

POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS DA COMPANHIA
CÓDIGO DE CONDUTA PROFISSIONAL
Forever Living Products Brasil
Efetiva a partir de 1º de Janeiro de 2025
(Postada em 1º de Dezembro de 2024)

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	2
2. DEFINIÇÕES	3
3. CLIENTE PREFERENCIAL	8
4. ESTRUTURA DE BÔNUS / PLANO DE MARKETING	8
5. STATUS DE GERENTE E QUALIFICAÇÕES	13
6. BÔNUS DE LIDERANÇA	15
7. INCENTIVOS ADICIONAIS	16
8. PRÊMIOS DE GERENTE E ACIMA	16
9. BÔNUS GEMA.....	22
10. PROGRAMA DE INCENTIVO DE GANHO (FOREVER2DRIVE).....	23
11. CHAIRMAN’S BONUS.....	25
12. RALLY GLOBAL.....	28
13. PROCEDIMENTO DE PEDIDOS.....	33
14. POLÍTICAS DE REPATROCÍNIO.....	33
15. POLÍTICAS DE PATROCÍNIO INTERNACIONAL.....	34
16. ATIVIDADES PROIBIDAS	36
17. POLÍTICAS DA COMPANHIA.....	39
18. LEGAL	43
19. CLÁUSULAS RESTRITIVAS.....	46
20. INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS E ACORDO DE CONFIDENCIALIDADE.....	47
21. CERTIFICADO, GARANTIA, DEVOUÇÃO DE PRODUTOS E RECOMPRA (BUY-BACK)	48
22. CÓDIGO DE CONDUTA PROFISSIONAL	50
ANEXO 1 – WEBSITE APROVADO DE FBO	54
ANEXO 2 - ESPECIFICIDADES DA RELAÇÃO CONTRATUAL COM A ENTIDADE COMERCIAL	59

1. Introdução

- 1.01 (a) Forever Living Products (FLP) é uma família internacional de empresas que produz e comercializa produtos de saúde e beleza exclusivos em todo mundo, por meio de seu conceito único que incentiva e apoia o uso e a revenda de seus produtos, através de seus Proprietários de Negócios Forever (FBOs). A FLP fornece a cada FBO a melhor qualidade em produtos, equipe de suporte e Plano de Marketing da indústria. As empresas afiliadas e seus produtos proporcionam uma oportunidade para ambos consumidores e FBOs, de melhoria na qualidade de suas vidas, através do uso dos produtos FLP, e oportunidade igual de sucesso a qualquer pessoa desejosa de trabalhar adequadamente o programa. Diferentemente da maioria das oportunidades de negócio, há pouco risco financeiro para os participantes da FLP, já que não é necessário investimento mínimo de capital e a Companhia fornece uma política de recompra generosa.
- (b) A FLP não garante que um FBO atingirá sucesso financeiro sem trabalhar ou dependendo somente dos esforços de terceiros. A compensação na FLP é baseada na venda de seus produtos. Cada FBO é um contratante independente, cujo sucesso ou fracasso dependem de seu esforço pessoal.
- (c) A FLP tem uma longa história de sucesso. O objetivo fundamental do Plano de Marketing da FLP é promover a venda e o uso de seus produtos de alta qualidade, à consumidores. O objetivo primário do FBO é promover a venda e o uso dos produtos aos consumidores, diretamente, e construindo uma organização de vendas.
- (d) O FBO, independentemente do seu Nível no Plano de Marketing da FLP, é incentivado a revender os produtos todos os meses e manter registros de tais vendas.
- (e) Um FBO bem-sucedido adquire conhecimento atualizado do mercado, participando de reuniões de treinamento, mantendo clientes de consumo e patrocinando outros FBOs para que estes revendam a consumidores.
- (f) Um FBO que tiver dúvidas ou precisar de esclarecimentos deve entrar em contato com a Central de Relacionamentos da Companhia, no telefone (21-4003-0357), ou através do e-mail relacionamento@foreverliving.com.br.
- 1.02 (a) As Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional foram implementados para estabelecer restrições, regras e regulamentos para procedimentos de vendas e marketing apropriados, para prevenir atos impróprios, abusivos ou ilegais. As Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional são revisados, modificados e adotados periodicamente. Revisões, modificações ou melhoramentos às Políticas da Companhia e ao

Código de Conduta Profissional serão publicadas no site da Companhia em www.foreverliving.com.br e entrarão em vigor 30 dias após a publicação.

(b) Cada FBO tem a obrigação de se familiarizar com as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional existentes no momento do Credenciamento, bem como suas revisões, modificações ou melhoramentos feitos pela Companhia.

(c) Cada FBO, ao assinar o Contrato de Credenciamento, concorda em cumprir as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional. A linguagem aqui se refere especificamente ao compromisso contratual do FBO de seguir as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional. A realização de pedidos de produtos na FLP é uma reafirmação de tal compromisso de cumprir as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional. Qualquer ato ou omissão que resulte em uso indevido, deturpação ou violação das Políticas da Companhia e/ou do Código de Conduta Profissional, poderá ensejar o término da relação estabelecida entre a Companhia e o FBO, incluindo o direito de comprar e distribuir produtos FLP.

(d) Não obstante o acima exposto, qualquer revisão, modificação, melhoramento, ou término, não será aplicável de forma retroativa a qualquer acordo de Resolução de Disputa/Renúncia de judicialização de demanda, contido nestas Políticas da Companhia e no Código de Conduta Profissional, (item 17.01), na qual a Companhia tenha sido notificada antes da data efetiva de tal revisão, modificação, melhoramento ou término. A data efetiva de qualquer revisão, modificação, melhoramento ou término será 30 dias após a revisão, modificação, melhoramento ou término ser publicada no site da Companhia FLP em www.foreverliving.com.br.

2. Definições

Bônus: Pagamento ou crédito para compras pessoais futuras na Companhia, para um FBO.

(a) Bônus de Cliente Preferencial: Um pagamento a um FBO, de 5 a 18% do Preço SRP, das Compras Creditadas Pessoais de seus Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados.

(b) Bônus de Volume (BV): Um pagamento a um FBO Ativo, de 3 a 13% do Preço SRP, das Compras Creditadas dos FBOs das Linhas Descendentes, que não estejam sob uma Linha Descendente de um Gerente Ativo.

(c) Bônus de Liderança: Um pagamento a um Gerente Qualificado, de 2 a 6% do Preço SRP, das Compras Creditadas de suas Linhas Descendentes de Gerentes e dos FBOs das Linhas Descendentes desses Gerentes.

(d) Bônus Pessoal: Um pagamento a um Assistente de Supervisor Ativo, de 5% do Preço SRP, das Compras Creditadas Pessoais.

Caixa-Crédito: Valor atribuído a cada produto para calcular o volume de atividades para determinar mudanças de Nível, Bônus, prêmios e Incentivos de Ganho para o FBO, conforme estabelecido no Plano de Marketing da FLP. Todos os Caixas-Crédito são calculados em bases mensais.

- (a) **Caixas-Crédito Ativos:** Caixas-Crédito Pessoais, mais Caixas-Crédito de Clientes Preferenciais. Eles determinam o status de FBO Ativo a cada Mês.
- (b) **Caixas-Crédito de Liderança:** Caixas-Crédito concedidos a um Gerente Ativo e Qualificado para o Bônus de Liderança, calculados em 40%, 20% e 10% dos Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerentes de seus Gerentes Ativos e Qualificados para o Bônus de Liderança, de 1ª, 2ª e 3ª geração, respectivamente.
- (c) **Caixas-Crédito de Cliente Preferencial:** Caixas-Crédito, conforme refletidos nas compras de um Cliente Preferencial pessoalmente patrocinado.
- (d) **Caixas-Crédito de Não Gerente:** Caixas-Crédito refletidos pelas Compras Creditadas de um FBO da Linha Descendente, que não está sob a Linha Descendente de um Gerente.
- (e) **Caixas-Crédito Transferidos:** Caixas-Crédito refletidos pelas Compras Creditadas de uma Linha Descendente Não Gerente, que está sob uma Linha Descendente de Gerente Inativo, para o primeiro Gerente Ativo na Linha Ascendente. Estes não são contados como Caixas-Crédito Não Gerente, mas são contados para os Caixas-Crédito Totais.
- (f) **Caixas-Crédito Pessoais:** Caixas-Crédito refletidos pelas Compras Creditadas Pessoais do FBO.
- (g) **Caixas-Crédito Totais:** O total de todos os vários Caixas-Crédito do FBO.
- (h) **Caixas-Crédito de Novos:** Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente gerados pelas linhas de Clientes Preferenciais/FBOs pessoalmente patrocinados por um Gerente, após este se tornar Gerente Reconhecido. Caixas-Crédito de Novos serão acumulados por 12 Meses após o patrocínio (incluindo o Mês em que a linha foi patrocinada), ou até que a linha atinja o Nível de Gerente, o que quer que ocorra primeiro.

CC: Caixa-Crédito

Cliente de Consumo: Aquele que compra produtos FLP através dos FBOs, e que ainda não aplicou para ser um Cliente Preferencial.

Cliente Preferencial: Aquele que se credencia para comprar produtos com 5% de desconto do Preço SRP, mais impostos, mas não deseja ser um FBO, nem participar do Plano de Marketing da Companhia. Este é considerado um Cliente de Consumo e pode comprar produtos Forever Living apenas para uso pessoal ou familiar. Um Cliente Preferencial não está autorizado ou licenciado para revender os produtos Forever Living ou fazer compras para ajudar outros a revenderem os produtos. Embora um Cliente Preferencial receba um número de identificação, ele não está apto para participar e/ou receber compensação de qualquer forma, a menos que opte por ser um FBO.

Um Cliente Preferencial que tenha comprado um "Fast Start" ou produtos equivalentes a 2 Caixas-Crédito, em quaisquer 2 Meses consecutivos, passa a receber 30% de desconto do Preço SRP para compras futuras, e se torna um FBO, para participar da estrutura de compensação de vendas/Bônus, como definido no Plano de Marketing da FLP.

Compras Creditadas Pessoais: Caixas-Crédito de um FBO, refletidos pelas compras feitas em seu próprio nome.

Compras Creditadas: Atividade de compras refletidas pelos Caixas-Crédito dos pedidos efetuados com a Companhia.

Contrato de Credenciamento: Documento pelo qual uma pessoa física se credencia junto à Companhia, tornando-se apta a adquirir os produtos FLP, e através do qual adere às Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional, bem como suas revisões, modificações e melhoramentos.

Desconto Fidelidade: Um desconto, calculado como uma porcentagem do Preço SRP, de 8 a 18%, baseado no Nível atual do FBO no Plano de Marketing FLP. O valor do desconto é subtraído do Preço de Venda, para determinar o Preço de Venda Ajustado.

Dispensa: Concedida ao FBO que completa certos requisitos para qualificar-se para Bônus em uma FLP Operadora, que é aceita em substituição a esses requisitos para o Mês seguinte em todas as FLPs Operadoras.

(a) Dispensa de Atividade: Um FBO que está Ativo com 4 Caixas-Crédito Pessoais e de Clientes Preferencial em seu País de Origem, receberá uma Dispensa de Atividade para o Mês seguinte em todas as FLPs Operadoras.

(b) Dispensa de Qualificação para Bônus de Liderança: Um Gerente Reconhecido que está Ativo, ou que tenha recebido uma Dispensa de Atividade, e que preencha os requisitos de Caixas-Crédito Pessoais/Não Gerente para o Bônus de Liderança em qualquer FLP Operadora durante um Mês corrente, receberá uma Dispensa de Qualificação para o Bônus de Liderança para o Mês seguinte em todas as FLPs Operadoras.

Doméstico: Referente ao País de Origem do FBO.

Entidade Comercial: Um Negócio Forever atribuído a uma Pessoa Jurídica (PJ) ou a um Microempreendedor Individual (MEI).

Escritório Central: Sede da FLP no Brasil, localizada na Rua São Clemente, 284, Botafogo, Rio de Janeiro – RJ, CEP: 22.260-004.

FBO Ativo: Um FBO que possui 4 ou mais Caixas-Crédito Ativos em seu País de Origem, durante um Mês civil, sendo ao menos 1 deles, um Caixa-Crédito Pessoal.

FBO Repatrocinado: Um FBO que tenha mudado seu Patrocinador depois de 12 Meses de Inatividade.

FBO Terminado: Um FBO que tem o seu Contrato de Credenciamento encerrado, de forma voluntária ou por justa causa, rompendo assim, todos privilégios nacionais e internacionais disponíveis para um FBO, incluindo o privilégio de comprar e distribuir os produtos FLP.

FLP Operadora: a Empresa administrativa na qual um ou vários Países usam um único banco de dados para calcular as mudanças de Nível, pagamentos de Bônus e qualificações de incentivos.

Forever Business Owner (FBO): Proprietário de um Negócio Forever. Aquele que adquire um "Fast Start" ou faz pedidos equivalentes a 2 Caixas-Crédito em um período de 2 Meses consecutivos, e que opta por desenvolver um Negócio Forever, de acordo com o Plano de Marketing da FLP.

Ganho de Cliente Preferencial: 25% do Preço SRP das compras efetuadas por Clientes Preferenciais que são pagos ao Patrocinador, até que o Cliente Preferencial tenha comprado um "Fast Start" ou produtos equivalentes a 2 Caixas-Crédito, em quaisquer 2 Meses consecutivos.

Gerente Água: Um Gerente que alcançou o status de Gerente Água.

Gerente CB (CBM): Um FBO qualificado para receber o prêmio anual do Chairman's Bonus.

Gerente Gema: Um Gerente que desenvolveu pelo menos 9 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª geração, ou pelo menos 6 Linhas de Gerente Água.

Gerente Herdado: (consultar item 4.04)

Gerente Não Reconhecido: (consultar item 4.02)

Gerente Patrocinado: (consultar item 4.03)

Gerente Reconhecido: (consultar item 4.01)

Gerente Transferido: (consultar item 4.04)

Home Office: Sede internacional da Companhia, localizado em 7501 East McCormick Pkway, Scottsdale, Arizona 85258.

Incentivo de Ganho (Forever2Drive): Um programa de incentivo que paga ao FBO qualificado uma quantia extra, por 36 meses.

Linha Ascendente: Os FBOs na Linha Ascendente genealógica de um FBO.

Linha Descendente: Todos os FBOs patrocinados por um FBO, independentemente de quantas gerações descendem.

Linhas de Gerente Águia: A quantidade de Gerentes Águia na Linha Descendente de um FBO que pode ser contabilizada para mudanças de Nível e/ou títulos de Gerente Águia.

Linhas de Gerente CB (CBM): A quantidade de Gerentes CB na Linha Descendente de um FBO que pode ser contabilizada para a qualificação do Chairman's Bonus.

Mês: Um Mês civil (exemplo: de 1º a 31 de Janeiro).

Negócio Forever: Um empreendimento baseado na construção de uma organização que promove o consumo e a comercialização de produtos Forever, através do Plano de Marketing e de compensação da Companhia.

Nível: Qualquer dos vários Níveis alcançados pelo acúmulo de Caixas-Crédito do FBO e sua Linha Descendente. Isto inclui Assistente de Supervisor, Supervisor, Assistente de Gerente e Gerente.

