** Depois de um Gerente se ter qualificado a primeira vez para o SR, ele poderá requalificar-se anualmente para o SR alcançando 1.500 Pontos durante o período de qualificação, participando só no Super Ralie FLP. Os Gerentes podem qualificar-se também para assistir ao “Silver Post Rally Tour”, alcançando 2.500 Pontos durante o mesmo período de qualificação.
- 10.2.1** Os Gerentes que atingirem 2.500 Pontos qualificam-se para o Silver Post Rally com todas as despesas pagas, recebendo ainda US\$500 em numerário para despesas pessoais.
- 10.2.2** Os Gerentes que atingirem 5.000 Pontos, receberão os incentivos do item 10.2.1 mais US\$1.000 em numerário (perfazendo um total de US\$2.000), um reconhecimento especial durante o Super Ralie FLP e usufruto do estatuto VIP na área de compras do evento.
- 10.2.3** Os Gerentes que atingirem 7.500 Pontos, receberão os incentivos do item 10.2.2, mais US\$1.000 em numerário (perfazendo um total de US\$3.000) e uma sessão especial com o Vice Presidente da FLP durante o Silver Post Rally Tour.

- 10.2.4** Os Gerentes que atingirem 10.000 Pontos receberão os incentivos do item 10.2.3 e terão ainda um upgrade para Classe Executiva nas suas viagens aéreas, de e para o Ralie.
- 10.2.5** Os Gerentes que atingirem 12.500 Pontos ou mais receberão os incentivos do item 10.2.4 mais US\$9.500 em numerário (perfazendo um total de US\$12.500)
- 10.3** Para conseguir os prémios referentes aos 1.500 ou 2.500 Pontos, um Distribuidor poderá combinar os Pontos de todos os países onde tiver um grupo. Compete ao distribuidor fornecer à FLPP até 30 de Abril, a prova dos Pontos acumulados nos países estrangeiros.
- 10.4** Não é permitido combinar Pontos para os prémios do SR inferiores a 1.500 Pontos.
- 10.5** Um Distribuidor pode ainda qualificar-se no seu país (Portugal) para os seguintes prémios:
- a) 1.000 Pontos
Três noites de alojamento e dois bilhetes de ingresso para o SR
 - b) 750 Pontos
Uma noite de alojamento e dois bilhetes de ingresso para o SR
 - c) 500 Pontos
Dois bilhetes de ingresso para o SR
 - d) 250 Pontos
Um bilhete de ingresso para o SR
- 10.6** Os Pontos originados das comissões de grupo de cada mês que um Distribuidor não esteja Activo não contarão para a qualificação do Super Ralie; no entanto, quaisquer Pontos Pessoais gerados pelo Distribuidor contarão para esta qualificação.

11

ESTATUTO DE GERENTE E REQUALIFICAÇÕES

Gerentes Herdados

- 11.1** Se um Gerente rescindir o seu Contracto de Distribuição, a sua inteira linha descendente ficará directamente abaixo do Patrocinador do Gerente que rescindiu, mantendo-se inalterada a sua estrutura.
- 11.2** Se o Gerente que rescindiu é um Gerente Reconhecido, e se tiver Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração na sua rede, esses Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados na

1ª Geração do Patrocinador recém-designado. No entanto, um desses Gerentes poderá ser escolhido como “Gerente Patrocinado” em substituição do Gerente de 1ª Geração que rescindiu.

- 11.3** O nível de “Gerente Herdado” não afecta as Comissões de Grupo ou de Liderança pagas a qualquer Gerente ou à sua linha ascendente. A actividade de um “Gerente Herdado” não conta, contudo, para a qualificação de Comissões Gema, para a redução de Pontos no Programa de Incentivos, nem para obter o estatuto de Gerente Gema.

Gerentes Transferidos

- 11.4** Um Gerente que patrocine fora do seu país de origem, será um “Gerente Transferido”. A actividade de Gerentes Transferidos não conta para a qualificação de Comissões Gema, para a redução de Pontos no Programa de Incentivos, nem para obter o estatuto de Gerente Gema.

Qualificação da Actividade

- 11.5** Os Supervisores, Assistentes de Gerente ou Gerentes que não atingirem o estatuto Activo (ver parágrafo 2.5) num determinado mês, não terão direito a comissões sobre o volume de vendas do seu grupo nesse mês, e não serão considerados “Distribuidores Activos”. Nestes casos, estas comissões serão pagas ao próximo Distribuidor Activo da linha ascendente, as comissões deste último ao próximo Distribuidor Activo e assim por diante. Os Distribuidores que percam direito a qualquer comissão, poderão requalificar-se no mês seguinte (sem efeito retroactivo) como Distribuidores Activos.

- 11.6** Todos os Pontos são calculados com base num mês civil.
(Por exemplo: 1 de Janeiro até 31 de Janeiro, 1 de Abril até 30 de Abril, etc.).

Processo de Requalificação

- 11.7** Se for um Gerente Não Reconhecido, pode requalificar-se como Gerente Reconhecido, cumprindo os seguintes requisitos:
- a) Terá de se tornar Activo com 4 Pontos pessoais (ver parágrafo 2.5), e
 - b) Terá de acumular um total de 120 Pontos de Vendas Acreditadas Pessoais e não gerenciais em um ou dois meses consecutivos. Poderá, para o efeito, usar os Pontos do último mês em que se tornou Gerente Não Reconhecido, desde que estes não estejam associados a uma eventual promoção

de um Gerente na linha descendente e essa requalificação ocorra no mês imediatamente a seguir.

- c) A partir da data em que alcançou os 120 Pontos, passará a ter acesso às Comissões de Liderança e Pontos de Liderança em encomendas colocadas após essa data, desde que se tenha qualificado para as Comissões de Liderança (ver Secção 5).

11.8 Se for um Gerente Transferido ou um Gerente Herdado, poderá requalificar-se como Gerente Patrocinado, cumprindo os seguintes requisitos:

- a) Deve-se tornar Activo com 4 Pontos pessoais (ver parágrafo 2.5), e,
- b) Terá de acumular um total de 120 Pontos em Vendas Acreditadas Pessoais e não gerenciais, em um ou dois meses consecutivos.
- c) Se se requalificar num país estrangeiro, deve atingir o estatuto de Activo (ver 2.5), no seu país de residência, ou no país onde estiver a alcançar o estatuto de Gerente Patrocinado.

12

POLÍTICA DE REPATROCÍNIO

12.1 Um Distribuidor que tenha sido Distribuidor durante pelo menos 24 meses e que não tenha adquirido quaisquer produtos FLP durante um período mínimo de vinte e quatro (24) meses, da Empresa ou de qualquer outra fonte, e não tenha recebido quaisquer outros pagamentos de um Distribuidor da FLP durante o mesmo período, pode ser considerado para requalificação. O Distribuidor actual não poderá ter patrocinado quaisquer outros indivíduos ou por qualquer outra forma participado na organização da FLP, durante os anteriores vinte e quatro (24) meses. Para esse efeito, será necessário o preenchimento de um formulário de “Mudança de Estatuto” assinado pelo Distribuidor e o Patrocinador indigitado. O Distribuidor que seja repatrocinado terá também de assinar uma declaração no que se refere à política acima mencionada, antes de ser autorizado o repatrocinio; no caso de se verificar que o Distribuidor prestou falsas declarações, a FLP ou qualquer das suas filiais, terá direito, unilateralmente, sem prévio aviso e sem direito a qualquer tipo de indemnização, a fazer cessar os efeitos do contrato de distribuição existente com o Distribuidor.