País de Origem: O país em que o FBO nomeia e reside a maior parte do tempo. É neste país onde o FBO deve se qualificar para receber Dispensa de Atividade para todos os outros países da FLP.

País de Qualificação: Qualquer FLP Operadora que é usado como País de Qualificação para o incentivo do Chairman's Bonus.

Patrocinador: Um FBO que pessoalmente patrocinou outro FBO.

Preço de Venda Ajustado: Preço com 30% de desconto do Preço SRP, deduzido o Desconto Fidelidade aplicável em função do Nível corrente do FBO no Plano de Marketing FLP, adicionados impostos, no qual os produtos são vendidos para um FBO.

Preço SRP: Preço, não incluindo impostos, para cálculos de todos os Bônus e do Desconto Fidelidade.

Preço Sugerido de Revenda (PSR): Preço, incluindo impostos, no qual a Companhia recomenda que os produtos sejam vendidos aos Clientes de Varejo.

Qualificado para Bônus de Liderança (QBL): Um Gerente Reconhecido que se qualificou para receber o Bônus de Liderança do mês.

Quotas de Incentivo: O total de Caixas-Crédito gerados, de acordo com as regras do Chairman's Bonus, que são usados para determinar a quota do FBO na divisão dos Bônus.

Região: A região na qual o País de Origem do FBO está localizado. As Regiões incluem América do Norte, América Latina, África, Europa e Ásia.

Viagem Conquistada: Um prêmio de viagem para 2 pessoas, oferecido ao FBO que atinge qualquer um dos vários programas de incentivo do Plano de Marketing.

Webstore: A loja oficial online localizada em www.foreverliving.com.br.




3. Cliente Preferencial

- 3.01 O Cliente Preferencial é apenas um consumidor de produtos FLP. Ele não está licenciado para vender produtos FLP, patrocinar outros Clientes Preferenciais ou receber qualquer compensação da FLP.
- 3.02 O Cliente Preferencial compra produtos com 5% de desconto do Preço SRP, adicionados impostos.
- 3.03 Quando o Cliente Preferencial adquire um "Fast Start" ou 2CC em um período de 2 Meses consecutivos, ele tem direito a um desconto permanente de 30% em pedidos subsequentes.
- 3.04 Um Cliente Preferencial que se qualificou para o desconto de 30% se torna um Proprietário de um Negócio Forever (FBO), no Nível de Assistente de Supervisor.

4. Estrutura de Bônus / Plano de Marketing

- 4.01 Após ter comprado um "Fast Start" ou produtos equivalentes a 2 Caixas-Crédito, em quaisquer 2 Meses consecutivos, o Cliente Preferencial se torna um FBO no Nível de Assistente de Supervisor, com o direito de comercializar os produtos FLP e patrocinar outros FBOs. O volume combinado de Caixas-Crédito gerados por um FBO e sua Linha Descendente qualifica o FBO para mudanças de Nível e aumentar os Descontos e Bônus conforme descrito abaixo:

Plano de Marketing

	Bônus Pessoal			
	Desconto Fidelidade			
	Bônus de Volume			
		Assistente de Supervisor 2CC	Supervisor 25CC	Assistente de Gerente 75CC
		5%	8%	13%
		3%	5%	5%
		8%	10%	18%
				Gerente 120CC ou 150CC

(a) Assistente de Supervisor é alcançado gerando um total de 2 Caixas-Crédito Pessoais, em uma FLP Operadora única, em quaisquer 2 Meses consecutivos. O Assistente de Supervisor recebe:

- 30% de desconto do Preço SRP em Compras Creditadas Pessoais.
- 25% de Ganho de Cliente Preferencial das Compras Creditadas de Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados, que estejam comprando com 5% de desconto.

O Assistente de Supervisor Ativo também recebe:

- 5% de Bônus Pessoal.
- 5% de Bônus de Cliente Preferencial das Compras Creditadas de Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados.
- 5% de Bônus Pessoais e de Cliente Preferencial de Linhas Descendentes de Assistentes de Supervisor Inativos.

(b) Supervisor é alcançado gerando um total de 25 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente, em quaisquer 2 Meses consecutivos. O Supervisor recebe:

- 30% de desconto do Preço SRP, mais 8% de Desconto Fidelidade em Compras Creditadas Pessoais.
- 25% de Ganho de Cliente Preferencial das Compras Creditadas de Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados, que estejam comprando com 5% de desconto.
- 8% de Bônus de Cliente Preferencial das Compras Creditadas de Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados.

O Supervisor Ativo também recebe:

- 3% de Bônus de Volume das Compras Creditadas Pessoais de seus Assistentes de Supervisor pessoalmente patrocinados e suas Linhas Descendentes.
- 5% de Bônus Pessoais e de Cliente Preferencial de Linhas Descendentes de Assistentes de Supervisor Inativos.

(c) Assistente de Gerente é alcançado gerando um total de 75 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente, em quaisquer 2 Meses consecutivos. O Assistente de Gerente recebe:

- 30% de desconto do Preço SRP, mais 13% de Desconto Fidelidade em Compras Creditadas Pessoais.
- 25% de Ganho de Cliente Preferencial das Compras Creditadas de Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados, que estejam comprando com 5% de desconto.
- 13% de Bônus de Cliente Preferencial das Compras Creditadas de Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados.

O Assistente de Gerente Ativo também recebe:

- 5% de Bônus de Volume das Compras Creditadas Pessoais de seus Supervisores pessoalmente patrocinados e suas Linhas Descendentes.
- 8% de Bônus de Volume das Compras Creditadas Pessoais de seus Assistentes de Supervisor pessoalmente patrocinados e suas Linhas Descendentes.
- 5% de Bônus Pessoais e de Cliente Preferencial de Linhas Descendentes de Assistentes de Supervisor Inativos.

(d) Gerente é alcançado gerando um total de 120 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente, em 1 ou 2 Meses consecutivos, ou 150 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente em 3 ou 4 Meses consecutivos. O Gerente Reconhecido recebe:

- 30% de desconto do Preço SRP, mais 18% de Desconto Fidelidade em Compras Creditadas Pessoais.
- 25% de Ganho de Cliente Preferencial das Compras Creditadas de Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados, que estejam comprando com 5% de desconto.
- 18% de Bônus de Cliente Preferencial das Compras Creditadas de Clientes Preferenciais pessoalmente patrocinados.

O Gerente Ativo também recebe:

- 5% de Bônus de Volume das Compras Creditadas Pessoais de seus Assistentes de Gerente pessoalmente patrocinados e suas Linhas Descendentes.
- 10% de Bônus de Volume das Compras Creditadas Pessoais de seus Supervisores pessoalmente patrocinados e suas Linhas Descendentes.
- 13% de Bônus de Volume das Compras Creditadas Pessoais de seus Assistentes de Supervisor pessoalmente patrocinados e suas Linhas Descendentes.
- 5% de Bônus Pessoais e de Cliente Preferencial de Linhas Descendentes de Assistentes de Supervisor Inativos.

(e) Caixas-Crédito de múltiplas FLPs Operadoras podem ser combinados para mudança de Nível para Supervisor, Assistente de Gerente e Gerente. O Nível de Assistente de

Supervisor só pode ser atingido com Caixas-Crédito gerados em uma única FLP Operadora.

- (f)** Caixas-Crédito de múltiplas FLPs Operadoras não podem ser combinadas para qualificações de incentivo, com exceção do Rally, Gerente Águia e Chairman's Bonus.
- (g)** Um ou dois Meses consecutivos podem ser utilizados para acumular os Caixas-Crédito necessários para alcançar os Níveis de Assistente de Supervisor, Supervisor, Assistente de Gerente e Gerente com 120CC; e três ou quatro Meses consecutivos podem ser utilizados para acumular os Caixas-Crédito necessários para alcançar o Nível de Gerente com 150CC. Se os Caixas-Crédito para a mudança de Nível forem gerados em uma única FLP Operadora, a mudança de Nível ocorrerá nesta FLP Operadora quando os Caixas-Créditos suficientes são acumulados, e no 15º dia do Mês seguinte em todas as outras FLPs Operadoras. Se os Caixas-Crédito para a mudança de Nível forem gerados em múltiplas FLPs Operadoras, a mudança de Nível ocorrerá em todas as FLPs Operadoras no 15º dia do Mês seguinte que os Caixas-Crédito foram acumulados.
- (h)** Um FBO que avança para o Nível de Gerente Reconhecido, conforme descrito no item 4.01, será classificado como Gerente Patrocinado ou Gerente Transferido como segue:
 - 1) Se os 120 ou 150 Caixas-Crédito foram gerados em uma única FLP Operadora, e o FBO é Ativo no seu País de Origem durante o período da mudança, o FBO será classificado como Gerente Patrocinado em ambas a FLP Operadora na qual os 120 ou 150 Caixas-Crédito foram gerados, e no seu País de Origem; e Gerente Transferido em todas as outras FLPs Operadoras.
 - 2) Se os 120 ou 150 Caixas-Crédito foram gerados em múltiplas FLPs Operadoras, o FBO será classificado como Gerente Patrocinado no seu País de Origem; e Gerente Transferido em todas as outras FLPs Operadoras.
- (i)** Os Caixas-Crédito das compras de qualquer Cliente Preferencial contarão para o requisito de Atividade do seu Patrocinador, somente na FLP Operadora onde a compra foi efetuada.
- (j)** Um Patrocinador recebe integralmente os Caixas-Crédito de qualquer Cliente Preferencial e suas Linhas Descendentes até que este Cliente Preferencial atinja o Nível de Gerente. Subsequentemente, se o Patrocinador é Qualificado para Bônus de Liderança (QBL), este recebe Caixas-Crédito de Liderança, equivalente a 40% dos Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente do primeiro Gerente da Linha Descendente QBL de cada linha de patrocínio, 20% dos Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente do segundo Gerente da Linha Descendente QBL de cada linha de patrocínio, e 10% dos Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente do terceiro Gerente da Linha Descendente QBL de cada linha de patrocínio.
- (k)** Um FBO não ultrapassará o Nível seu Patrocinador.
- (l)** Não há requalificação para um Nível uma vez que este tenha sido atingido. Exceto se o contrato for Terminado ou o FBO seja Repatrocinado.

4.02 Política de 6-Meses – Cliente Preferencial

- (a) Um Cliente Preferencial está apto a escolher um novo Patrocinador após ser um Cliente Preferencial por 6 Meses completos, começando no mês seguinte da data em que o Contrato de Credenciamento foi processado.
- (b) Um Cliente Preferencial que escolhe um novo Patrocinador será considerado como novo patrocinado para todos os incentivos aplicáveis.

4.03 Qualificação de Atividade

- (a) Para se qualificar para os Bônus de Volume e Bônus de Liderança e todos os Incentivos, um FBO deve estar Ativo e atender a todos os outros requisitos do Plano de Marketing, durante o Mês em que os Bônus forem acumulados.
- (b) Para ser considerado Ativo em um Mês em seu País de Origem, um FBO deve ter um total de 4 Caixas-Crédito Ativos em seu País de Origem durante este Mês, sendo ao menos 1 Caixa-Crédito Pessoal. Para ser considerado Ativo em um Mês em um país estrangeiro, um FBO deve ser qualificado como Ativo em seu País de Origem no Mês anterior, ou ter um total de 4 Caixas-Crédito Ativos neste país estrangeiro, durante este mês, sendo ao menos 1 Caixa-Crédito Pessoal.
- (c) Assistentes de Supervisor que não atingem o status de Ativo não recebem o Bônus Pessoal ou Bônus de Cliente Preferencial neste Mês. Supervisores, Assistentes de Gerente e Gerentes que não atingem o status de Ativo não recebem Bônus de Volume neste Mês, e não são considerados FBOs Ativos. Qualquer Bônus não pago a um FBO que não está Ativo um Mês será pago ao primeiro FBO Ativo da Linha Ascendente, de acordo com o Plano de Marketing.
- (d) Um FBO que perde qualquer Bônus em um Mês, poderá se requalificar novamente no Mês seguinte (sem aplicação retroativa) como FBO Ativo.

4.04 Cálculos e pagamentos de Bônus

- (a) Todos os Bônus são calculados no Preço SRP, conforme descrito no relatório mensal do FBO.
- (b) Os Descontos e Bônus são calculados de acordo com o Nível atual, no momento que um pedido é aceito. Descontos e Bônus mais altos são efetivos na data da mudança para um Nível mais alto.
- (c) Um FBO não recebe Bônus de Volume de nenhum FBO de sua Linha Descendente que esteja em seu mesmo Nível do Plano de Marketing. No entanto, o FBO recebe Caixas-Crédito integrais dessas fontes, para mudanças de Nível e outros incentivos.
- (d) Os Bônus são pagos no décimo quinto dia do Mês seguinte aquele em que o produto foi adquirido da Companhia. Exemplo: Os Bônus das compras de Janeiro são pagos em 15 de Fevereiro.
- (e) Quaisquer encargos de terceiros ou taxas incidentes sobre pagamentos efetuados a um FBO fora do país onde os Bônus foram gerados, são de responsabilidade do FBO.

4.05 Política 36 Meses FBO

- (a) Um FBO que não tenha efetuado compras por 36 Meses consecutivos perderá toda a sua Linha Descendente para o primeiro FBO da sua Linha Ascendente.
- (b) Se o FBO possuir qualquer Gerente em sua primeira geração, esses Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados para o Patrocinador recém-nomeado.

5. Status de Gerente e Qualificações

5.01 Gerente Reconhecido:

- (a) Um FBO se qualifica como Gerente Reconhecido e recebe um PIN de ouro quando:
 - 1) Tão logo seu grupo gere 120 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente em 1 ou 2 Meses consecutivos, ou 150 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente em 3 ou 4 Meses consecutivos, e
 - 2) Se os Caixas-Crédito foram todos gerados em uma única FLP Operadora, o FBO deve estar Ativo na mesma FLP Operadora todos os meses durante o mesmo período, ou, se os Caixas-Crédito foram gerados em múltiplas FLPs Operadoras, o FBO deve estar Ativo em seu País de Origem todos os meses durante o mesmo período; e
 - 3) Não há outros FBOs em sua Linha Descendente se qualificando como Gerente no mesmo período.
- (b) Se um FBO da Linha Descendente se qualificar como Gerente, em qualquer FLP Operadora, durante o mesmo período, o FBO será considerado FBO Gerente Reconhecido se:
 - 1) É um FBO Ativo todos os Meses, durante o mesmo período, e
 - 2) Possui pelo menos 25 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente de Linhas Descendentes distintas do FBO que está virando Gerente no mesmo Mês, no Mês final de qualificação.