12.2 Os Distribuidores repatrocinados recomeçam ao nível de Distribuidor, sob o seu novo Patrocinador, e perdem toda a sua linha descendente estabelecida até essa altura, em todos os países em que estiverem

inscritos, a qual deixa de contar para os requisitos do Programa de Incentivos, Repartição de Lucros (Profit Sharing), ou para qualquer outro incentivo.

13

PROCEDIMENTOS DE ENCOMENDAS

- 13.1** Todos os Distribuidores devem colocar as suas encomendas directamente à Empresa. A partir de 1 de Setembro de 2009, todos os distribuidores que estiverem no nível de Distribuidor adquirem os produtos ao Novo Preço de Distribuidor (NPD = Preço de Venda ao Público – 15%). Após um distribuidor (independentemente do nível) adquirir pessoalmente pelo menos 2 Pontos em Produtos em um (1) ou dois (2) meses consecutivos, passará então a adquirir os Produtos ao Preço de Grossista. A diferença de valor obtida entre o NPD e o Preço de Grossista nestes 2 Pontos será paga ao patrocinador directo.
- 13.2** Todas as encomendas devem ser acompanhadas por um destes tipos de pagamento:
- a) vale postal
 - b) cartão de crédito (Visa, Mastercard ou American Express)
 - c) numerário
 - d) (comprovativo de) depósito numa conta bancária da FLPP
- 13.3** O valor mínimo por encomenda é de 100 € em produtos FLP, alterando as encomendas posteriores para 50 € em produtos FLP, a preço de distribuidor (grossista), incluindo IVA à taxa em vigor.
- 13.4** Todas as encomendas devem ser colocadas à sede da FLPP, a um centro de Produtos autorizado pela FLPP ou por intermédio da Internet, no sítio www.foreverliving.com
- 13.5** Verifique todas as encomendas no acto de recepção e notifique imediatamente a FLPP, de qualquer discrepância no estado ou quantidades das mesmas.
- 13.6** Todas as encomendas com o devido pagamento devem ser recebidas pela FLPP até ao último dia útil do mês em questão, para que as mesmas sejam tidas em consideração esse mês, gerando assim as respectivas comissões.
- 13.7** Todas as encomendas estão sujeitas e todas as entregas condicionadas a aprovação final da

FLPP. O seu recibo de comissões é prova da aprovação pela FLPP.

- 13.8** Ao encomendar um produto que foi objecto de uma encomenda anterior, o Distribuidor assegura à Empresa que 75% da encomenda anterior desse produto foi vendida, usada, ou utilizada no seu negócio.
- 13.9** Os Distribuidores estão autorizados a adquirir produtos com o fim de os usar no seu negócio e para seu uso pessoal, em território português. Os Distribuidores não estão autorizados a adquirir produtos para fins de exportação para um país exterior a Portugal. Os Distribuidores só poderão enviar produtos FLP para países onde não houver escritórios autorizados da FLP, com a autorização prévia e por escrito da FLPP.
- 13.10** Um Distribuidor não poderá encomendar mais de 25 Pontos em produtos durante qualquer mês civil, sem o prévio consentimento da FLPP.

13.11 Proibição de Compra de Comissões

A compra de comissões está absolutamente proibida. A “Compra de Comissões” inclui:

- a) a admissão de indivíduos sem que estes tenham conhecimento e/ou sem que tenham apresentado uma Proposta de Admissão e celebrado o Contrato de Distribuição;
- b) a admissão fraudulenta de um indivíduo como Distribuidor;
- c) a admissão ou tentativa de admissão de indivíduos inexistentes como Distribuidores ou Clientes (“fantasmas”) para se qualificar a comissões;
- d) qualquer outro método através do qual sejam realizadas compras estratégicas de forma a maximizar as comissões ou bónus, sempre que o Distribuidor não utilize de boa fé os produtos comprados.

14

POLÍTICA DE RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS

14.1 Distribuidores Independentes

- 14.1.1** Todos os Distribuidores são considerados Distribuidores Independentes. Deverão gerir o seu negócio de acordo com os termos do Contrato de Distribuição e em conformidade com as Normas da Empresa.
- 14.1.2** Um Distribuidor da FLPP consiste no Distribuidor e seu cônjuge, ou só no Distribuidor, conforme vem descrito no respectivo Contracto de Distribuição.

- 14.1.3** Os casais serão patrocinados em conjunto no mesmo formulário da Proposta de Admissão. Os casais não se podem patrocinar um ao outro. Se um dos cônjuges não quiser actuar como Distribuidor da FLPP, o cônjuge que actua como Distribuidor da FLPP concorda e compreende expressamente que o seu contrato poderá ser rescindido por quaisquer acções por parte do cônjuge não Distribuidor, que infrinjam as Normas da Empresa.
- 14.1.4** A relação do Distribuidor com a FLPP é de natureza contratual. Só indivíduos adultos, maiores de idade (18 anos), poderão tornar-se Distribuidores da FLPP.
- 14.1.5** A FLPP concorda em vender produtos a tal Distribuidor, e pagar-lhe comissões como estabelecido no Plano de Marketing da Empresa, desde que o mesmo Distribuidor não se encontre em violação do Contrato de Distribuição com a FLPP.
- 14.1.6** No caso de um Distribuidor de uma linha descendente de outro Distribuidor(patrocinador) patrocinar alguém num país estrangeiro, não se encontrando esse outro Distribuidor (patrocinador) ali inscrito, ele ficará automaticamente inscrito nesse país e aceitará as normas em vigor e as leis desse país estrangeiro assim como aceita ficar vinculado às normas de resolução de disputas aqui previstas.
- 14.2** **Outras Políticas da Empresa**
- 14.2.1** As normas e outras políticas da Empresa foram estabelecidas para aplicar restrições, regras e regulamentos para vendas e procedimentos de marketing apropriados, e para evitar actos impróprios, abusivos ou ilegais. A FLPP poderá, sempre que assim o entender, alterar, rever e acrescentar as referidas Normas da Empresa, o que os Distribuidores expressamente aceitam.
- 14.2.2** Cada Distribuidor tem a obrigação de se familiarizar com as Normas da Empresa.
- 14.2.3** Um Distribuidor, ao assinar o formulário da Proposta de Admissão, tem conhecimento prévio das Normas da Empresa e compromete-se expressamente a cumprir essas Normas da FLPP. Em cada acto de encomenda de produtos à FLPP o Distribuidor reafirma tal compromisso no cumprimento das Normas da Empresa.
- 14.2.4** Qualquer trespasse, excepto por herança, de um Contrato de Distribuição da Forever Living Products, é contrário às Normas da empresa, e sem autorização prévia da mesma, será considerado nulo. Neste sentido, uma alteração de beneficiário de um fideicomisso será considerado

trespasse, o qual requer a autorização prévia e por escrito da FLP.

14.2.5 Os Distribuidores não devem permitir que os produtos da Empresa sejam vendidos ou expostos em estabelecimentos comerciais, lojas de revenda, lojas militares, feiras ambulantes, ou exposições desse género. Exposições com duração inferior a uma semana, num período de 12 meses, no mesmo local, são consideradas passageiras e portanto admissíveis, desde que previamente autorizadas pela FLPP. Os Distribuidores que possuam estabelecimentos de prestação de serviços, barbearias, salões de beleza e ginásios, são considerados excepções, e são autorizados a expor e vender produtos no seu estabelecimento, loja ou ginásio (sendo necessária para o efeito a autorização prévia por escrito da Empresa). No entanto, os cartazes exteriores ou expostos em montras, publicitando a venda os produtos da Empresa, não serão permitidos. Os produtos podem ser promovidos e servidos em restaurantes, a copo ou à dose.

14.2.6 *Stacking* (a prática de adquirir produtos da Empresa em nome de outro Distribuidor) e *Buy-In* (a compra de produtos em quantidades que excedam o necessário para vendas imediatas) não serão permitidos, e resultarão na perda de qualificação ou rescisão do contracto.

14.2.7 Caso o cônjuge de um distribuidor não compareça a uma viagem ganha, o distribuidor poderá levar consigo um convidado desde que o último seja um distribuidor ou alguém com aptidão para ser distribuidor. As viagens ganhas limitam-se às seguintes: Super Ralie de 1,500cc e acima, Post Rally e Silver Post Rally, Safira, Diamante Safira, Duplo Diamante, e Triplo Diamante. Todas as restantes viagens atribuídas pela Empresa apenas poderão contemplar pessoas cujos nomes constam de propostas de admissão como Distribuidor.

14.2.8 Os Distribuidores da FLP não devem desacreditar outros Distribuidores, os produtos/serviços da FLP, o Plano de Marketing e Compensação, ou os trabalhadores da FLP afectos a outros Distribuidores ou terceiros. Quaisquer questões, sugestões ou comentários relativamente a estes assuntos deverão ser apresentadas por escrito e dirigidas exclusivamente aos escritórios da FLPP.

14.3 Rescisões

14.3.1 A rescisão significa a ruptura de todos os privilégios domésticos e internacionais e direitos contratuais, à disposição de um Distribuidor da FLPP, incluindo o privilégio de comprar e distribuir produtos. A rescisão resultará na impossibilidade de qualificação para Comissões de Grupo, e no término de participação no Programa de Incentivos, prémios, e

outros programas de benefícios patrocinados pela Empresa, bem como, caso a FLPP o entenda, a cessação definitiva da relação profissional entre a FLPP e o Distribuidor.

- 14.3.2** Caso cesse a relação comercial entre um Distribuidor e a FLPP, por motivos imputáveis àquele, o Distribuidor será responsável pelo pagamento, devolução ou indemnização à FLPP por todos os programas de benefícios, prémios, inventário ou comissões recebidos da FLPP, a partir da data do(s) acto(s) que provocou a dita cessação da relação. Após o pagamento de eventuais custos ou danos resultantes da conduta do distribuidor em causa, as comissões perdidas, causadas pela cessação, serão pagas ao próximo Distribuidor na linha ascendente que não esteja em violação dos termos do seu Contrato.
- 14.3.3** As actividades proibidas que constituem matéria para cessação e responsabilidade por danos causados, incluem, entre outras:
- 14.3.3.1** A FLPP é uma Empresa assente na qualidade dos seus produtos e no seu consumo pelos Consumidores. Os Distribuidores estão estritamente proibidos de adquirir produtos ou encorajar outros Distribuidores a adquiri-los, com a finalidade única de se qualificarem para comissões. De modo a evitar que ocorra uma sobrecarga de inventário:
- a) Um Distribuidor confirma e certifica no acto de cada encomenda que 75% dos produtos da encomenda anterior foram vendidos ou doutra forma utilizados. Os Distribuidores devem manter registos correctos das vendas mensais aos seus clientes. Tais registos, que deverão reflectir as existências de produto no início e no final de cada mês, podem estar sujeitos a inspecções por parte da FLPP, sempre que esta o considere conveniente.
 - b) A Empresa será liberal na sua aplicação da política de Recompra após rescisão de um contrato, mas a FLPP não fará recompra de produtos, nem procederá a reembolsos respeitantes a produtos confirmados como tendo sido consumidos ou vendidos. Declarar quantias falsas de produtos vendidos ou consumidos, com o fim de progredir no Plano de Marketing, é matéria para rescisão de contrato.
 - c) Para dissuadir um Distribuidor de encorajar outros Distribuidores a contornarem a proibição de acumulação de existências, a Companhia cobrará à linha ascendente do Distribuidor que tenha rescindido ou a quem tenha sido cessado o contrato, quaisquer comissões pagas por produtos devolvidos pelo referido Distribuidor.

- 14.3.3.2 Envolver-se em actividades como a solicitação de uma pessoa que o Distribuidor saiba, ou nas circunstâncias devia saber, ser um Distribuidor da FLP, para que este venda outros produtos de qualquer natureza, através de outra empresa de marketing, ou tentar iniciar ou estabelecer um negócio que causaria um efeito prejudicial a outros Distribuidores qualificados, ao grupo deles, ou à FLP.
- 14.3.3.3 Permitir que o seu nome surja ou seja matéria de referência em qualquer material de publicidade, recrutamento ou solicitação de outra empresa de Venda Directa.
- 14.3.3.4 Vender ou expor publicidade ou produtos da FLP em lojas de venda a retalho ou estabelecimentos militares.
- 14.3.3.5 Qualquer acto ou omissão por parte de um Distribuidor que evidencie desrespeito ou negligência às Normas da Empresa.
- 14.3.3.6 Os Distribuidores não farão declarações relativas a propriedades terapêuticas, de segurança ou curativas dos produtos. Apenas poderão ser efectuadas e usadas as declarações oficialmente aprovadas pela FLP ou contidas na publicidade oficial da FLP. Nenhum distribuidor poderá declarar que os produtos da FLP são úteis no tratamento, prevenção, diagnóstico ou cura de qualquer doença. As declarações médicas relativamente aos produtos da FLP são absolutamente proibidas. Os Distribuidores deverão recomendar aos clientes que estiverem sob os cuidados de um médico ou sob qualquer tratamento médico, que procurem conselhos do seu médico antes de alterar o regime nutricional.
- 14.3.3.7 A não ser com a prévia aprovação escrita da FLP, são absolutamente proibidas quaisquer projecções de rendimentos e representações de rendimentos potencialmente enganosas. O sucesso financeiro do distribuidor depende exclusivamente do seu esforço e dedicação individual e do treino e supervisão que o Distribuidor dedica à sua linha descendente e ao negócio da FLP.