5.02 Gerente Não Reconhecido

- (a) Tão logo um FBO e sua Linha Descendente gerem 120 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente em 1 ou 2 Meses consecutivos, ou 150 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente em 3 ou 4 Meses consecutivos, e o FBO não atende os requisitos restantes para se tornar um Gerente Reconhecido, ele se torna um Gerente Não Reconhecido.
- (b) Um Gerente Não Reconhecido pode se qualificar para o Desconto Fidelidade, Bônus de Cliente Preferencial e Bônus de Volume, mas não pode se qualificar para o Bônus de Liderança ou qualquer outro incentivo de Gerente.
- (c) Um Gerente Não Reconhecido pode se requalificar como Gerente Reconhecido, atendendo aos seguintes requisitos:
 - 1) Gerando um total 120 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente em 1 ou 2 Meses consecutivos, ou 150 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente em 3 ou 4 Meses consecutivos, e
 - 2) Ser um FBO Ativo a cada Mês durante o mesmo período.

3) O período de requalificação não pode começar antes do último Mês da sua qualificação para Gerente Não Reconhecido.

(d) Se o período de requalificação se iniciar no último Mês de sua qualificação para Gerente Não Reconhecido, os Caixas-Crédito que não estão associados com a mudança de Nível para Gerente da Linha Descendente, podem ser contabilizados para a qualificação para Gerente Reconhecido.

(e) A partir da data em que um Gerente Não Reconhecido tiver gerado os Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente requeridos, ele se torna um Gerente Reconhecido e começa a acumular Bônus e Caixas-Crédito de Liderança em Compras Creditadas, se estiver Qualificado para o Bônus de Liderança.

5.03 **Gerente Patrocinado**

(a) Um Gerente se torna um Gerente Patrocinado para seu Patrocinador imediato da Linha Ascendente por:

- 1) Qualificação como Gerente Reconhecido, ou
- 2) Qualificação como Gerente Patrocinado a partir do status de Gerente Herdado ou Transferido.

(b) A partir do mês seguinte da qualificação como Gerente Patrocinado, este pode ser contabilizado pelo Patrocinador para o Nível de Gerente Gema e para qualquer outro incentivo que exija Gerentes Patrocinados.

5.04 **Gerente Herdado e Transferido**

(a) Um Gerente é considerado Herdado se ele for transferido para um Patrocinador diferente, de acordo com a Política de 12 Meses de Qualificação do Bônus de Liderança, ou se seu Patrocinador é Terminado ou Repatrocinado. Neste caso, ele se torna um Gerente Herdado para seu novo Patrocinador.

(b) Um Gerente é considerado Transferido de acordo com a Política descrita no item 4.01(h), até que seja requalificado como Gerente Patrocinado, em cada FLP Operadora.

(c) O status de Herdado ou Transferido não afeta os Bônus de Volume e de Liderança pagos a qualquer Gerente e sua Linha Ascendente.

(d) Um Gerente Herdado ou Transferido não conta para o Gerente da Linha Ascendente para redução de Caixas-Crédito do programa de Incentivo de Ganho, ou para o Nível de Gerente Gema.

(e) Um Gerente Herdado ou Transferido pode se requalificar como Gerente Patrocinado, em cada FLP Operadora, atendendo aos seguintes requisitos:

- 1) Gerar um total de 120 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente na FLP Operadora onde está se requalificando como Gerente Patrocinado, em 1 ou 2 Meses consecutivos (ou 150 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente, em 3 ou 4 Meses consecutivos). O processo de requalificação pode começar com o Mês anterior ao Mês da Transferência ou que se tornou Gerente Herdado.

2) Durante o período de requalificação, ser um FBO Ativo em seu País de Origem, ou gerar 4 Caixas-Crédito Ativos na FLP Operadora onde está atingindo o status de Gerente Patrocinado.

6. Bônus de Liderança

- 6.01 Após um FBO se tornar Gerente Reconhecido, ele pode se qualificar para o Bônus de Liderança, desenvolvendo e apoiando seus Gerentes da Linha Descendente e continuando a patrocinar e treinar FBOs.
- 6.02 (a) Um Gerente Reconhecido Ativo que tem 12 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente (ou que tenha Dispensa de Atividade e de Bônus de Liderança) em qualquer FLP Operadora, durante o Mês corrente, é considerado Qualificado para o Bônus de Liderança (QBL) nesta única FLP Operadora, neste Mês. Caixas-Crédito Transferidos não contam para esta qualificação.
- (b) O requisito de Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente será reduzido par 8CC (não incluindo Caixas-Crédito Transferidos), se o Gerente possuir 2 Gerentes Ativos de Linhas Descendentes distintas, com 25 Caixas-Crédito Totais cada, no Mês anterior. Será ainda reduzido para 4CC, se possuir 3 Gerentes Ativos de Linhas Descendente distintas, com 25 Caixas-Crédito Totais cada, no Mês anterior.
- 6.03 (a) Um Bônus de Liderança, com base no total do Preço SRP de Compras Creditadas Pessoais e Não Gerente de um Gerente, no Mês de qualificação, é pago para sua Linha Ascendente Qualificada para o Bônus de Liderança, com as seguintes taxas:
- 1) 6% é pago ao primeiro Gerente Ascendente QBL
 - 2) 3% é pago ao segundo Gerente Ascendente QBL
 - 3) 2% é pago ao terceiro Gerente Ascendente QBL
- 6.04 (a) Um Gerente que não esteve Ativo em qualquer FLP Operadora por 3 Meses consecutivos perde a elegibilidade para se qualificar para o Bônus de Liderança, mesmo que não possua Gerentes em sua Linha Descendente.
- (b) A elegibilidade para Qualificação do Bônus de Liderança por ser recuperada atendendo aos seguintes requisitos, em qualquer FLP Operadora.
- 1) Gerar um total de 12 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente, a cada Mês, durante 3 Meses consecutivos (mesmo que ele não tenha Gerentes na Linha Descendente).
 - 2) Ser Ativo, a cada Mês, durante o mesmo período.
- (c) Ao recuperar a elegibilidade, o Bônus de Liderança será acumulado a cada Mês que o Gerente estiver Qualificado para o Bônus de Liderança, a partir de então, começando no quarto Mês, que será pago no dia 15 no quinto Mês.
- 6.05 (a) Um Gerente que não esteve QBL pelo menos 1 vez nos últimos 12 Meses consecutivos, e que não está no processo de recuperação da elegibilidade, perderá permanentemente todas as Linhas Descendentes de Gerente.

(b) Uma Linha de Gerente perdida se tornará Gerente Herdado para o primeiro Gerente elegível para o Bônus de Liderança da Linha Ascendente do seu Patrocinador original.

7. Incentivos Adicionais

- 7.01 (a) Todos os programas de incentivos da Companhia têm o objetivo de promover princípios sólidos de criação de negócios. Isso inclui o patrocínio responsável e a venda de produtos em quantidades adequadas ao consumo próprio, bem como para revenda. Os pontos e prêmios de incentivo são intransferíveis e serão concedidos apenas ao FBO que se qualificar através da construção de seu negócio de acordo com os termos e princípios do Plano de Marketing, da Política da Companhia e do Código de Conduta Profissional.
- 7.02 (a) Os PINs de reconhecimento serão concedidos somente às pessoas cujos nomes aparecerem no Contrato de Credenciamento de FBO, registrado no arquivo do Escritório Central.
- 7.03 (a) No caso do cônjuge de um FBO não poder comparecer a uma Viagem Conquistada, o FBO poderá levar um convidado, desde que este tenha 14 anos ou mais.
(b) Viagens Conquistadas são limitadas a: viagem do Rally Global, Eagle Manager Retreat, Viagens de Safira a Centurion Platino.
(c) Viagens de Safira a Centurion Platino devem ser realizadas no prazo de até 24 meses após a qualificação.

8. Prêmios de Gerente e Acima

- 8.01 (a) Um Gerente pode combinar Gerentes Patrocinados de 1ª Geração de todas as FLPs Operadoras, com o objetivo de ser reconhecido como Gerente Senior à Gerente Centurion Platino. No entanto, cada Gerente de 1ª Geração só pode ser contabilizado uma vez.
- 8.02 (a) Todos os PINs de reconhecimento do Nível de Gerente e acima são concedidos apenas em reuniões de reconhecimento aprovadas pela Companhia.
- 8.03 (a) **Gerente Reconhecido:** Quando um FBO se qualifica, de acordo com os requisitos estabelecidos no item 5.01, ele é reconhecido como Gerente Reconhecido e recebe um PIN de ouro.
- 8.04 **Status de Gerente Águia**
(a) O status de Gerente Águia é conquistado e renovado a cada ano. Um Gerente pode se qualificar atendendo os seguintes requisitos, durante o período de qualificação, de Maio a Abril, após se qualificar como Gerente Reconhecido:
1) Estar Ativo todos os Meses, seja no País de Origem ou no País de Qualificação.
2) Estar Qualificado para Bônus de Liderança (mesmo que não possua Gerentes na Linha Descendente). Os Caixas-Crédito gerados em um Mês em que o Gerente não esteja Qualificado para o Bônus de Liderança NÃO serão contabilizados para este incentivo.

3) Acumular globalmente pelo menos 720 Caixas-Créditos Totais, incluindo um mínimo de 100 Caixas-Crédito de Novos.

4) Apoiar reuniões locais e regionais.

O seguinte requisito deve ser cumprido durante o período de qualificação, de Maio à Abril, antes ou depois de qualificar-se como Gerente Reconhecido.

5) Pessoalmente patrocinar e desenvolver 2 novas linhas de Supervisores, em qualquer FLP Operadora.

(b) Além dos requisitos listados acima, os Gerentes Senior e acima também devem desenvolver e manter Linhas de Gerentes Águia, conforme descrito abaixo. Cada Linha de Gerente Águia deve ser de uma linha de patrocínio distinta, sem importar quantas gerações descendem (ver item 8.04(g) abaixo), e podem ser de qualquer FLP Operadora. Este requisito é baseado no status de Gerente no início do período de qualificação.

Gerentes Gema (Safiras e acima) podem se qualificar em um nível abaixo, mas não abaixo de Gerente Soaring. Por exemplo, se um Gerente Diamante tiver 3 Linhas de Gerentes Águia, então ele se qualifica, e será referido como Gerente Diamante qualificado para o Águia.

Gerente Senior:	1 Linha de Gerente Águia
Gerente Soaring:	3 Linhas de Gerentes Águia
Gerente Safira:	3-5 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia) 6-9 Linhas de Gerente Águia (Gerente Safira Águia)
Gerente Safira Diamante:	3-9 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia) 10-14 Linhas de Gerente Águia (Gerente Diamante Safira Águia)
Gerente Diamante:	3-14 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia) 15-24 Linhas de Gerentes Águia (Gerente Diamante Águia)
Gerente Duplo Diamante:	3-24 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia) 25-34 Linhas de Gerentes Águia (Gerente Duplo Diamante Águia)
Gerente Triplo Diamante:	3-34 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia) 35-44 Linhas de Gerentes Águia (Gerente Triplo Diamante Águia)
Gerente Diamante Centurion:	3-44 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia) 45+ Linhas de Gerentes Águia (Gerente Diamante Centurion Águia)

Gerente Diamante Platino:	3-54 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia)
	55+ Linhas de Gerentes Águia (Gerente Diamante Platino Águia)
Gerente Duplo Diamante Platino:	3-64 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia)
	65+ Linhas de Gerentes Águia (Gerente Duplo Diamante Platino Águia)
Gerente Triplo Diamante Platino:	3-74 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia)
	75+ Linhas de Gerentes Águia (Gerente Triplo Diamante Platino Águia)
Gerente Centurion Platino:	3-84 Linhas de Gerentes Águia (Qualificado para o Águia)
	85+ Linhas de Gerentes Águia (Gerente Centurion Platino Águia)

(c) FBOs Repatrocinados podem ser contabilizados para os requisitos de novos Supervisores e Caixas-Crédito de Novos.

(d) Um Gerente pode contabilizar Linhas de Gerentes Águia de várias FLPs Operadoras com o objetivo de atingir o status de Gerente Águia. Se um Gerente tiver patrocinado o mesmo FBO em várias FLPs Operadoras, ele pode contabilizar 1 Linha de Gerente Águia na Linha Descendente deste FBO nas várias FLPs Operadoras, mas nenhuma Linha de Gerente Águia pode ser contabilizada mais de uma vez.

(e) Se um FBO atingir o Nível de Gerente durante o período de qualificação:

- 1) Qualquer Cliente Preferencial que tenha sido patrocinado durante o último Mês de qualificação para Gerente, contará para o requisito de novos Supervisores, para este período de qualificação do programa de Gerente Águia.
- 2) Os requisitos do programa de Gerente Águia não são pro rata. Portanto, o Gerente precisa obter os 720 Caixas-Crédito Totais/100 Caixas-Crédito de Novos e os 2 novos Supervisores durante o restante do período de qualificação, após atingir o Nível de Gerente.

(f) Após completar todos os requisitos para obter o status de Gerente Águia, o FBO será premiado com uma viagem, para participar do Eagle Manager Retreat. O FBO qualificado deverá selecionar um local, dentre os dois determinados pela Companhia. O prêmio incluirá:

- 1) Passagem aérea para duas pessoas e três noites de hospedagem.
- 2) Um convite para o treinamento exclusivo do Gerente Águia.
- 3) Acesso a todos os eventos relacionados ao Eagle Manager Retreat.

O FBO deverá designar o local desejado até 31 de Maio após o período de qualificação, ou perderá permanentemente o direito de participar em ambos os eventos.

(g) Um FBO que se qualificar como Gerente Águia Safira, Gerente Águia Safira Diamante ou Gerente Águia Diamante, estará automaticamente qualificado para o Bônus Gema de 1%, 2% e 3% respectivamente, em seu País de Origem, para cada um dos 12 Meses em que estiver QBL, começando em Maio.

(h) Um FBO só pode se qualificar em uma FLP Operadora. Se ele atingir os requisitos em várias FLPs Operadoras, a FLP Operadora onde ele tiver o maior número de Caixas-Crédito Totais será considerada o País de Qualificação.

8.04.1 **Global Leadership Team - GLT – Equipe de Liderança Global**

(a) A associação ao Global Leadership Team (Equipe de Liderança Global) é conquistada e renovada a cada ano, ao gerar 7.500 Caixas-Crédito Totais, incluindo pelo menos 50 Caixas-Crédito de Novos, durante um ano civil, após se qualificar como Gerente Reconhecido.

(b) Os Gerentes que atingirem o Global Leadership Team (Equipe de Liderança Global) se tornarão membros do GLT por 1 ano calendário, a partir de 1º de Janeiro do ano seguinte à sua qualificação, serão convidados para um exclusivo encontro privado, e receberão reconhecimento e prêmios no Rally Global.

(c) Os Gerentes deverão participar do Rally Global para receber os prêmios do GLT.

8.05 **Reconhecimentos de Gerente** – Um Gerente pode se qualificar para reconhecimentos de Gerente de duas maneiras, que não podem ser combinadas.