14.4 Resolução de Disputas

- 14.4.1 Se surgir algum litígio relativo a qualquer relação entre a Forever Living Products ou as suas entidades relacionadas (“FLP”), funcionários, trabalhadores, distribuidores ou vendedores ou emergente de quaisquer produtos vendidos pela FLP ou suas entidades relacionadas, espera-se que as partes tentem resolver de boa fé qualquer desses litígios de forma amigável e de maneira mutuamente satisfatória.

No caso de tais esforços não serem bem sucedidos, qualquer Parte pode apresentar à outra Parte uma notificação de mediação/arbitragem (“Notificação de Mediação/Arbitragem”). A Notificação de Mediação/Arbitragem será entregue pessoalmente ou enviada por correio registado com aviso de recepção, e produzirá efeitos com a sua recepção pela Parte a quem é endereçada.

A prova da recepção será o recibo assinado por qualquer funcionário ou responsável da Parte a quem é endereçada. A Notificação de Mediação/Arbitragem será datada em prejuízo de qualquer direito ao abrigo das Regras que permitem modificações subsequentes, especificará as reclamações ou questões que deverão ser sujeitas a mediação/arbitragem.

Se os diferendos não puderem ser resolvidos através de mediação, as Partes acordam que, de forma a promover, com a amplitude razoavelmente possível, uma resolução mutuamente amigável do litígio de uma forma célere, eficiente e económica, renunciarão aos respectivos direitos a um julgamento com júri e acordarão em resolver o seu litígio através da submissão da controvérsia a arbitragem de acordo com as regras comerciais da Associação Americana de Arbitragem (“A.A.A.”). Todas as partes terão, no entanto, direito a todos os direitos de detecção (“Discovery Rights”) permitidos ao abrigo das regras federais de processo civil se tais regras existirem no Tribunal Distrital dos Estados Unidos para o Distrito do Arizona. As Partes procurarão seleccionar um mediador/árbitro do Painel de Mediadores/Árbitros da A.A.A. que seja mutuamente satisfatório. Se não for alcançado qualquer acordo no prazo de quinze (15) dias a contar da data da primeira notificação de intenção de mediação/arbitragem, o actual Director dos Serviços Profissionais da A.A.A. no Arizona servirá de mediador/árbitro.

A Arbitragem será regulada pelo Federal Arbitration Act, 9 U.S.C. § 1 et. seq., e a decisão emitida pelo árbitro poderá ser executada por qualquer tribunal que tenha jurisdição. Qualquer Parte pode optar por participar na arbitragem através do telefone. Quaisquer direitos substantivos ou processuais à excepção da execução do acordo de arbitragem serão regulados pela lei do Arizona, sem referência aos princípios de conflitos de leis do Arizona. As Partes acordam ainda expressamente que (i) o árbitro tomará a sua decisão apenas com base na aplicação das regras estritas da lei aos factos, (ii) a arbitragem será conduzida em língua inglesa, no Condado de Maricopa, Arizona, (iii) a Parte a favor da qual a arbitragem for decidida terá direito a recuperar custos e despesas de administração dos procedimentos de arbitragem, e quaisquer custos e honorários de advogados incorridos na execução da arbitragem, e (iv)

a decisão arbitral será emitida no Condado de Maricopa, Arizona, U.S.A.

Excepto no que estiver previsto infra, nenhuma parte terá direito a instaurar ou manter qualquer acção num tribunal sobre qualquer das matérias em litígio até essa matéria estar submetida e determinada tal como aqui previsto e nesse caso apenas no que concerne à execução da decisão arbitral. Independentemente desta política de resolução de litígios, qualquer parte poderá recorrer a um tribunal da jurisdição competente do Condado de Maricopa, Arizona, requerendo o decretamento de providência cautelar antes ou depois da pendência de qualquer procedimento arbitral. A instauração de processo judicial de procedimento cautelar não constituirá uma renúncia a qualquer direito ou obrigação de qualquer parte a submeter qualquer pedido a arbitragem para além da providência cautelar. A decisão poderá ser executada pelos Tribunais Distritais dos Estados Unidos ou no Tribunal Superior do Condado de Maricopa localizado no Estado do Arizona, ou um requerimento pode ser apresentado a esse tribunal para aceitação judicial e ordem de execução da decisão, conforme o caso, se a decisão do Arbitro não for cumprida no prazo de sete (7) dias a contar dessa decisão.

A Arbitragem será o único e exclusivo procedimento para a resolução de litígios entre as partes, incluindo quaisquer litígios que possam emergir após a cessação deste Acordo.

- 14.4.2** A participação no programa de patrocínio internacional é um privilégio que proporciona a cada distribuidor a possibilidade de beneficiar da cadeia internacional de empresas da FLP. O programa internacional de patrocínio é coordenado desde a sede da FLP em Maricopa County, Arizona. Um distribuidor que participe no programa internacional de patrocínio aceita e consente que qualquer disputa resultante ou relacionado com a relação de distribuição ou com os produtos da FLP, envolvendo quaisquer empresas filiais da FLP, deverá ser resolvido através de arbitragem vinculativa em Maricopa County, Arizona, em virtude das actuais normas de resolução de disputas da FLP-US e da Forever Living Products International, Inc. conforme estipulado acima e no website da sede da FLP em www.foreverliving.com.

14.5 Rescisões Voluntárias

- 14.5.1** Se um Distribuidor desejar rescindir o seu contrato, deve fazê-lo por escrito. A data efectiva da rescisão será a data em que a FLPP aceitar o pedido de rescisão. O Distribuidor que rescinda perde o direito ao seu nível actual de vendas e a todas as linhas descendentes, incluindo as dos países

estrangeiros, estabelecidas até essa altura. Ao fim de dois anos, o Distribuidor poderá requalificar-se, sujeito a aprovação da FLPP.

- 14.5.2** Se um Distribuidor rescindir, o seu cônjuge (se aplicável) será também considerado como rescindido.

14.6 Aplicações Válidas

- 14.6.1** Não é permitido a qualquer um Distribuidor mudar de Patrocinador, directa ou indirectamente, por meios diferentes daqueles estipulados no capítulo 12 destas Normas. A FLPP considerará válida apenas a primeira proposta recebida.

- 14.6.2** Não são permitidos contratos de Distribuição por Procuração e qualquer contrato e respectiva linha descendente de Distribuidores desenvolvidos nesta base, serão ajustados pela FLPP em conformidade com as Normas da Empresa.

Os Distribuidores expressamente aceitam as decisões da FLPP em fazer cessar o contrato de distribuição, recusar encomendas, ajustar descontos pessoais, pontuação, comissões, prémios e outros quaisquer incentivos derivados de actos, actividades, intenções ou omissões por parte dos Distribuidores que não estejam em conformidade com as Normas da Empresa.

14.7 Trespasses Testamentários

- 14.7.1** Os direitos de herança de um contrato de distribuição são limitados e restritos às seguintes condições:

- 14.7.1.1** O herdeiro terá de ser uma pessoa que se possa qualificar como Distribuidor.