(a) Acumular Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular Linhas Descendente de Gerentes Águia

(c) Somente as Linhas Descendentes de Gerentes Águias desenvolvidos durante os anos em que o Gerente qualificado atingiu os requisitos principais e que não tenham qualificado e contabilizado abaixo de outro Gerente Águia em um período anterior contarão para o total acumulado. O Gerente qualificado deve atingir os seguintes requisitos principais, de Maio à Abril, após se qualificar como Gerente Reconhecido:

1) Estar Ativo todos os Meses, seja no País de Origem ou no País de Qualificação;

2) Estar Qualificado para o Bônus de Liderança (mesmo que não possua Gerentes na Linha Descendente). Caixas-Crédito gerados em um Mês que o Gerente não está Qualificado para o Bônus de Liderança NÃO contarão para este incentivo;

3) Acumular globalmente 720 Caixas-Crédito Totais, incluindo um mínimo de 100 Caixas-Crédito de Novos.

4) Apoiar reuniões locais e regionais.

5) Patrocinar e desenvolver 2 novas linhas de Supervisores em qualquer FLP Operadora.

(d) Não há limite de tempo para o acúmulo de Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(e) Um Gerente que atingir os requisitos principais durante o período de qualificação poderá, retroativamente, contabilizar as Linhas Descendentes de Gerentes Águia, de cada período de qualificação em que também cumpriu os requisitos principais.

(f) Cada Linha Descendente de Gerente Águia só poderá ser contabilizada uma vez por cada Gerente qualificado da Linha Ascendente.

(g) Um Gerente Reconhecido Patrocinado que tiver sido removido da base de dados da Companhia por Término ou Repatrocínio, continuará contando para o PIN de Gerente do prévio Patrocinador.

8.06 Gerente Senior

(a) Acumular 2 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 1 Linha Descendente de Gerente Águia.

(c) O Gerente Senior será premiado com um PIN de ouro com duas granadas.

8.07 Gerente Soaring

(a) Acumular 5 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 3 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) O Gerente Soaring será premiado com um PIN de ouro com quatro granadas.

8.08 Gerente Safira

(a) Acumular 9 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 6 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) O Gerente Safira será premiado com:

1) Um PIN de ouro com quatro safiras, e uma viagem com todas as despesas pagas, para um resort em sua Região.

2) Uma placa de reconhecimento personalizada.

8.09 Gerente Safira Diamante

(a) Acumular 17 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 10 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) O Gerente Safira Diamante será premiado com:

1) Um PIN de ouro com 2 diamantes e 2 safiras e uma viagem com todas as despesas pagas, para um resort em sua Região.

2) Uma placa de reconhecimento personalizada.

8.10 Gerente Diamante

(a) Acumular 25 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 15 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) O Gerente Diamante será premiado com:

1) Um PIN de ouro com 1 diamante grande, um anel de diamante de lindo design, e uma viagem, com todas as despesas pagas, para um luxuoso resort fora de sua Região.

2) Dispensa de volume de Caixas-Crédito para os requisitos de Bônus de Volume, Bônus de Liderança e Bonus do Forever2Drive, desde que possua um mínimo de 25 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração Ativos, a cada Mês.

3) Uma placa personalizada, contendo os nomes dos Gerentes que tornaram a Mudança de Nível possível.

8.11 **Gerente Duplo Diamante**

(a) Acumular 50 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 25 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) O Gerente Duplo Diamante será premiado com:

1) Um PIN de ouro com 2 diamantes grandes, uma caneta exclusiva adereçada com diamantes, e uma viagem com todas as despesas pagas, para a África do Sul ou destino equivalente.

2) Uma placa personalizada, contendo os nomes dos Gerentes que tornaram a Mudança de Nível possível.8.12 **Gerente Triplo Diamante**

(a) Acumular 75 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 35 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) O Gerente Triplo Diamante será premiado com:

1) Um PIN de ouro com 3 diamantes grandes, um relógio personalizado e exclusivo, uma escultura de design especial, e uma viagem com todas as despesas pagas, ao redor do mundo.

2) Uma placa personalizada, contendo os nomes dos Gerentes que tornaram a Mudança de Nível possível.

8.13 **Gerente Diamante Centurion**

(a) Acumular 100 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 45 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) O Gerente Diamante Centurion será premiado com:

1) Um PIN de ouro com 4 diamantes grandes e uma viagem com todas as despesas pagas em Classe Executiva, para as Ilhas Havaianas ou destino equivalente.

2) Um vídeo, profissionalmente produzido, com o estilo de vida empresarial.

3) Uma placa personalizada, contendo os nomes dos Gerentes que tornaram a Mudança de Nível possível.

8.14 **Gerente Diamante Platino**

(a) Acumular 125 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou

(b) Acumular 55 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.

(c) O Gerente Diamante Platino será premiado com:

1) Um PIN de Platina e uma viagem com todas as despesas pagas em Classe Executiva, para A Grande Barreira de Corais ou destino equivalente.

2) Uma placa personalizada, contendo os nomes dos Gerentes que tornaram a Mudança de Nível possível.

8.15 Gerente Duplo Diamante Platino

- (a) Acumular 150 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou
- (b) Acumular 65 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.
- (c) O Gerente Duplo Diamante Platino será premiado com:
 - 1) Um PIN de Platina e uma viagem com todas as despesas pagas em Classe Executiva, para Bora Bora ou destino equivalente.
 - 2) Uma placa personalizada, contendo os nomes dos Gerentes que tornaram a Mudança de Nível possível.

8.16 Gerente Triplo Diamante Platino

- (a) Acumular 175 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou
- (b) Acumular 75 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.
- (c) O Gerente Triplo Diamante Platino será premiado com:
 - 1) Um PIN de Platina e uma viagem com todas as despesas pagas em Classe Executiva, para Maldivas/Seychelles ou destino equivalente.
 - 2) Uma placa personalizada, contendo os nomes dos Gerentes que tornaram a Mudança de Nível possível.

8.17 Gerente Centurion Platino

- (a) Acumular 200 Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração; ou
- (b) Acumular 85 Linhas Descendentes de Gerentes Águia.
- (c) O Gerente Centurion Platino será premiado com:
 - 1) Um PIN de Platina e uma viagem com todas as despesas pagas em Classe Executiva, para o destino de sua escolha.
 - 2) Uma placa personalizada contendo os nomes dos Gerentes que possibilitaram a promoção.

9. Bônus Gema

- 9.01 (a) Um Gerente Gema Qualificado para o Bônus de Liderança que, no País de Qualificação, tenha o número necessário de Gerentes Patrocinados de 1º Geração Ativos durante o Mês atual, ou o número necessário de Linhas Descendentes distintas de Gerentes Ativos com 25 Caixas-Crédito Totais durante o Mês corrente, receberá um Bônus Gema, baseado no Preço SRP das Compras Creditadas Pessoais e Não Gerente de suas Linhas Descendentes de Gerentes Ativos Qualificados para o Bônus de Liderança de primeira, segunda e terceira geração, conforme descrito:
- 1) Bônus Gema Safira: Os Gerentes Safira e acima podem se qualificar para 1%, tendo 9 Gerentes Patrocinados de 1º Geração Ativos, ou 9 Gerentes Ativos de Linhas Descendentes distintas, que gerem um mínimo de 25 Caixas-Crédito Totais.
 - 2) Bônus Gema Safira Diamante: Os Gerentes Safira Diamante e acima podem se qualificar para 2%, tendo 17 Gerentes Patrocinados de 1º Geração Ativos, ou 17

Gerentes Ativos de Linhas Descendentes distintas, que gerem um mínimo de 25 Caixas-Crédito Totais.

3) Bônus Gema Diamante: Os Gerentes Diamante e acima podem se qualificar para 3%, tendo 25 Gerentes Patrocinados de 1ª Geração Ativos, ou 25 Gerentes Ativos de Linhas Descendentes distintas, que gerem um mínimo de 25 Caixas-Crédito Totais.

4) As porcentagens do Bônus Gema não são cumulativas. Os Gerentes Gema recebem a maior porcentagem para qual se qualificaram.

(b) Um Gerente pode contabilizar um Gerente de 1ª Geração estrangeiro para a qualificação para o Bônus Gema, desde que este Gerente estrangeiro tenha se qualificado como Gerente Patrocinado no país onde o Gerente está se qualificando para o Bônus Gema. Após se qualificar como Gerente Patrocinado, ele será contabilizado pelo seu Patrocinador para a qualificação do Bônus Gema, durante os Meses que este tiver uma Dispensa de Atividade do seu País de Origem.

(c) O Bônus Gema é pago por cada país, com base no total do Preço SRP das Compras Creditadas Pessoais e Não Gerente dos Gerentes, neste país. Para se qualificar para o Bônus Gema em qualquer país, o Gerente deve ter o número necessário de Gerentes Patrocinados Ativos de 1ª Geração, ou Linhas Descendentes distintas de Gerentes Ativos com 25 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente, naquele país, no Mês em que se qualificar para o Bônus Gema.

(d) Um FBO que se qualifique como Gerente Águia com 6, 10 ou 15 linhas de Gerentes Águia, estará automaticamente qualificado para o Bônus Gema de 1%, 2% e 3% respectivamente, em seu País de Origem, para cada um dos 12 Meses em que estiver QBL, começando em Maio.

Se um Gerente se qualifica em um nível inferior à sua posição atual de Gema, ou seja, um Gerente Diamante que se qualificar com 6 Linhas Descendente de Gerente Águia, receberá a porcentagem do Bônus Gema correspondente à sua qualificação de Gerente Águia. Exceto nos Meses que se qualificar para uma porcentagem mais alta, de acordo com a política de Bônus Gema, item 9.01(a).

10. Programa de Incentivo de Ganho (Forever2Drive)

10.01 (a) Um Gerente Reconhecido Ativo está apto para participar do programa de Incentivo de Ganho.

(b) Todos os requisitos de Caixas-Crédito para o Incentivo de Ganho devem ser gerados em uma única FLP Operadora. Um FBO pode se qualificar para este Incentivo em várias FLPs Operadoras, se atingir os requisitos de Caixas-Crédito em cada FLP Operadora.

(c) Estão disponíveis 3 níveis do programa de Incentivo de Ganho.

- 1) Nível 1: A Companhia pagará um máximo de U\$ 400 por mês, por no máximo 36 meses consecutivos.
- 2) Nível 2: A Companhia pagará um máximo de U\$ 600 por mês, por no máximo 36 meses consecutivos.
- 3) Nível 3: A Companhia pagará um máximo de U\$ 800 por mês, por no máximo 36 meses consecutivos.

(d) São necessários 3 Meses consecutivos para se qualificar, conforme descrito na tabela a seguir:

QUALIFICAÇÃO DO INCENTIVO DE GANHO / REQUISITOS DE MANUTENÇÃO

Mês	Nível 1 Caixas-Crédito Totais	Nível 2 Caixas-Crédito Totais	Nível 3 Caixas-Crédito Totais
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(e) Durante o período de 36 Meses, imediatamente após a qualificação, o Gerente receberá o valor máximo para o nível atingido, para cada Mês em que o requisito do 3º Mês seja mantido.

(f) Se os Caixas-Créditos Totais de um Gerente ficar abaixo do requisito do 3º Mês, durante qualquer Mês, o pagamento do Incentivo de Ganho deste Mês será calculado em U\$ 2.66 pelos Caixas-Créditos Totais do Gerente.

(g) Se os Caixas-Créditos Totais de um Gerente ficar abaixo de 50CC, em um determinado Mês, o Incentivo de Ganho não será pago neste Mês. Se nos Meses subsequentes, o Gerente qualificado aumentar os Caixas-Créditos Totais para 50 ou mais, o Incentivo de Ganho será pago conforme estabelecido acima.

(h) Um Gerente que tiver 5 Gerentes Reconhecidos Patrocinados Ativos durante o 3º Mês de qualificação, ou em qualquer Mês durante o período de 36 Meses, terá o requisito do 3º Mês reduzido para 110, 175, ou 240 Caixas-Crédito Totais para os níveis 1, 2 e 3, respectivamente.

(i) Para cada 5 Gerentes Reconhecidos Patrocinados Ativos adicionais durante o 3º Mês de qualificação, ou em qualquer Mês durante o período de 36 Meses, terá o requisito do 3º Mês reduzido em adicionais 40, 50 e 60 Caixas-Crédito Totais para os níveis 1, 2 e 3, respectivamente.

(j) Somente os Caixas-Crédito dos Meses em que o Gerente qualificado estiver Ativo contarão para a qualificação e manutenção dos requisitos.

(k) Caixas-Crédito gerados por um FBO Ativo, antes de se tornar um Gerente Reconhecido, contarão para a qualificação do Incentivo de Ganho.

(l) Após completar o 3º Mês de qualificação para o Incentivo de Ganho, um Gerente pode se qualificar para um nível mais alto a qualquer momento, a partir do Mês seguinte. Por exemplo, se um Gerente se qualificou para o nível 1 em Janeiro, Fevereiro e Março com 50,

100 e 150CC, e depois gerar 225CC em Abril, o período de pagamento do nível 1 será substituído por um novo período de 36 Meses para o nível 2.

(m) No final do período de 36 Meses, o Gerente pode se requalificar para um novo Incentivo de Ganho, usando os mesmos requisitos acima. A requalificação pode ser atingida durante quaisquer 3 Meses, dentro dos últimos 6 Meses do período de pagamento de 36 Meses original.

11. Chairman’s Bonus

11.01 (a) Geral

1) A aceitação final para participação no incentivo do Chairman’s Bonus está sujeita à aprovação do Comitê Executivo. O Comitê Executivo levará em consideração todas as disposições da Política da Companhia e o Código de Conduta Profissional.

2) Um FBO só pode se qualificar em uma FLP Operadora. Se ele atingir os requisitos em várias FLPs Operadoras, a FLP Operadora onde ele tiver o maior número de Caixas-Crédito Totais será considerada o País de Qualificação.

3) Linhas de Gerentes CB (CBMs) de várias FLPs Operadoras podem ser considerados para qualificação do Chairman’s Bonus. Um FBO pode contabilizar apenas um CBM por linha de patrocínio, por FLP Operadora. Se um Gerente patrocinou o mesmo FBO em várias FLPs Operadoras, ele pode contabilizar no máximo um CBM abaixo deste FBO por FLP Operadora, mas nenhum CBM pode ser contabilizado mais de uma vez.

4) Um FBO repatrocinado conta para todos os requisitos do Chairman’s Bonus e do Gerente com 600 Caixas-Crédito.

5) Se um FBO se tornar Gerente durante o período de qualificação, os requisitos para o Chairman’s Bonus não serão pro rata; o FBO precisa acumular os Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente e os Caixas-Crédito de Novos durante o restante do período de qualificação, após se tornar Gerente Reconhecido.

(b) Requisitos Básicos Para Todos os Níveis. Um FBO, após se tornar Gerente Reconhecido, deve cumprir todos os requisitos a seguir em uma única FLP Operadora. Os requisitos não podem ser combinados em diversas FLPs Operadoras.

1) Estar Ativos todos os Meses, seja no País de Origem ou no País de Qualificação.

2) Estar Qualificado para o Bônus de Liderança (mesmo que não possua Gerentes na Linha Descendente). Os Caixas-Crédito gerados nos Meses que o Gerente não estiver Qualificado para o Bônus de Liderança, NÃO contarão para este incentivo.

3) Os seguintes requisitos podem ser alcançados em qualquer FLP Operadora:

a) Estar qualificado para o Programa de Incentivo de Ganho.

b) Comprar produtos, conforme o necessário, somente após a utilização de 75% do estoque anterior.

c) Construir o Negócio Forever de acordo com os princípios corretos do Marketing Multinível, com a Política da Companhia e o Código de Conduta Profissional.

d) Participar e apoiar eventos patrocinados pela Companhia.

(c) Gerente Chairman's Bonus Nível 1. Além dos requisitos básicos, o seguinte deve ser alcançado:

1) Acumular globalmente 700 Caixas-Créditos Pessoais e Não Gerente durante o período de incentivo, após se tornar Gerente Reconhecido, cuja soma deve incluir 150 Caixas-Crédito de Novos.

a) Os Caixas-Crédito acumulados fora do País de Qualificação não serão contabilizados, para fins de cálculo de Quotas de Incentivo.

2) Desenvolver uma das opções abaixo, em qualquer geração.

a. Uma Linha Descendente de Gerente Reconhecido em qualquer FLP Operadora, que acumule 600 Caixas-Crédito Totais ou mais, em uma única FLP Operadora, durante o período de qualificação, após se tornar Gerente Reconhecido. Este pode ser um Gerente existente ou um novo desenvolvido durante o período de qualificação.

Ou,

b. Um Gerente Chairman's Bonus na Linha Descendente, em qualquer País Participante.

3) Os 600 Caixas-Crédito do Gerente não serão incluídos no cálculo das Quotas de Incentivo.

4) Somente os Caixas-Crédito dos Meses em que o Gerente de 600 Caixas-Crédito se qualificar como Ativo contarão para este requisito.

5) Um FBO Repatrocinado conta para todos os requisitos do Nível 1.

6) Se um FBO se tornar Gerente durante o período de qualificação, os requisitos para o Chairman's Bonus não serão pro rata; o FBO precisa acumular os 700 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente/150 Caixas-Crédito de Novos durante o restante do período de qualificação, após se tornar Gerente Reconhecido.

(d) Chairman's Bonus Nível 2. Além dos requisitos básicos, o seguinte deve ser alcançado:

1) Acumular globalmente 600 Caixas-Créditos Pessoais e Não Gerente durante o período de incentivo, após se tornar Gerente Reconhecido, cuja soma deve incluir 100 Caixas-Crédito de Novos.

a) Os Caixas-Crédito acumulados fora do País de Qualificação não serão contabilizados, para fins de cálculo de Quotas de Incentivo.

2) Desenvolver 3 Gerentes Chairman's Bonus, de qualquer geração, de Linhas Descendentes distintas, em qualquer País Participante.

3) Um FBO Repatrocinado conta para todos os requisitos do Nível 2.

4) Se um FBO se tornar Gerente durante o período de qualificação, os requisitos para o Chairman's Bonus não serão pro rata; o FBO precisa acumular os 600 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente/100 Caixas-Crédito de Novos durante o restante do período de qualificação, após se tornar Gerente Reconhecido.

(e) **Chairman's Bonus Nível 3.** Além dos requisitos principais, o seguinte deve ser alcançado:

1) Acumular globalmente 500 Caixas-Créditos Pessoais e Não Gerente durante o período de incentivo, após se tornar Gerente Reconhecido, cuja soma deve incluir 100 Caixas-Crédito de Novos.

a) Os Caixas-Crédito acumulados fora do País de Qualificação não serão contabilizados, para fins de cálculo de Quotas de Incentivo.

2) Desenvolver 6 Gerentes Chairman's Bonus, de qualquer geração, de Linhas Descendentes distintas, em qualquer País Participante.

3) Um FBO Repatrocinado conta para todos os requisitos do Nível 3.

4) Se um FBO se tornar Gerente durante o período de qualificação, os requisitos para o Chairman's Bonus não serão pro rata; o FBO precisa acumular os 500 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente/100 Caixas-Crédito de Novos durante o restante do período de qualificação, após se tornar Gerente Reconhecido.

(f) **Cálculo do Incentivo do Chairman's Bonus**

1) O montante de Bônus será determinado e então dividido da seguinte forma:

a. Metade do montante total será distribuído entre os qualificados para os Níveis 1, 2 e 3.

b. Um terço do montante total será distribuído entre os qualificados para os Níveis 2 e 3.

c. Um sexto do montante total será distribuído entre os qualificados para o Nível 3.

2) O Gerente qualificado para o Chairman's Bonus receberá uma Quota de Incentivo para cada um de seus Caixas-Crédito Totais gerados no País de Qualificação (não incluindo os Caixas-Crédito de Novos gerados fora do País de Qualificação), mais as Quotas de Incentivo gerados pelo primeiro Gerente qualificado para Chairman's Bonus, de cada Linha Descendente, em qualquer País Participante.

3) Cada divisão do montante total será dividida pelo grande total de Quotas de Incentivo de todos os Gerente qualificados para o Chairman's Bonus para aquela divisão, para determinar o fator monetário da mesma. Este fator monetário será multiplicado pela Quota do Incentivo de cada Gerente qualificado para Chairman's Bonus, para determinar o valor de pagamento do incentivo.

(g) **Premio Chairman's Bonus Rally Global**

1) Os qualificados para o Chairman's Bonus que também se qualificarem para o Rally Global no nível 1K, serão premiados com uma viagem com as despesas pagas para

o Rally Global, para serem reconhecidos e receberem seus bônus. Consultar item 12.01(f).

12. Rally Global

- 12.01 (a) Um FBO pode se qualificar para uma viagem para duas pessoas, para o Rally Global, incluindo passagem aérea, hospedagem, refeições e subsídios para atividades, acumulando 1500 Caixas-Crédito Totais ou mais, incluindo pelo menos 50 Caixas-Crédito de Novos, de 1º de janeiro a 31 de Dezembro de cada ano. Para receber os benefícios deste incentivo, o FBO qualificado deve comparecer (exceto onde indicado “Sem participação”) as reuniões motivacionais e treinamentos do primeiro Rally Global após o período de qualificação.
- (b) A fim de atingir os prêmios do Rally Global de 500 Caixas-Crédito Totais ou acima, um FBO pode combinar Caixas-Crédito de todos os países onde possui um grupo.
- (c) Se o FBO estiver Ativo mas não estiver Qualificado para o Bônus de Liderança, somente os Caixas-Crédito Não Gerente (não incluindo os Caixas-Crédito Transferidos) gerados neste Mês serão contabilizados para os Prêmios do Rally Global. Se o FBO não estiver Ativo, apenas os Caixas-Crédito Ativos gerados naquele mês serão contabilizados para os Prêmios do Rally Global.
- (d) Um FBO se qualifica gerando Caixas-Crédito Totais e recebe os prêmios do Rally Global conforme descrito abaixo. Cada FBO qualificado receberá refeições fornecidas pela Companhia ou um auxílio refeição proporcional à sua qualificação.
- (e) Qualquer FBO que acumular 500 Caixas-Crédito ou mais, mas não cumprir os demais requisitos, receberá 2 ingressos de Não Qualificados para o Rally, caso participe do Rally às suas próprias custas. Caso contrário, terá acesso exclusivo à Transmissão VIP do Rally, pelo zoom. Os 2 ingressos de Não Qualificados são intransferíveis e serão emitidos mediante a confirmação de que as reservas de voos e hotel foram realizadas.

EXPERIÊNCIA DO RALLY GLOBAL

(e) 500 Caixas-Crédito Totais (0.5K)

- 1) Acesso online exclusivo para a Experiência do Rally.

(f) Gerente Chairman’s Bonus acima de 1.000 Caixas-Crédito Totais (CB>1K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições por 5 dias e 4 noites.
- 2) O valor equivalente a U\$ 250 (duzentos e cinquenta dólares), depositado em conta.

(g) 1.500 Caixas-Crédito Totais (1.5K) (Sem participação):

- 1) O valor equivalente a U\$ 2.500 (dois mil e quinhentos dólares), depositado em conta.

(h) 1.500 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (1.5K)

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally Global.
- 2) O valor equivalente a U\$ 500 (quinhentos dólares), depositado em conta.

(i) 2.500 Caixas-Crédito Totais(Incluindo 50CC de Novos) (2.5K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições por 6 dias e 5 noites.
- 2) O valor equivalente a U\$ 1.000 (mil dólares), depositado em conta.

(j) 3.500 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (3.5K)

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally Global.
- 2) O valor equivalente a U\$ 1.500 (mil e quinhentos dólares), depositado em conta.
- 3) Um presente/comodidade local, para aprimorar sua Experiência no Rally.
- 4) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(k) 5.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (5K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally Global.
- 2) Upgrade no quarto de hotel, quando possível.
- 3) O valor equivalente a U\$ 2.000 (dois mil dólares), depositado em conta.
- 4) Um presente/comodidade local, para aprimorar sua Experiência no Rally.
- 5) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

EXPERIÊNCIA RALLY & CÚPULA GLT

(l) 7.500 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (7.5K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Upgrade no quarto de hotel, quando possível.
- 3) O valor equivalente a U\$ 3.000 (três mil dólares), depositado em conta.
- 4) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(m) 10.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (10K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodação em Classe Executiva de/para o Rally Global e Gerente Águia, se qualificado.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) O valor equivalente a U\$ 3.000 (três mil dólares), depositado em conta.
- 5) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(n) 12.500 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (12.5K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodação em Classe Executiva de/para o Rally Global e Gerente Águia, se qualificado.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) O valor equivalente a U\$ 5.000 (cinco mil dólares), depositado em conta.
- 5) Duas bolsas exclusivas Louis Vuitton para os qualificados para 12.K pela primeira vez.
- 6) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(o) 15.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (15K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodação em Classe Executiva de/para o Rally Global e Gerente Águia, se qualificado.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) O valor equivalente a U\$ 10.000 (cinco mil dólares), depositado em conta.
- 5) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(p) 20.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (20K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 5) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares)
- 6) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(q) 25.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (25K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 5) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 15.000 (quinze mil dólares)
- 6) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(r) 30.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (30K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 20.000 (vinte mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(s) 35.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (35K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.

- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 25.000 (vinte e cinco mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(t) 40.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (40K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 30.000 (trinta mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(u) 45.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (45K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 35.000 (trinta e cinco mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(v) 50.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (50K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 40.000 (quarenta mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(w) 55.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (55K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 45.000 (quarenta e cinco mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(x) 60.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (60K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 50.000 (cinquenta mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(y) 65.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (65K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 55.000 (cinquenta e cinco mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(z) 70.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (70K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 60.000 (sessenta mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(aa) 75.000 Caixas-Crédito Totais (Incluindo 50CC de Novos) (75K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e refeições para a Experiência do Rally e Cúpula GLT.
- 2) Acomodações em classe executiva na ida e na volta para o Rally Global.
- 3) Suíte de Hotel de Luxo, sempre que possível.
- 4) Convite para o Eagle Manager Retreat.
- 5) O valor equivalente a U\$ 10.000 (dez mil dólares), depositado em conta.
- 6) Subsídio para o desenvolvimento do Negócio equivalente a U\$ 65.000 (sessenta e cinco mil dólares)
- 7) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

13. Procedimento de Pedidos

- 13.01 (a) Clientes Preferenciais e FBOs compram, com desconto, diretamente da Companhia.
- (b) Todos os pedidos, com o pagamento apropriado devem ser submetidos a uma filial autorizada, Televendas ou via internet no site www.foreverliving.com.br, até às 23:59 (horário de Brasília) do último dia útil do Mês, para se qualificar para os Bônus gerados para aquele Mês.
- (c) Todos os pedidos devem ser completamente pagos antes de serem processados. As formas de pagamentos aceitáveis incluem cartão de crédito/débito, transferência/depósito bancário, ou boleto bancário.
- (d) Quaisquer discrepâncias em condições ou quantidades dos produtos FLP recebidos, deverão ser reportados à Central de Relacionamentos em até 7 dias após o recebimento.
- (e) Um FBO não pode adquirir mais de 25 Caixas-Crédito em qualquer Mês, sem aprovação prévia da Companhia.
- (f) O valor mínimo para o pedido é de R\$ 200,00 (duzentos reais).
- (g) Todos os pedidos estão sujeitos, e todas as entregas estão condicionadas a aceitação final do Escritório Central da FLP. O recebimento do Bônus é evidência da aceitação pelo Escritório Central.
- (h) Quando um FBO encomenda um produto que foi objeto de um pedido prévio, o mesmo está garantindo à Companhia que 75% do pedido prévio deste produto foi vendido, consumido ou de outra forma utilizado.
- (i) Todos os pedidos são definitivos. Trocas e substituições não são permitidas.

14. Políticas de Repatrocínio

- 14.01 (a) Um FBO existente pode ser Repatrocinado abaixo de um Patrocinador diferente, desde que durante os últimos 12 Meses ele:
- 1) Tenha sido FBO, e

- 2) Não tenha adquirido qualquer produto FLP, e
- 3) Não tenha patrocinado outros indivíduos na Companhia.

(b) Se o contrato a ser Repatrocinado possuir uma segunda pessoa nomeada, esta não será incluída no contrato Repatrocinado. A segunda pessoa nomeada estará, portanto, apta a se repatrocinar abaixo de qualquer FBO, tendo preenchido os requisitos listados no parágrafo (a) deste item.

Se uma segunda pessoa nomeada desejar ser Repatrocinado abaixo do titular de um contrato que não está sendo Repatrocinado, poderá fazê-lo mesmo sem preencher os requisitos listados no parágrafo (a) deste item.

Se o cônjuge de um FBO legalmente casado, que não está sendo Repatrocinado, desejar criar seu próprio Negócio Forever, este deverá fazê-lo se patrocinando diretamente sob seu cônjuge ou sob o Patrocinador do cônjuge, sem ter que cumprir os requisitos listados no parágrafo (a) deste item.

(c) Um FBO Repatrocinado começará novamente como Cliente Preferencial abaixo do novo Patrocinador, e perderá qualquer Linha Descendente adquirida até aquele momento, em todos os países onde estava previamente patrocinado. Qualquer Caixa-Crédito gerado antes do repatrocinio não poderá ser usado para avanços de Nível ou qualificações para Incentivos.

(d) Um Cliente Preferencial Repatrocinado conta como novo Cliente Preferencial para todos os incentivos e promoções.

(e) Se o FBO Repatrocinado é um Gerente Reconhecido e possui Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração em sua Linha Descendente, esses Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados na 1ª Geração do novo Patrocinador.

(f) O Gerente Reconhecido Patrocinado Repatrocinado continuará contando para o nível de PIN de Gerente do prévio Patrocinador.

14.02 (a) Se um FBO tem Patrocinadores diferentes em países que foram posteriormente combinados em uma única FLP Operadora, este deve fazer um dos seguintes procedimentos:

- 1) Renunciar ao contrato e qualquer Linha Descendente do país onde foi patrocinado por último, desde que não tenha adquirido produtos ou patrocinado qualquer indivíduo nos últimos 12 Meses, neste país; e manter o contrato abaixo do Patrocinador que consta no Contrato de Credenciamento original. Este manterá o Nível atual atingido no Plano de Marketing. A Linha Descendente do contrato renunciado será movida para o próximo Patrocinador na Linha Ascendente.