- 14.7.1.2** Uma vez que o herdeiro terá de ser um indivíduo adulto, um fideicomisso ou tutela terão de ser estabelecidos para herdeiros múltiplos ou filhos menores. No caso de se estabelecer um fideicomisso, uma cópia comprovativa terá de ser enviada à FLPP. Os termos do fideicomisso devem permitir claramente ao curador actuar como Distribuidor. Um tutor ou curador de um fideicomisso testamental deverá ser nomeado pelo respectivo tribunal de jurisdição e receber autorização específica para ser Distribuidor, em nome dos menores.

- 14.7.1.3** Um curador ou tutor deverá manter o estatuto de Distribuidor desde que o contrato de distribuição não seja infringido, até os beneficiários atingirem a maioridade, e o herdeiro aceitar a responsabilidade de gerir o contrato, com prévia autorização do tribunal.

- 14.7.1.4** Um curador, tutor, cônjuge ou outro Distribuidor representativo, será responsável pelos actos do beneficiário, tutelado ou cônjuge, no que respeita ao cumprimento das normas do Contrato de Distribuição. A violação das Normas da Empresa por qualquer dos indivíduos acima citados poderá resultar na rescisão do contrato.
- 14.7.1.5** A posição adquirida no Plano de Marketing é apenas reconhecida para um estatuto não superior a Gerente. No entanto, as comissões serão pagas aos mesmos níveis e requisitos devidos ao falecido. As posições no contrato abaixo de Gerente serão herdadas a esse nível
- 14.7.1.6** Todas as propostas de admissão como Distribuidor da FLPP que contenham duas assinaturas, sem atender à data da assinatura, serão consideradas como um CONTRATO CONJUNTO COM DIREITO DE SOBREVIVÊNCIA. A confirmar-se o óbito de um dos dois distribuidores assinantes, o Contrato de Distribuição será transferido automaticamente para o sobrevivente dos dois. Isso aplicar-se-á sem atender ao que estiver escrito no testamento do primeiro Distribuidor que vier a falecer. Além disso, nos casos em que duas pessoas tenham assinado uma Proposta de Admissão como Distribuidor da FLPP, o sobrevivente dos dois será o único distribuidor após a morte do primeiro. Se for contrário a isto, deverá contactar a FLPP para expressar as suas necessidades e esta determinar se elas podem ser conciliadas. Se for o caso de um regime de comunhão de bens, será REGIME DE COMUNHÃO DE BENS COM DIREITO DE SOBREVIVÊNCIA. Nenhuma alteração ao contrato poderá ser feita, durante o seu tempo de vida, excepto no caso de separação legal ou divórcio.

As propostas de distribuição de uma pessoa juridicamente casada que assinalou no quadrado referente a “Estado Civil” como sendo CASADA, mas em que a proposta contém apenas a assinatura de um dos cônjuges, a Empresa considerará o contrato como sendo um CONTRATO CONJUNTO COM DIREITO DE SOBREVIVÊNCIA.

As Propostas de Admissão em que no quadrado referente a “Estado Civil” esteja assinalado SOLTEIRO/A e com apenas uma assinatura, serão consideradas nessa conformidade. Se ocorrer uma mudança no “Estado Civil”, o Distribuidor deverá enviar para a FLPP uma nova Proposta de Admissão, indicando que houve uma mudança de “Estado Civil”, acompanhada por uma cópia da certidão de casamento. Nessa altura, a Empresa considerará tal contrato como um CONTRATO CONJUNTO COM DIREITO DE SOBREVIVÊNCIA. No caso de óbito de um solteiro/a

na posse de um contrato de distribuição da FLPP, tal Distribuidor deverá ter um Testamento ou uso de um Fideicomisso de Doador.

A Empresa considera um CONTRATO CONJUNTO COM DIREITO DE SOBREVIVÊNCIA e Fideicomissos de Doador, como meios legais de trespasse de bens por óbito, sem ter de recorrer a procedimentos sucessórios para a transferência de bens para o desejado herdeiro.

14.8 Trespases Devido a Divórcio

14.8.1 Os maridos e mulheres não se podem patrocinar um ao outro. Um Distribuidor que se case com outro Distribuidor poderá manter contratos separados que já estavam em vigor antes do seu casamento; nestes casos, não poderá esse Distribuidor acrescentar o seu nome ao contrato de Distribuição do seu cônjuge. Podem sim optar por terminar um dos dois contratos e desenvolver o outro. Não se podem combinar 2 contratos distintos.

14.8.2 Durante o processo de divórcio ou negociação de acordo de bens, a FLPP continuará a efectuar pagamentos ao Distribuidor registado, como fazia anteriormente ao processo.

14.8.3 No caso de divórcio ou separação legal, um acordo de bens legalmente compulsivo deverá decretar que o contrato seja concedido a um ou outro cônjuge. Contudo, o contrato não poderá ser partilhado. Só um indivíduo adulto terá direito a reter a actual linha descendente desse contrato. O outro indivíduo poderá optar por estabelecer o seu próprio Contrato de Distribuição, no mesmo nível do Plano de Marketing, que o estabelecido com o seu ex-cônjuge. Este outro indivíduo deverá usar o mesmo patrocinador, e será considerado como Herdado pelo patrocinador, até se requalificar.

14.9 Casamento com um Não-Distribuidor

14.9.1 Se um Distribuidor se casar com um não-distribuidor, estes deverão apresentar um formulário de “Mudança de Estado Civil”, assinado pelo Distribuidor actual e seu cônjuge, assinalando o interesse do novo cônjuge no Contrato de Distribuição. Independentemente do preenchimento ou não do referido formulário, o Distribuidor actual concorda e compreende que o seu Contrato de Distribuição poderá ser rescindido por quaisquer actos praticados pelo seu novo cônjuge, que infrinjam as Normas da Empresa, como se o novo cônjuge fosse um Distribuidor da FLPP.

14.10 Limitação de Responsabilidades

14.10.1 Dentro dos limites permitidos pela lei, a FLPP, os seus directores, funcionários, accionistas,

empregados, delegados e agentes (referenciados colectivamente como “Associados”) não serão responsáveis por, e os Distribuidores desobrigam a FLPP e seus Associados de, dispensando quaisquer reclamações, qualquer perda de lucros, danos indirectos, directos, especiais ou consequentes, e por quaisquer outras perdas incorridas ou sofridas pelos Distribuidores, resultantes de: (a) violação por parte do Distribuidor das Normas e Procedimentos da FLPP estabelecidas no Contrato de Distribuição; (b) promoção ou funcionamento do Contrato de Distribuição da FLPP, por parte do Distribuidor e as actividades deste relacionadas com o contrato; (c) informações ou dados incorrectos fornecidos à FLPP ou seus Associados por parte do Distribuidor; ou (d) incapacidade do Distribuidor em fornecer à FLPP quaisquer informações ou dados necessários à condução do negócio da FLPP, incluindo sem limitações, a inscrição e aceitação do Distribuidor no Plano de Marketing da FLP e o pagamento de Comissões de Grupo. O DISTRIBUIDOR CONCORDA QUE A RESPONSABILIDADE PLENA DA FLPP E SEUS ASSOCIADOS POR QUALQUER RECLAMAÇÃO, NÃO EXCEDERÁ, E LIMITAR-SE-Á À QUANTIDADE DE PRODUTOS QUE O DISTRIBUIDOR TENHA ADQUIRIDO À FLPP E QUE ESTEJAM EM CONDIÇÕES DE REVENDA.

14.11 POLÍTICAS DE INTERNET

14.11.1 VENDA DE PRODUTOS ONLINE

A cada Distribuidor Independente da FLP será oferecida a oportunidade de adquirir um website para Distribuidores Independentes aprovado pela FLP destinado à comercialização de produtos online através de um link directo ao website de compras na internet da FLP em www.foreverliving.com, assim como ao My FLP Biz. As encomendas online serão satisfeitas directamente pela FLP através do website. Este link da internet é feito de forma a garantir que as páginas FLP se encontrarão dentro do website do Distribuidor Independente. Os utilizadores praticamente nunca sairão do website do Distribuidor. Por forma a assegurar a integridade da marca FLP, da sua linha de produtos e da relação Distribuidor/Cliente, nenhum Distribuidor poderá vender online qualquer produto da marca FLP através do seu website independente. Os materiais de marketing ou promocionais da FLP que não tenham recebido aprovação escrita por parte de uma fonte autorizada da FLP, não poderão ser utilizados ou vendidos por Distribuidores da FLP. As vendas por comércio electrónico (E-Commerce) apenas poderão ser efectuadas directamente no website oficial da FLP em www.foreverliving.com e através da sua funcionalidade My FLP Biz, ou por força de um link para os

mesmos. É proibida a venda de produtos através de meios de comércio online, centros comerciais online ou sites de leilões, tais como, entre outros, o eBay ou Amazon.com. Os Distribuidores não poderão vender produtos da FLP a alguém com o intuito da sua revenda, nem incumbir terceiros da venda dos produtos da FLP. Os websites de Distribuidores Independentes da FLP aprovados pela Empresa serão autorizados para o marketing e promoção, mas não para a venda por comércio electrónico (E-Commerce) de produtos ou patrocínio de Distribuidores.

14.11.2 WEBSITES DE DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE

Os websites de Distribuidor Independente da FLP de marketing e promoção de Produtos da FLP ou de oportunidades de negócio da FLP, que não contemplem a venda online ou patrocínio, serão permitidos desde que cumpram ou sejam modificados de forma a cumprir as Normas da Empresa da FLP.

O Patrocínio online de Distribuidores através de uma aplicação de assinatura electrónica ou formulário online não é permitido a não ser pela aplicação directa ou do link para o website oficial da FLP em www.foreverliving.com.

Os Distribuidores não poderão utilizar o nome “Forever Living Products” ou qualquer das suas marcas registadas, denominações comerciais, denominação de produtos ou nome de domínio (URL) nem copiar ou utilizar quaisquer materiais da FLP, seja qual for a origem, susceptíveis de resultar em confusão ou indução em erro do utilizador, que o leve a pensar que o website do Distribuidor corresponde ao da FLP ou a qualquer das suas filiais oficiais. Os nomes dos produtos FLP são propriedade exclusiva da FLP e não poderão ser utilizados pelos Distribuidores como um link patrocinado ou para qualquer outra utilização não autorizada. Os websites individuais dos Distribuidores da FLP têm de indicar expressamente que os mesmos representam um Distribuidor Independente da FLP e que não são um agente da Empresa FLP ou de qualquer das suas filiais mundiais.

Os Distribuidores devem ligar os seus websites ao website oficial da FLP, criado e mantido pela FLP em www.foreverliving.com.

Todos os websites independentes de Distribuidores da FLP apenas deverão apresentar e ligar-se a empresas ou produtos que contenham a marca FLP e com um bom conteúdo moral.

14.11.3 PUBLICIDADE ELECTRONICA

Serão autorizados os websites independentes de Distribuidores da FLP que tenham sido aprovados pela FLP, ou que façam parte de um banner online ou apresentem anúncios publicitários que sejam

conformes às orientações de publicidade da FLP e tenham sido aprovadas pela mesma. Os banners online ou a apresentação de anúncios publicitários têm de ser submetidos à aprovação pela FLP antes de serem postos online e têm de ligar o utilizador ao website da Empresa ou a um website independente de um Distribuidor que tenha sido aprovado pela FLP. Toda a publicidade electrónica está sujeita e sob o controlo das Normas da Empresa da FLP relativas às orientações de publicidade e promoção.

14.12 ERROS OU QUESTÕES

Sempre que um Distribuidor tenha questões ou acredite que algum erro foi cometido relativamente a comissões, relatórios de grupo, encargos ou modificações, deverá notificar a FLPP no prazo de sessenta (60) dias a contar da data do alegado erro ou incidente em questão. A FLPP não é responsável por quaisquer erros, omissões ou problemas que não tenham sido notificados dentro do prazo de sessenta (60) dias.

14.13 ACORDO DE CONFIDENCIALIDADE E DE NÃO DIVULGAÇÃO

14.13.1 Os relatórios de grupo e todos os demais relatórios e informação genealógica, incluindo, mas não exclusivamente, a informação da organização de vendas em linha descendente e as declarações sobre relatórios de comissões, são privadas, confidenciais e propriedade da FLP.

Qualquer Distribuidor Independente a quem tenha sido fornecida tal informação, deverá tratar a mesma de forma privada e confidencial e diligenciar no sentido de manter o seu sigilo e abster-se de fazer qualquer uso da mesma para qualquer propósito que não seja o da gestão do seu ou da sua organização de vendas em linha descendente.

Em consequência do seu contrato de distribuição com a FLP, poderá vir a ter acesso a Informação privada e Confidencial que reconhece como sendo propriedade da FLP, altamente sensível e valiosa para o negócio da FLP e que lhe é prestada única e exclusivamente para fins de desenvolvimento da venda de produtos da FLP e para a prospecção, treino e patrocínio de terceiros que desejem tornar-se Distribuidores Independentes da FLP e fortalecer e promover o seu negócio FLP.

"Segredo Comercial" ou "Informação Confidencial" também abrange informação, incluindo a fórmula, o padrão, a compilação, o programa, o dispositivo, o método, a técnica ou o processo, que:

1. possui um valor económico independente, actual ou potencial, por não ser geralmente

conhecido por terceiros que poderiam obter vantagens económicas da sua divulgação ou utilização; e
2. seja objecto de esforços razoáveis, segundo as circunstâncias, para assegurar o seu sigilo.

14.13.2 INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL

1. Sempre que a FLP disponibilizar informação ao Distribuidor Independente da FLP, será para o fim exclusivo de condução do negócio FLP.
2. O Distribuidor não deverá utilizar, divulgar, reproduzir ou, por qualquer forma, disponibilizar qualquer Segredo Comercial ou Informação Confidencial a terceiro que não um Distribuidor Independente da FLP, sem o prévio consentimento escrito da FLP.
3. O Distribuidor não deverá, directa ou indirectamente, utilizar, capitalizar ou explorar qualquer Segredo Comercial ou Informação Confidencial para o seu próprio benefício, ou para o benefício de terceiros, a não que seja no propósito de conduzir o seu negócio para a FLP.
4. O Distribuidor deverá manter a confidencialidade e segurança do Segredo Comercial e Informação Confidencial que tiver na sua posse e protegê-los da sua divulgação, uso inapropriado e apropriação ilegítima bem como qualquer outra acção incompatível com os direitos da FLP.