- 2) Manter contratos separados; onde o Patrocinador original será o primeiro onde este se qualifica como Ativo, a cada Mês. Após a qualificação, o contrato secundário receberá uma Dispensa de Atividade.

15. Políticas de Patrocínio Internacional

- 15.01 (a) Esta Política afeta todos os patrocínios internacionais após 22 de Maio de 2002.
- (b) Um FBO pode ser patrocinado em um país fora de seu País de Origem, seguindo o procedimento descrito abaixo:
- 1) O FBO deve contatar o Escritório Central de seu País de Origem, ou o Escritório Central do país onde deseja se cadastrar, e solicitar que seja patrocinado internacionalmente no país desejado.
 - 2) O número de FLP original do FBO será usado em todos os países onde estiver patrocinado internacionalmente.
 - 3) O Patrocinador do FBO será a pessoa que aparece no primeiro Contrato de Credenciamento aceito pela FLP, exceto no caso de Repatrocínio ou mudança de patrocinador pela Política de Cliente Preferencial de 6 Meses.
 - 4) O FBO começará automaticamente no seu atual Nível do Plano de Marketing, em todos os países onde for patrocinado internacionalmente.
 - 5) Quando um FBO muda de Nível combinando Caixas-Crédito de uma única FLP Operadora, a mudança é efetiva imediatamente após a qualificação nesta FLP Operadora, e é refletida em todos os outros países no Mês seguinte. Se o FBO muda de Nível (somente para Supervisor, Assistente de Gerente e Gerente) combinando Caixas-Crédito de várias FLPs Operadoras, a mudança é efetiva para todos os países no 15º dia do Mês seguinte a qualificação.
 - 6) Ao atingir o status de Ativo (4CC) em seu País de Origem, o FBO será considerado Ativo em todos os outros países no Mês seguinte, independentemente do Nível que se encontre no Plano de Marketing.
 - 7) Se um FBO ainda não atingiu o Nível de Gerente em seu País de Origem, e torna-se Gerente em um país estrangeiro, e não há outros FBOs em sua Linha Descendente qualificando-se como Gerente no mesmo período, ele deve estar Ativo durante cada Mês do período de mudança de Nível, para tornar-se Gerente Reconhecido.
Se, no entanto, houver um FBO de Linha Descendente tornando-se Gerente no mesmo período, ele deve estar Ativo durante cada Mês do período de mudança de Nível, e ter, pelo menos, 25 Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente de Linhas Descendentes distintas do FBO que está virando Gerente no mesmo Mês, no Mês final de qualificação, em seu País de Origem ou no país onde está ocorrendo a mudança, para se tornar um Gerente Reconhecido.
 - 8) Quando um FBO muda sua residência para um novo país, este deve notificar o Escritório Central de seu País de Origem, para que o endereço seja alterado e um novo País de Origem seja atribuído.
- (c) Um Cliente Preferencial pode ser patrocinado em vários países. No entanto, os Caixas-Crédito de suas compras não podem ser combinados de vários países para se qualificar para Preço de Venda Ajustado.
-

16. Atividades Proibidas

16.01 (a) A decisão do Comitê Executivo de Terminar um Negócio Forever ou de proibir, realinhar ou ajustar o Desconto Fidelidade, Bônus, Caixas-Crédito, compensações ou qualquer prêmio de incentivo, para qualquer envolvimento de um FBO envolvido em atividades ou omissões que não estejam em conformidade com as Políticas da Companhia ou o Código de Conduta Profissional será definitiva. Ações intencionais de omissão e desrespeito às Políticas da Companhia ou ao Código de Conduta Profissional por parte de um FBO devem ser severamente tratados, o que pode incluir término e ação legal por danos.

16.02 As atividades vedadas que causam motivos para término e responsabilização por quaisquer danos causados por estes dados incluem, mas não se limitam, as seguintes condutas:

(a) **Patrocínio Fraudulento.** Um FBO é proibido de patrocinar indivíduos que não tenham conhecimento e a execução de um Contrato de Credenciamento de FBO com a Companhia por estes indivíduos; é vedado o patrocínio fraudulento como FBO; ou o patrocínio ou a tentativa de patrocínio de indivíduos inexistentes como FBOs ou Clientes Preferenciais (“fantasmas”), para se qualificar à incentivos ou Bônus.

(b) **Compra de Bônus.** Um FBO é proibido de comprar mais produtos do que o necessário para suprir as necessidades imediatas de consumo e vendas, e produtos adicionais devem ser adquiridos apenas após 75% do estoque dos produtos terem sido vendidos, consumidos ou de outra forma utilizados. Um FBO é proibido de comprar ou encorajar outros indivíduos a comprarem produtos unicamente com o propósito de se qualificar para Bônus, ou de usar qualquer outro mecanismo pelo qual compras estratégicas são feitas para maximizar Bônus quando o FBO não tem um uso de boa-fé para os produtos adquiridos. Para garantir que não esteja ocorrendo sobrecarga de estoque:

1) Quando um FBO encomenda um produto que foi objeto de um pedido prévio, deve também confirmar e certificar à Companhia que 75% do pedido prévio deste produto foi vendido ou de outra forma utilizado. Cada FBO deve manter registros precisos de vendas mensais, registros esses que podem estar sujeitos à inspeção da Companhia, mediante notificação justa. Esses registros incluem relatórios que refletem o estoque disponível no final do mês.

2) A Companhia será liberal na aplicação da política de recompra (buy-back) no término de um contrato, mas a FLP não recomprará produtos ou emitirá reembolsos sobre produtos certificados como tendo sido consumidos ou vendidos. A representação falsa da quantidade de produto vendido ou consumido para avançar no Plano de Marketing será motivo para término.

3) Para desencorajar o FBO a encorajar outros FBOs a contornarem a proibição de sobrecarga de estoque, a Companhia cobrará de volta da Linha Ascendente do FBO terminado, qualquer Bônus pago sobre o produto devolvido de um FBO terminado.

(c) **Compras por Intermediário.** O FBO é proibido de comprar produtos em nome de terceiros.

(d) **Vendendo para outro FBO.** Além das atividades de revenda, um FBO é proibido de vender produtos a qualquer outro FBO que não seja pessoalmente patrocinado, mas com desconto de não menos que 30%. Qualquer outra venda a outro FBO, direta ou indiretamente, é uma transação proibida, tanto para o FBO que vende, como para o que compra. O Caixa-Crédito equivalente de tal venda proibida não será permitido para o cumprimento do requisito de Atividade ou qualquer requisito de qualificação para outros benefícios no Plano de Marketing. Ajustes resultantes devem ser feitos para esta não conformidade.

(e) Um FBO é proibido de se envolver em atividades proibidas em todos os itens 17.10, 19.02 e 20, conforme estabelecido neste documento.

(f) Um FBO é proibido de aparecer, ser referenciado, ou permitir que seu nome ou imagem seja apresentado ou referenciado em qualquer material promocional, de recrutamento ou solicitação para outra empresa de vendas diretas.

(g) Um FBO é proibido de qualquer ação ou omissão que evidencie desrespeito intencional e negligência grosseira das Políticas da Companhia ou do Código de Conduta Profissional.

(h) **Venda em lojas.**

1) Exceto conforme previsto neste item abaixo, um FBO é proibido de permitir que os produtos da Companhia sejam vendidos ou exibidos em lojas de varejo, quartéis militares, feiras de troca, mercados de pulga ou exposições semelhantes. No entanto, as exposições por um período de menos de uma semana em um período de 12 meses, no mesmo local são consideradas temporárias e, portanto, são permitidas após receber aprovação por escrito do Escritório Central.

2) Um FBO que tem um estabelecimento de serviços, como barbearia, salão de beleza ou clube de saúde está autorizado a exibir e vender os produtos dentro de seu estabelecimento, loja ou clube. No entanto, são proibidos anúncios externos ou vitrines para anunciar a venda dos produtos da Companhia.

3) Um FBO é proibido de vender ou comercializar os produtos da marca Forever, exceto que estejam em sua embalagem original. No entanto, os produtos podem ser promovidos e servidos em restaurantes em copos ou porções.

(i) **Uso de literatura não autorizada.** A aprovação prévia da Companhia, por escrito, é necessária para usar, produzir ou vender qualquer material para auxílio de vendas, exceto aqueles fornecidos pela FLP.

1) Um FBO é proibido de promover ou vender quaisquer materiais de auxílio de vendas, materiais de treinamento, sites ou aplicativos não fornecidos pela FLP, exceto para FBOs de sua própria Linha Descendente. Esses materiais oferecidos para venda à sua Linha Descendente devem ser aprovados pela FLP, e vendidos a um preço razoável.

(j) **Venda Online.** Um FBO é proibido de negociar a venda dos produtos Forever usando qualquer canal de vendas baseado na internet, que não seja em um Website Aprovado de FBO, conforme definido no item 17.10 deste documento.

(k) **Venda a Terceiros para Revenda.** Um FBO é proibido de vender ou confiar a terceiros os produtos FLP, com o propósito de revenda.

(l) **Patrocínio de FBOs em outras Empresas.** Um FBO é proibido de direta ou indiretamente, contatar, abordar, persuadir, inscrever, patrocinar ou aceitar qualquer FBO, cliente FLP ou qualquer pessoa que tenha sido FBO ou um cliente nos últimos 12 Meses, ou encorajar qualquer uma dessas pessoas de qualquer forma, para promover oportunidades em programas de marketing de qualquer empresa de vendas diretas que não seja a FLP.

(m) Um FBO é proibido de depreciar outros FBOs, produtos/serviços FLP, o Plano de Marketing e Compensação, os funcionários da FLP para outros FBOs ou para terceiros. Quaisquer dúvidas ou sugestões devem ser dirigidas por escrito ao Escritório Central da FLP.

(n) **Declarações sobre Produtos.** Um FBO não pode fazer qualquer afirmação, expressa ou implicitamente, de que os produtos Forever podem prevenir, diagnosticar, tratar ou curar qualquer doença ou condição médica. Os produtos Forever que se destinam a ingestão pelo corpo são puramente nutricionais e/ou suplementos nutricionais e são, portanto, regulamentados em todo mundo como alimentos. Os produtos Forever que se destinam a uso tópico, são regulamentados em todo mundo como cosméticos. A Forever não produz ou distribui quaisquer produtos que devam ser considerados ou descritos como medicamento, tratamento ou cura.

(o) **Declarações de Ganhos.** Um FBO não pode fazer qualquer afirmação, expressa ou implicitamente, em relação ao valor ou o nível de renda, incluindo renda em tempo integral ou parcial, que um FBO em potencial possa, razoavelmente, esperar ganhar. Afirmações implícitas de renda que um FBO pode, razoavelmente, esperar ganhar incluem, mas não estão limitadas a representações e/ou imagens usadas para mostrar um estilo de vida dramaticamente melhorado, luxuoso, ou um estilo de vida pródigo.

(p) **Operando o Negócio por Terceiros.** Um Negócio Forever, e qualquer Linha Descendente resultante deste, criada ou operada por terceiros, tanto intencional como inadvertidamente, é proibido, e deve ser ajustado pelo Comitê Executivo, para conformidade com as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional.

(q) **Exportação/Importação de Produtos.** Um FBO é proibido de exportar/importar produtos para uso comercial para um país onde tais produtos não estejam registrados, formulados ou rotulados de acordo com a jurisdição e a lei do país onde o FBO está tentando exportar/importar tais produtos.

(r) **Preço de Publicidade do Produto.** Um FBO é proibido de qualquer forma de publicidade de nossos produtos a qualquer preço abaixo do Preço Sugerido de Revenda. Isso inclui um

preço declarado ou qualquer outra fórmula de preço que reduza o valor pago por qualquer produto FLP, para abaixo do PSR.

(s) Um FBO é proibido de tentar, de qualquer maneira, induzir, coagir ou persuadir qualquer outro FBO a Terminar sua posição, interromper seus negócios ou reduzir suas atividades de construção de negócios, por qualquer motivo.

(t) **Conduta Imprópria.** A Forever terá o direito exclusivo de Terminar um contrato de um FBO, sem aviso prévio, se este estiver envolvido em uma conduta que, no julgamento razoável da Forever:

- 1) é contrário ao espírito da Forever;
- 2) é impróprio de um representante da Forever;
- 3) é ou pode ser prejudicial aos interesses da Forever; ou
- 4) causa ou pode causar descrédito para Forever.

Após o Término, sob o item (t), o FBO é proibido de fazer declarações depreciativas ou difamatórias relativas à Forever, para terceiros.

(u) **Estorno de cartão.**

- 1) A Forever reserva-se o direito de descontar de bonificações futuras, de todos os FBOs, o valor não pago referente às compras pessoais não reconhecidas, inadimplidas, estornadas e/ou fraudulentas.
- 2) A Forever reserva-se o direito de descontar de bonificações futuras, de todos FBOs da Linha Ascendente, o valor pago a título de Bônus, referente às compras não reconhecidas, inadimplidas, estornadas e/ou fraudulentas, realizadas por seus Clientes Preferenciais/FBOs da Linha Descendente.
- 3) Sem prejuízo do disposto nos itens 2 e 3 acima, as compras não reconhecidas, inadimplidas, estornadas e/ou fraudulentas serão subtraídas do número de Caixas-Crédito atribuídos ao Cliente Preferencial/FBO que realizou a compra, bem como aqueles atribuídos à Linha Ascendente.
- 4) Se os Caixas-Crédito referentes às compras não reconhecidas, inadimplidas, estornadas e/ou fraudulentas tiverem sido usados para qualquer mudança de Nível para o Cliente Preferencial/FBO ou para Linha Ascendente, as mudanças de Nível serão recalculadas após deduzir os Caixas-Crédito, para determinar se tais mudanças devem permanecer efetivas.

17. Políticas da Companhia

17.01 (a) O relacionamento do FBO com a FLP é de natureza contratual. Apenas indivíduos adultos, com 18 anos de idade ou mais, podem se credenciar com a FLP para ser um FBO.

- 1) Um FBO que esteja no nível de Gerente pode, sujeito a condições específicas, registrar uma Entidade Comercial para administrar seu Negócio Forever, que se tornará um FBO Pessoa Jurídica Cessionário, observados os requisitos previstos no

Anexo 2, anexo ao presente e que faz parte das Políticas da Companhia. Além da conformidade com todos os requisitos de negócio padrões das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional, os FBOs serão obrigados a assinar um Contrato de Credenciamento de Entidade Comercial, que deverá complementar, ser incorporado e considerado parte do Contrato de Credenciamento do FBO, que descreve os termos e condições adicionais, sob os quais o FBO concorda em operar como uma Entidade Comercial. O Contrato de Credenciamento de Entidade Comercial pode ser obtido na área de Downloads, disponível na página pessoal após o login em www.foreverliving.com.br.

2) O FBO é o único responsável por buscar aconselhamento profissional individual, referente ao estabelecimento de uma Pessoa Jurídica Cessionário, seus efeitos fiscais e quaisquer outras questões jurídicas contingentes. A FLP se abstém explicitamente de qualquer responsabilidade relativa à decisão de um FBO administrar seu negócio através de uma Pessoa Jurídica Cessionário. A FLP não representa ou dá qualquer conselho fiscal, contábil ou jurídico em relação à atribuição de uma Pessoa Jurídica Cessionário.

3) A Companhia não é responsável por qualquer perda de ganho, danos consequentes indiretos, diretos, especiais ou por quaisquer outras perdas incorridas ou sofridas por um FBO, como resultado da transferência de um FBO individual para uma Pessoa Jurídica Cessionária.

(b) Um FBO é considerado autônomo, sendo obrigado a conduzir seu negócio dentro dos termos do Contrato de Credenciamento, e em conformidade com as Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional aplicáveis, no país onde está conduzindo seu negócio.

(c) O Negócio Forever consiste na pessoa nomeada no Contrato de Credenciamento arquivado no Escritório Central.

Se o cônjuge de um FBO legalmente casado desejar criar seu próprio Negócio Forever, ele deverá fazê-lo se patrocinando diretamente com seu cônjuge, ou diretamente abaixo do Patrocinador do seu cônjuge.

Se o cônjuge de um FBO Terminado, legalmente casado, desejar criar seu próprio Negócio Forever, dentro de um ano da data do Término, deverá fazê-lo se patrocinando diretamente abaixo do Patrocinador do FBO Terminado. No entanto, se o Credenciamento for um ano ou mais da data do Término, o cônjuge poderá escolher qualquer FBO como seu Patrocinador.

(d) Um FBO é responsável por gerenciar adequadamente seu Negócio Forever, especificamente, mas não se limitando a, impedir que membros da família usem informações obtidas por meio do Negócio Forever, para contornar o cumprimento das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional exigido ou resultante do

Negócio Forever do FBO. A falha de um FBO em gerenciar adequadamente seu Negócio Forever pode resultar em Término.

(e) No caso da Linha Descendente de um FBO se patrocinar em um país estrangeiro e o FBO não ter sido patrocinado anteriormente neste país, o FBO será automaticamente patrocinado neste país estrangeiro, e concordará com as políticas vigentes e leis locais deste país estrangeiro, e concordará em obedecer às políticas de resolução de disputa aqui estabelecidas.

17.02 A FLP concorda em vender os produtos FLP e pagar Bônus de Volume, conforme previsto no Plano de Marketing da Companhia, desde que o FBO não esteja violando o Contrato de Credenciamento com a FLP.

17.03 Um FBO pode desenvolver suas próprias técnicas de marketing, desde que não violem nenhuma regra da Companhia, estadual, federal ou jurisdicional, regulamentos ou estatutos.

17.04 Qualquer transferência de um Negócio Forever que não seja por herança, sem a aprovação prévia da Companhia, é proibida e será anulada. Para os fins desta disposição, a mudança de beneficiário de uma Pessoa Jurídica Cessionário deve ser tratada como transferência, que requer aprovação por escrito da Companhia para ser validada.

17.05 Exceto conforme aqui estabelecido, um FBO é proibido de direta ou indiretamente, mudar de Patrocinador. A FLP somente considerará válido o primeiro Contrato de Credenciamento celebrado junto à Companhia. Contratos de Credenciamento subsequentes não serão permitidos.

17.06 Quando um FBO muda de residência para um país diferente, este deve notificar o Escritório Central de seu antigo País de Origem, para que o endereço seja alterado e um novo País de Origem seja atribuído.

16.07 Erros ou Perguntas. Se um FBO tiver dúvidas ou acreditar que qualquer erro tenha sido cometido em relação ao Desconto Fidelidade, Bônus, relatório de atividades da Linha Descendente, cobranças ou alterações, o FBO deve notificar a FLP dentro de 60 dias, a partir da data do suposto erro ou incidente em questão. A FLP não é responsável por quaisquer erros, omissões ou problemas não relatados no prazo de 60 dias.

17.08 **Término Voluntário**

(a) Um FBO pode Terminar seu Negócio Forever enviando uma solicitação por escrito, assinada por todos os indivíduos constantes do Contrato de Credenciamento atualmente aprovado, com firma reconhecida por autenticidade. A data efetiva do Término é a data em que o Escritório Central aceita a solicitação de Término. O FBO Terminado perde o Nível atual e toda sua Linha Descendente, incluindo aquelas em países estrangeiros, estabelecidos na época.

(b) Uma vez que o FBO é Terminado, o cônjuge (se pertencer ao mesmo Negócio Forever) também será considerado Terminado.

(c) Após 12 Meses, um FBO Terminado poderá se candidatar novamente, sujeito à aprovação do Escritório Central. Após a aprovação, o FBO começará como Cliente Preferencial e não terá sua Linha Descendente prévia restaurada.

(d) Se o FBO Terminado é um Gerente Reconhecido Patrocinado e tiver qualquer Gerente Reconhecido de 1ª Geração em sua Linha Descendente, estes Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados para o novo Patrocinador.

(e) O Gerente Reconhecido Patrocinado Terminado continuará contando para o nível de PIN de Gerente do prévio Patrocinador.

17.09 **Término ou Suspensão por Justa Causa**

(a) Término significa o fim de todos os privilégios nacionais e internacionais e dos direitos contratuais disponíveis para um FBO, incluindo o privilégio de comprar e revender os produtos. O Término resultará na incapacidade de se qualificar para os Bônus e o fim da participação em todos os outros programas de benefícios patrocinados pela Companhia.

(b) Um FBO Terminado deverá, mediante solicitação da FLP, ser responsável por reembolsar, devolver ou compensar à FLP, por quaisquer programas de benefícios, prêmios, estoques ou Bônus recebidos da FLP, a partir e após a data das atividades que causaram o Término. Após recuperar quaisquer custos ou danos resultantes da conduta do FBO Terminado, os Bônus perdidos, causados por tal Término, deverão ser pagos ao próximo FBO qualificado na Linha Ascendente, que não esteja violando qualquer uma das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional.

(c) Após 12 Meses, um FBO Terminado poderá se candidatar novamente, sujeito à aprovação do Escritório Central. Após a aprovação, o FBO começará como Cliente Preferencial e não terá sua Linha Descendente prévia restaurada.

(d) Suspensão é um status temporário que proíbe um FBO de fazer pedidos, receber ganhos e pagamentos de Bônus, e patrocinar outros FBOs.

(e) Os ganhos e Bônus de um FBO suspenso devem ser retidos até que o FBO seja restabelecido ou Terminado. Se restabelecido, os pagamentos retidos devem ser pagos ao FBO; caso contrário, os Bônus serão desembolsados conforme o Plano de Marketing.

(f) Se o FBO Terminado é um Gerente Reconhecido Patrocinado e tiver qualquer Gerente Reconhecido de 1ª Geração em sua Linha Descendente, estes Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados para o novo Patrocinador.

(g) O Gerente Reconhecido Patrocinado Terminado continuará contando para o nível de PIN de Gerente do prévio Patrocinador.

17.10 **Políticas da Internet**

(a) **Venda de produtos online.** A fim de manter a integridade do nome da marca FLP, linha de produtos e do relacionamento com o FBO/Cliente, o FBO recebe a seguinte opção de site da internet: Um FBO pode estabelecer um “Website Aprovado de FBO”, de acordo com os termos e condições adicionais enumerados no Anexo 1, e que faz parte das Políticas da Companhia.

(b) É proibido patrocinar um FBO online, por meio de um formulário de assinatura eletrônica ou formulário online, fora do Aplicativo oficial da FLP ou do site oficial da Companhia em www.foreverliving.com.br.

(c) **Publicidade Eletrônica.** Serão permitidos Websites Aprovados de FBO que foram previamente aprovados pela Companhia, ou fazem parte de um banner online, ou exibem anúncios que estão em conformidade com as diretrizes de publicidade da Companhia. Banners online ou anúncios gráficos devem ser enviados à Companhia para aprovação antes da publicação online, e devem vincular o usuário ao site da Companhia ou a um “Website Aprovado de FBO” que tenha sido aprovado pela Companhia. Toda publicidade eletrônica está sujeita e controlada pelas Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional relativa às diretrizes publicitárias e promocionais.

(d) **Restrições Adicionais ao Uso da Internet.** Um FBO não pode incluir quaisquer nomes da Companhia ou informações proprietárias (ou seja, Forever Living Products, marcas registradas ou nomes comerciais da Forever, nomes de produtos FLP) em seus banners online, anúncios gráficos e anúncios em mecanismos de pesquisa (ou seja, Google Ads), que possam confundir o visitante quando a identidade da fonte e/ou criar, de alguma forma, a percepção de que o visitante está navegando o site oficial da Companhia. O FBO deve indicar claramente que é um Proprietário de um Negócio Forever independente da Forever, e apenas criar um link para seu site replicado da Forever <https://abs.flp.com>, onde “abc” é o nome escolhido pelo FBO para ser seu site ou para um Website Aprovado de FBO. A URL ou domínio de visualização deve corresponder a sua página de destino.

18. Legal

18.01 Resolução de Disputa/Dispensa de Judicialização de demanda

(a) Se uma controvérsia ou reclamação originada do relacionamento do FBO ou relacionada aos produtos FLP não puder ser resolvida por negociações, a Companhia e o FBO concordam que, a fim de promover o máximo possível, uma resolução mutuamente amigável da disputa, de maneira oportuna, eficiente e eficaz, o FBO abre mão dos seus respectivos direitos a uma ação judicial e concorda que a disputa será através de um tribunal de arbitragem, com foro do Rio de Janeiro, renunciando as partes a qualquer outro, por mais especial que seja.

(b) Participar do programa de patrocínio internacional é um privilégio que dá, a cada FBO, a chance de se beneficiar da rede internacional de Companhias da FLP. O programa de patrocínio internacional é monitorado a partir do Home Office da FLP, no Condado de Maricopa, Arizona. UM FBO que participa do programa de patrocínio internacional concorda e consente que, quaisquer disputas decorrentes do relacionamento do FBO ou relacionada aos produtos FLP, envolvendo qualquer uma das FLPs Operadoras, devem ser resolvidas por meio de processo arbitral no Condado de Maricopa, Arizona, nos termos das

Políticas atuais de resolução da ForeverLiving.com e Forever Living Products International, LLC's, conforme estabelecido acima e declarado no site da FLP em www.foreverliving.com.

18.02 **Transferências Sucessórias**

(a) A transferência ou cessão do Negócio Forever é proibido, exceto em caso de morte, separação judicial ou divórcio.

(b) Todos os Contratos de Credenciamento que contenham duas assinaturas, independentemente de quando foram assinados, serão tratados como um Contrato de Credenciamento conjunto com direito de sobrevivência. No caso de morte de qualquer um dos signatários, o Negócio Forever será automaticamente transferido ao sobrevivente. Este será o procedimento, independente do que estiver declarado no testamento do FBO falecido. Além disso, no caso de duas assinaturas no Contrato de Credenciamento, o sobrevivente será o único FBO após a morte de um dos signatários. Caso um FBO não deseje este procedimento, deverá entrar em contato com o Escritório Central para expressar suas necessidades e determinar se tais necessidades podem ser atendidas. Lembrando que nenhuma mudança do Negócio Forever pode ser feita em vida, exceto no caso de separação judicial ou divórcio.

(c) Se o Contrato de Credenciamento de uma pessoa legalmente casada tiver o campo de estado civil marcado como casado, mas o Contrato de Credenciamento só tiver um signatário das partes casadas, a Companhia irá tratar o Negócio Forever como Contrato de Credenciamento conjunto com direito de sobrevivência.

(d) Os Contratos de Credenciamento que tiverem o campo de estado civil marcados como solteiro, e que contenham apenas um signatário serão tratados pela Companhia em conformidade.

(e) Para transferência do Negócio Forever de um FBO solteiro falecido, tal FBO deve ter um testamento ou um fideicomissário outorgado.

(f) A Companhia reconhece um Contrato de Credenciamento conjunto com direito de sobrevivência e usa um fideicomissário outorgado como meio legal de manter um Negócio Forever, no caso de morte de um FBO, um meio de transferir o Negócio Forever para o sobrevivente ou beneficiário nomeado, sem ter de passar pelo processo de inventário para dar propriedade ao herdeiro pretendido.

(g) Se o Negócio Forever for administrado por uma Entidade Comercial, a morte do acionista principal não removerá o Negócio Forever da Entidade Comercial, desde que a Entidade Comercial permaneça em conformidade com as Políticas da Companhia que regem tal Entidade Comercial. A transferência será reconhecida pela Companhia quando uma ordem judicial ou documentos legais que tratam da transferência forem submetidos e aprovados pela Companhia.

(h) Dentro de seis meses após a data da morte do FBO, o FBO sobrevivente, o fideicomissário ou representante deverá fornecer notificação de tal morte ao Escritório Central. Tal notificação deve incluir uma cópia autenticada da certidão de óbito, cópia

autenticada do testamento ou do fideicomissário outorgado, ou ordem judicial autorizando a transferência do Negócio Forever para um sucessor qualificado. Após seis meses da data da morte, a FLP poderá remover o FBO falecido do Negócio Forever. Dar notificação oportuna e fornecer a documentação necessária para o interesse de um sucessor será necessário para evitar uma suspensão ou Término do Negócio Forever. Se com base em motivos válidos, um pedido de extensão de tempo razoável para fornecer os documentos de transferência pode ser submetido ao Escritório Central, antes do período final de seis meses. A FLP reserva-se o direito de fazer pagamentos ao sobrevivente, beneficiário, fideicomissário ou representante legal do espólio de um FBO falecido, enquanto aguarda oportunamente o envio da documentação adequada.

(i) Os direitos herdados de um Negócio Forever são limitados e restritos da seguinte forma:

- 1) O herdeiro deve ser uma pessoa que possa se qualificar como um FBO.
- 2) Como o herdeiro deve ser um indivíduo adulto, pode ser necessário estabelecer um guardião ou tutor para vários herdeiros ou filhos menores. No caso do estabelecimento de um guardião ou tutor, uma cópia deve ser enviada para arquivo na FLP. Os termos estabelecidos devem permitir claramente que o guardião ou tutor atue como FBO. Um guardião ou tutor deve ser nomeado pelo tribunal de jurisdição adequado e receber aprovação específica para ser FBO em nome dos menores.
- 3) Um guardião ou tutor deve manter o status de FBO, desde que o Contrato de Credenciamento não seja violado, até que os beneficiários tenham atingido a maioridade e um herdeiro aceite operar o Negócio Forever, com a aprovação prévia do tribunal
- 4) Um guardião, tutor, cônjuge ou outro tipo de representante do FBO será responsável pela ação do beneficiário, tutelado ou seu cônjuge para fins de cumprimento dos termos do Contrato de Credenciamento. A violação das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional, por qualquer um dos indivíduos acima pode resultar em término do Negócio Forever.
- 5) A posição herdável dentro do Plano de Marketing da Companhia é limitado ao reconhecimento não superior ao de Gerente. No entanto, os Bônus devem ser pagos nos mesmos Níveis e requisitos mantidos pelo falecido. Todos os Gerentes Reconhecidos pertencentes a este Negócio Forever serão reclassificados como Gerentes Herdados, que podem posteriormente se requalificar como Gerentes Patrocinados, conforme descrito no item 4.04. Níveis abaixo de Gerente devem ser herdados neste Nível.