14.14 OUTROS ACORDOS DE RESTRIÇÃO

Em compensação por ter recebido da FLP o Segredo Comercial ou Informação Confidencial, o Distribuidor aceita, por inerência, que, após o termo do Contrato de Distribuição com a FLP, não deverá realizar ou encorajar qualquer acto cujo fim ou efeito seja o de contornar, violar, interferir ou reduzir o valor ou benefício resultante das relações contratuais da FLP com qualquer dos seus distribuidores. Sem limitar a generalidade do anteriormente exposto, após o termo do Contrato de Distribuição, o Distribuidor aceita, directa ou indirectamente, não contactar, solicitar, persuadir, admitir, patrocinar ou aceitar qualquer distribuidor da FLP, cliente da FLP ou qualquer pessoa que tenha sido um Distribuidor ou Cliente da FLP nos últimos doze (12) meses ou, por qualquer forma, encorajar os mesmos a promover oportunidades em programas de marketing de quaisquer empresas de venda directa que não a FLP.

14.15 VIGÊNCIA

Os acordos inseridos na secção “Informação Confidencial” deste livro deverão vigorar de forma permanente e perpétua. Os acordos inseridos na secção “Outros Acordos de Restrição” deste livro deverão manter-se em vigor e eficazes durante a vigência

do Contrato de Distribuição anteriormente celebrado entre a FLP e o Distribuidor, e daí em diante, até ao máximo de um (1) ano a contar da última recepção de qualquer Informação Confidencial ou doze (12) meses após o termo ou resolução de tal Contrato de Distribuição.

14.16 ORIENTAÇÕES DE PUBLICIDADE E PROMOÇÃO

14.16.1 MARCA REGISTRADA, DENOMINAÇÃO COMERCIAL, MATERIAIS DE DIREITOS DE AUTOR E PUBLICIDADE

O nome “Forever Living Products” e os símbolos da FLP e outros nomes que venham a ser adoptados pela FLP, incluindo a denominação de produtos da FLP são denominações comerciais e/ou marcas registadas propriedade da Empresa.

14.16.2 LICENÇA LIMITADA DO USO DE MARCAS DA EMPRESA

Cada Distribuidor é autorizado pela FLP, através do presente livro, a utilizar as marcas registadas da FLP, marcas de serviços e outras marcas (doravante designadas por “Marcas”) no desempenho dos deveres e obrigações do Distribuidor ao abrigo do Contrato de Distribuição e correspondentes normas e procedimentos. Todas as marcas são e permanecerão propriedade exclusiva da FLP. As Marcas apenas poderão ser usadas nos termos permitidos pelo Contrato de Distribuição e correspondentes normas e procedimentos da FLP. A licença aqui concedida será eficaz enquanto o Distribuidor mantiver a reputação e cumprir totalmente com as normas e procedimentos da FLP. Todavia, é proibido a um Distribuidor reclamar qualquer propriedade sobre as Marcas da FLP (isto é, por qualquer forma, proceder ao registo de um nome de domínio utilizando “FLP”, “Forever Living”, ou qualquer outra marca da FLP), excepto se aprovado por escrito pela FLP.

Estas Marcas têm grande valor para a FLP e são fornecidas a cada Distribuidor apenas para o respectivo uso de uma forma expressamente autorizada. Os Distribuidores não podem publicitar os produtos da FLP de outra forma que não através da publicidade ou materiais promocionais disponibilizados aos Distribuidores pela FLP e materiais previamente aprovados por um responsável autorizado pela FLP. Os Distribuidores aceitam não utilizar quaisquer materiais escritos, impressos, gravados ou outros, na publicitação, promoção ou descrição do produto ou do programa de marketing da FLP, ou por qualquer outra forma, materiais que não sejam da autoria e fornecidos pela FLP, a menos que esse material tenha sido submetido e aprovado por escrito pela FLP antes da sua difusão, publicação ou exposição. Os Distribuidores da FLP aceitam pelo presente não apresentar falsas representações sobre

a FLP, os produtos, o plano de compensação da FLP ou potencial rendimento.

14.16.3 MATERIAIS DE PROMOÇÃO

Um Distribuidor da FLP poderá desenvolver as suas próprias técnicas de marketing, desde que não violem regras da Empresa, nem normas, regulamentos ou estatutos a nível estadual, regional ou local. É proibida a utilização, produção ou venda a outros Distribuidores da FLP de quaisquer auxiliares de vendas ou materiais, que não aqueles fornecidos ou aprovados por escrito pela FLP para a utilização na promoção de produtos da FLP, excepto se for obtido o consentimento prévio por escrito da Empresa.

15

COMUNICAÇÃO

- 15.1** De modo a melhor servir o interesse dos Gerentes e Distribuidores, e para manter todos informados sobre as actividades e Normas da Empresa, a FLP desenvolveu um sistema de comunicação em que qualquer dúvida deve ser dirigida ao Director Geral da FLPP ou seu representante regional.
- 15.2** O Director Geral ou seu representante é responsável pela gestão dessas dúvidas, em nome da FLP, e por transmitir aos Distribuidores quaisquer novas informações, actividades ou normas da Empresa. Se o Director Geral ou seu representante for incapaz de satisfazer as dúvidas de um Distribuidor, deverá o Director Geral contactar directamente o seu Vice-Presidente, para que este lhe dê o apoio necessário. Baseado neste contacto, o Director Geral ou seu representante, deverá contactar de novo o Distribuidor, para uma resolução final. Seguindo este método de comunicação (Distribuidor – FLP Portugal – FLP Internacional), a informação será dada a todos de modo eficiente e uniforme.

16

PATROCÍNIO INTERNACIONAL

A Forever Living Products concebeu um programa à escala mundial, que oferece a todos os Distribuidores a oportunidade de expandir o seu negócio para países onde a FLP se tenha estabelecido oficialmente, de acordo com as leis desses países. Os Distribuidores desfrutarão dos benefícios de um rendimento alargado e do prestígio de gerir um negócio internacional.

O processo de Patrocínio Internacional é simples e as recompensas podem ser consideráveis. O Patrocínio Internacional aumenta o potencial de rendimento de um Distribuidor, converte o seu negócio numa operação verdadeiramente internacional, e oferece aos seus amigos e família no estrangeiro, a

oportunidade de um rendimento extra e de beneficiarem das vantagens de crescimento que a Forever Living Products torna possíveis. O procedimento é o seguinte:

- 16.1** Comunique a sua intenção de desenvolver a sua actividade num país estrangeiro à FLPP por email, fax, telefonicamente ou preenchendo o formulário de Patrocínio Internacional. Inclua o seu nome, morada e número de distribuidor FLP. Depois da informação ter sido lançada no Sistema de Informação da FLP, o Distribuidor em questão e a sua respectiva linha ascendente estará registado no país solicitado. O mesmo número de Distribuidor usado em Portugal, será usado em todos os países em que tenha submetido uma proposta.
- 16.2** O Distribuidor começará automaticamente no seu nível actual de vendas em todos os países estrangeiros em que se inscreva.
- 16.2.1** Excepto onde vários países utilizam a mesma FLP como filial, os Pontos gerados por cada país não podem ser combinados com aqueles provenientes de outros países, para alcançar subidas de níveis.
- 16.3** Os Gerentes que mantenham o volume mínimo mensal de compras para serem considerados Activos (ver 2.5) no seu País de Origem serão dispensados desse requisito para o mês seguinte, em todos os países estrangeiros, de modo a se qualificarem para as comissões de grupo nesses países. Por exemplo, se um Gerente for activo durante o mês de Janeiro no seu País de Origem, será dispensado em todos os países estrangeiros dos requisitos para ser Activo, no mês de Fevereiro.
- 16.4** Os Distribuidores que não tiverem atingido o estatuto de Gerente no seu país de residência, terão de atingir o estatuto de Activos (ver 2.5) em todos os países em que forem patrocinados internacionalmente, de modo a receberem comissões de grupo desses países.
- 16.5** O Patrocinador será a mesma pessoa que o patrocinou inicialmente no seu país de origem.
- 16.6** Como Distribuidor Activo, qualificar-se-á para comissões desse país estrangeiro no dia 15 do mês a seguir ao mês em que o seu grupo no país estrangeiro estiver Activo.
- 16.7** Se se qualificar no seu País de Origem para Comissões de Liderança, ficará qualificado também, no mês seguinte, em todos os países estrangeiros, para Comissões de Liderança. Por exemplo, se um Gerente se qualificar para Comissões de Liderança em todos os países estrangeiros, no mês de Janeiro, no seu País de Origem, será dispensado dos requisitos para Comissões de Liderança em todos os países estrangeiros, no mês de Fevereiro.

ANEXO 1

OBRIGAÇÕES FISCAIS RELATIVAS A DISTRIBUIDORES INDEPENDENTES

No exercício da sua actividade empresarial como vendedor e comissionista da FLPP, o Distribuidor terá que cumprir as seguintes obrigações fiscais, para-fiscais e legais:

- 1.** Inscrever-se num Serviço de Finanças, através de uma “Declaração de Início de Actividade”, de modo a estar fiscalmente habilitado a executar as respectivas funções. Para o efeito, o Distribuidor Independente deverá ter residência fiscal em Portugal.
De acordo com o disposto no número 1 do artigo 112.º do Código do IRS o Distribuidor deverá apresentar a referida Declaração de Início de Actividade antes de iniciar alguma actividade susceptível de produzir rendimentos da categoria B.
 - 1.1** No momento de efectuar a sua inscrição nas Finanças, o Distribuidor pode optar por uma de duas formas de tributação:
 - a) REGIME SIMPLIFICADO – é o regime que vigora por defeito, se não mencionar a sua opção na Declaração de Início de Actividade. Terá de manter-se neste regime durante três anos.
 - b) CONTABILIDADE ORGANIZADA – se os rendimentos brutos previstos forem superiores a € 99.759,58 tem de adoptar a contabilidade organizada. Necessita de recorrer a um técnico oficial de contas para cumprir com todas as exigências fiscais.
 - 1.2** Se optar pela contabilidade organizada, o Distribuidor fica obrigado a liquidar IVA à taxa normal em vigor nas prestações de serviços efectuadas à FLPP e a cumprir as obrigações declarativas decorrentes de tal facto, nomeadamente entregar as declarações periódicas de IVA mensais (sujeitos passivos com um volume de negócios igual ou superior a € 498.797,90) ou trimestrais (sujeitos passivos com um volume de negócios inferior a € 498.797,90).
 - 1.3** Beneficiam da isenção de IVA prevista no artigo 53.º do Código deste imposto os Distribuidores que não possuam nem sejam obrigados a possuir contabilidade organizada, nem pratiquem operações de importação, exportação ou actividades conexas e não tenham atingido no ano civil anterior, um volume de negócios superior a € 10.000 (o Distribuidor poderá renunciar a esta isenção e optar por tributar em IVA as suas prestações de serviços).
- 2.** Adquirir o livro de “recibos verdes” num Serviço de Finanças ou emitir facturas com os requisitos previstos no Código do IVA e na legislação aplicável neste âmbito. As facturas poderão ser processadas por mecanismos de saída de computador ou impressas por uma tipografia autorizada.

3. Adquirir os livros de escrita obrigatórios (só para o regime simplificado com excepção dos Distribuidores abrangidos pela isenção de IVA prevista no ponto 1.3): livro de registo de serviços prestados e livro de registo de despesas e de bens de investimento.
4. O Distribuidor que inicia uma actividade por conta própria deverá inscrever-se na Segurança Social mediante a entrega da Declaração de Início de Actividade na Instituição de Segurança Social da sua área de residência.
 - a) até dia 15 do 13.º mês seguinte ao início de actividade, no caso de se tratar da primeira inscrição; ou
 - b) até ao dia 15 do 2.º mês seguinte ao de reinício da actividade.
5. O Distribuidor poderá ficar isento do pagamento de contribuições para a segurança social como trabalhador independente se se encontrar abrangido por um outro regime obrigatório de segurança social (*i.e.*, regime geral dos trabalhadores por conta de outrem ou regime dos membros de órgãos estatutários).
6. O Distribuidor tem que emitir e entregar à FLPP os recibos fiscalmente determinados (recibos verdes ou facturas) correspondentes a todos e quaisquer pagamentos realizados ao Distribuidor Independente pela FLPP no seio do presente contrato.
7. O Distribuidor é aconselhado a optar pelo processo de auto-facturação pela FLPP, no seguintes termos:
 - a) caberá à FLPP proceder à elaboração das respectivas facturas em substituição do Distribuidor relativas aos montantes que a Empresa tiver que pagar a este a título de comissões de grupo.
 - b) tal procedimento será executado através do programa informático de cálculo de comissões, o qual fará emitir as competentes facturas de acordo com os relatórios de comissões de grupo.
8. A adopção de sistemas de auto-facturação depende, contudo, do preenchimento de uma declaração (prévia) emitida pelo Distribuidor na qual seja declarado que aceita o processamento das suas facturas pela FLPP.
9. A FLPP fará as necessárias retenções na fonte sobre os rendimentos de comissões de grupo pagos ao Distribuidor. Atendendo a que estes rendimentos deverão ser equiparáveis aos decorrentes do exercício da actividade de comissionista (código 1319 da tabela de actividades do Código do IRS), a FLPP fica obrigada a efectuar a retenção na fonte do IRS, à taxa de 20%, sobre os montantes pagos ao Distribuidor.
Este pode solicitar à Empresa a não retenção de IRS desde que os seus rendimentos brutos anuais não ultrapassem os € 10.000.
10. O Distribuidor terá que incluir os rendimentos obtidos em sede deste contrato nas declarações anuais de rendimentos (regime simplificado – Anexo B, contabilidade organizada – Anexo C) para efeitos de cálculo do IRS.