18.03 Transferências por Divórcio

(a) Durante um divórcio pendente ou uma negociação de partilha de bens, a FLP continuará a desembolsar os pagamentos ao FBO como era feito antes da ação pendente.

(b) Em caso de divórcio ou separação judicial, o acordo de partilha de bens deverá decretar se o Negócio Forever será concedido a um dos cônjuges. O Negócio Forever não poderá, no entanto, ser dividido. Apenas um indivíduo adulto terá direito a manter a atual Linha Descendente deste Negócio Forever. O outro cônjuge poderá optar por estabelecer seu próprio Negócio Forever no mesmo Nível do Plano de Marketing, mas não acima de Gerente, conforme estabelecido com o ex-cônjuge. Este cônjuge deverá usar o Patrocinador original, ou o ex-cônjuge. O novo Negócio Forever do outro cônjuge será considerado Herdado para o Patrocinador, até que se requalifique.

19. Cláusulas Restritivas

19.01 Na medida permitida pela lei, a FLP, seus diretores, executivos, acionistas, funcionários, cessionários e agentes (coletivamente referidos como “Associados”) não serão responsáveis, e o FBO isenta a FLP e seus Associados, e renuncia a todas as reivindicações, por qualquer perda de ganhos, danos diretos, indiretos, especiais ou consequentes e qualquer outras perdas incorridas ou sofridas pelo FBO como resultado de: (a) violação do Contrato de Credenciamento, das Políticas e Procedimentos da Companhia e do Código de Conduta Profissional; (b) a promoção ou operação do Negócio Forever do FBO e as atividades relacionadas a isto; (c) dados ou informações incompletas ou incorretas fornecidas à FLP e seus Associados; ou (d) falha em fornecer quaisquer informações ou dados necessários para a FLP operar seus negócios, incluindo mas não se limitando ao Contrato de Credenciamento, a aceitação do Plano de Marketing e do pagamento de Bônus por volume; ou (e) transferência em decorrência de morte, separação judicial ou divórcio de um FBO. CADA FBO CONCORDA QUE TODA A RESPONSABILIDADE DA FLP E SEUS ASSOCIADOS, POR QUALQUER REIVINDICAÇÃO RELACIONADA À RELAÇÃO CONSCIENTE, INCLUINDO, MAS NÃO SE LIMITANDO A, CAUSA INDENIZATÓRIA, ATO ILÍCITO OU IMPARCIALIDADE, NÃO DEVE EXCEDER E ESTARÁ LIMITADO À QUANTIDADE DE PRODUTOS QUE O FBO ADQUIRIU DA FLP, E QUE ESTÃO EM CONDIÇÕES DE REVENDA.

19.02 Licença Limitada Para o Uso das Marcas da Companhia

(a) O nome “Forever Living Products”, símbolos da FLP e outros nomes que possam ser adotados pela FLP, incluindo nomes de produtos FLP, são nomes e marcas comerciais da Companhia.

(b) Cada FBO é licenciado pela FLP para usar as marcas registradas, marcas de serviço e outras marcas da FLP (doravante denominadas coletivamente como “Marcas”), em conjunto com o desempenho dos deveres e obrigações do FBO, sob o Contrato de Credenciamento do Negócio Forever e as políticas e procedimentos correspondentes. Todas as Marcas são e devem permanecer propriedade exclusiva da “FLP”. As Marcas só podem ser usadas conforme o Contrato de Credenciamento e as políticas e procedimentos correspondentes da FLP. A licença aqui concedida será válida apenas enquanto o FBO

estiver em situação regular e em total conformidade com as políticas e procedimentos da FLP. É proibido que um FBO reivindique qualquer propriedade das Marcas da FLP (ou seja, registrar um nome de domínio usando o nome “FLP”, “Forever Living” ou qualquer outra Marca da FLP, de qualquer maneira, forma ou formato), a menos que tenha sido aprovado por escrito pela FLP. Essas Marcas são de grande valor para FLP, e são fornecidas a cada FBO, para o uso de cada FBO apenas de uma maneira expressamente autorizada.

(c) FBOs não podem usar qualquer material escrito, impresso, gravado ou qualquer outro material de publicidade, promoção ou de descrição do produto ou do Plano de Marketing, ou de qualquer outra forma, qualquer material que não seja fornecido pela FLP com direitos autorais, a menos que tal material tenha sido submetido e aprovado por escrito pela FLP antes de ser divulgado, publicado ou exibido.

(d) FBOs não podem alterar nenhuma embalagem, rótulo ou orientação de uso de quaisquer produtos FLP, ou recomendar que um produto seja usado de outra forma que não a indicada pela literatura da Companhia.

20. Informações Confidenciais e Acordo de Confidencialidade

20.01 (a) Relatórios da Linha Descendente e todos os outros relatórios e informação genealógica, incluindo, mas não se limitando a, informações de vendas da Linha Descendente e relatórios de Bônus, são privados, confidenciais e de propriedade da FLP.

(b) Cada FBO que recebe tais informações deve tratá-las como privadas e confidenciais, e tomar cuidado para manter seu sigilo e deve abster-se de fazer qualquer uso destas para qualquer propósito, que não seja a gestão de sua organização de vendas da Linha Descendente.

(c) Um FBO pode ter acesso a informações privadas e confidenciais, as quais reconhece ter propriedade, altamente sensível e valiosa para os negócios da FLP, e que estão sendo divulgadas a este única e exclusivamente para fins de promoção da venda do produto da FLP e prospecção, treinamento e patrocínio de terceiros que podem desejar se tornar FBOs, e para construir e promover ainda mais o seu Negócio Forever.

(d) “Segredo Comercial” ou “Informação Confidencial” também significa informações, incluindo uma fórmula, padrão, compilação, programa, dispositivo, método, técnica ou processo, que:

1) Deriva valor econômico independente, real ou potencial, por não ser comumente conhecido por outras pessoas, que podem obter valor econômico pela sua divulgação ou uso; e

2) Está sujeito a esforços razoáveis sob as circunstâncias para manter seu sigilo.

(e) Sempre que a FLP disponibilizar informações ao FBO, isso deverá ser feito com o único propósito de conduzir os negócios da FLP.

(f) Um FBO é proibido de usar, divulgar, duplicar ou de outra forma disponibilizar qualquer Segredo Comercial ou Informação Confidencial a qualquer pessoa que não seja um FBO, sem o consentimento prévio da FLP.

(g) Um FBO é proibido de direta ou indiretamente, usar, capitalizar ou explorar qualquer Segredo Comercial ou Informação Confidencial para seu próprio benefício, ou para o benefício de qualquer outra pessoa, exceto para finalidade de conduzir seu Negócio Forever.

(h) Um FBO deverá manter a confidencialidade e segurança do Segredo Comercial ou Informação Confidencial em sua posse, e protegê-los contra divulgação, uso indevido, apropriação indébita ou qualquer outra ação inconsistente com os direitos da FLP.

(i) **Cláusulas Restritivas Adicionais.** Em consideração à FLP pelo recebimento dos Segredos Comerciais ou Informações Confidenciais, o FBO inerentemente concorda que, durante a vigência do Negócio Forever, não deve tomar ou encorajar qualquer ação, cujo objetivo seria contornar, violar, interferir ou diminuir o valor ou benefício das relações contratuais com qualquer FBO. Sem limitar a generalidade do precedente, durante a vigência do Negócio Forever, o FBO concorda em não, direta ou indiretamente, contatar, solicitar, persuadir, inscrever, patrocinar ou aceitar qualquer FBO, cliente FLP ou qualquer pessoa que tenha sido um FBO ou cliente nos últimos doze meses, ou incentivar qualquer dessas pessoas a, de qualquer maneira promover oportunidades em programas de marketing de qualquer empresa de vendas diretas que não a FLP.

(j) Os acordos contidos no item “Informações Confidenciais” desta política devem permanecer para sempre e em perpetuidade. Os acordos contidos no item “Cláusulas Restritivas Adicionais” desta política devem permanecer em pleno vigor e efeito durante a vigência do Contrato de Credenciamento previamente executado entre a FLP e o FBO, e posteriormente até o final de um ano, a partir do último recebimento de qualquer Informação Confidencial ou doze meses após a expiração e término de tal Contrato de Credenciamento.

21. Certificado, Garantia, Devolução de Produtos e Recompra (Buy-Back)

21.01 Os seguintes períodos de tempo devem ser aplicados, exceto quando modificados pela legislação local.

21.02 A FLP certifica e garante que seus produtos são livres de defeitos e substancialmente em conformidade com suas especificações. Para todos os produtos FLP, com exceção de literatura e produtos promocionais, este certificado e garantia serão por um período de trinta dias a partir da data da compra.

Clientes de Consumo/Clientes Preferenciais:

- 21.03 (a) Clientes de Consumo/Clientes Preferenciais tem 100% de garantia de satisfação com o produto. Dentro de trinta dias, a partir da data da compra, um Cliente de Consumo/Cliente Preferencial poderá:
- 1) Obter substituição para qualquer produto defeituoso; ou
 - 2) Cancelar a compra, devolver o produto e obter um reembolso integral do preço de compra, excluindo frete.
- (b) Em todos os casos, a devida notificação, prova de compra e a devolução oportuna do produto são requeridas, para serem fornecidas à fonte da compra.
- (c) Quando os produtos FLP são adquiridos por um Cliente Preferencial diretamente da Companhia, e posteriormente devolvidos para reembolso, o Ganho e o Bônus que foram distribuídos serão estornados do(s) FBO(s) que se beneficiaram com a venda.
- (d) Quando os produtos FLP são adquiridos através de um FBO, o FBO é o principal responsável pela satisfação do Cliente, seja trocando o produto ou devolvendo o dinheiro. No caso de haver uma disputa, a FLP determinará os fatos e resolverá o problema. Se o dinheiro for desembolsado pela FLP, o mesmo será cobrado de volta aos FBOs que se beneficiaram com a venda deste produto.

Procedimentos de Reembolso e Recompra (Buy-Back)

- 21.04 Durante os respectivos períodos de tempo declarados de certificado e garantia, a FLP providenciará uma substituição do mesmo produto, em troca de um produto defeituoso, ou um produto que tenha sido devolvido a um FBO por um Cliente de Consumo por falta de satisfação. Tal substituição está sujeita a validação da apresentação da prova de compra em tempo oportuno. Essa compra deve ter sido efetuada pelo FBO que está devolvendo o produto. Além disso, para substituições de produtos a um FBO por devoluções de Clientes de Varejo, a prova de venda ao Cliente de Consumo, e a prova escrita do cancelamento junto com um recibo do reembolso recebido pelo produto, bem como as embalagens dos produtos devolvidos são necessárias. Devoluções repetidas pelas mesmas partes podem ser rejeitadas.
- 21.05 (a) A FLP poderá recomprar qualquer produto não vendido, e vendável, exceto literatura, que tenham sido comprados nos últimos 12 Meses, de qualquer FBO que termine seu Negócio Forever. Esta recompra será consumada pelo término do FBO, sendo primeiro notificado por escrito a FLP da intenção de terminar seu Negócio Forever, e renunciar a todos os direitos e privilégios relacionados a ele. O FBO que está sendo terminado deve devolver todos os produtos para os quais está reivindicando um reembolso, juntamente com o comprovante de compra, para a FLP.
- (b) Se o produto devolvido pelo FBO Terminado foi adquirido pelo Preço de Cliente Preferencial Ajustado, o Ganho de Cliente Preferencial será deduzido do FBO a quem foi pago. Se os produtos devolvidos somarem mais que um Caixa-Crédito, todos os Bônus e Caixas-Crédito recebidos pela Linha Ascendente do FBO terminado para reembolso serão deduzidos da Linha Ascendente. Se

os Caixas-Crédito tiverem sido usados para qualquer mudança de Nível para o FBO ou para Linha Ascendente, as mudanças de Nível serão recalculadas após deduzir os Caixas-Crédito, para determinar se tais mudanças devem permanecer efetivas.

(c) Se um FBO Terminado devolver qualquer Pack, e algum produto está faltando, o reembolso e as deduções serão calculados como se o Pack inteiro estivesse sendo devolvido, e em seguida, o valor individual do produto faltante será deduzido do reembolso emitido.

(d) Após a verificação dos fatos, o FBO receberá um reembolso da FLP no valor igual ao custo dos produtos devolvidos, menos quaisquer Bônus recebidos pessoalmente, menos os custos de manuseio, frete e quaisquer outras compensações apropriadas.

(e) Após recuperar quaisquer custos ou danos resultantes da conduta adversa do FBO Terminado, se houver, o FBO será removido do Plano de Marketing da FLP, e toda sua Linha Descendente será movida para o Patrocinador do FBO terminado, na atual sequência de geração.

21.06 A “Regra de Recompra” foi elaborada para impor ao Patrocinador e a Companhia a obrigação de garantir que o FBO está comprando produtos com sabedoria. O Patrocinador deve envidar todos os esforços para fornecer orientações recomendadas ao FBO, de modo que este adquira somente a quantidade de produto necessária para atender às necessidades de vendas imediatas. Produtos previamente certificados como tendo sido vendidos, consumidos ou utilizados não estão sujeitos a recompra, de acordo com a “Regra de Recompra”.

22. Código de Conduta Profissional

22.01 Integridade, Respeito, Diligência

(a) Temos muito orgulho, não somente do que alcançamos, mas também de como o alcançamos. Na verdade, muito do apelo da Companhia para a prospecção de novos Proprietários de Negócios Forever é seu bem-merecido legado de integridade, o respeito que mostramos pelos outros e a diligência com a qual construímos Negócios Forever bem-sucedidos. Como Proprietário de um Negócio Forever, convidamos você a examinar mais de perto a sua função na manutenção desses valores fundamentais e nos padrões de conduta subjacentes, de maneira que contribua para nosso legado e garanta nosso sucesso mútuo de longo prazo. O não cumprimento dos princípios descritos do Código de Conduta Profissional pode resultar em ação disciplinar, incluindo término.

22.02 Esforço, Sacrifício e Dedicção

(a) Os Proprietários de Negócios Forever ensinam os princípios de vendas diretas e de marketing multinível para suas equipes, enfatizando que, como qualquer outra atividade digna, é necessário esforço e sacrifício para ter sucesso. A flexibilidade e liberdade

financeira proporcionadas pela oportunidade Forever são conquistadas por aqueles que se dedicam a uma rotina de trabalho árduo, por um longo período de tempo.

22.03 FBOs São Construtores

(a) Os Proprietários de Negócios Forever são construtores. Eles constroem seus negócios de varejo individuais, suas primeiras linhas patrocinadas e suas equipes multigeracionais. Não há lugar para demolir, dismantelar ou desencorajar outros de construírem seus respectivos negócios.

22.04 Nenhuma Alegação Médica, de Estilo de Vida ou Renda

(a) Os Proprietários de Negócios Forever são verdadeiros quando fazem prospecções, não fazendo alegações exageradas sobre a Companhia, as capacidades de seus produtos ou as recompensas disponíveis em seu Plano de Marketing, seja pessoalmente ou por meio de mídia social. Isso inclui alegações médicas e projeções de renda de qualquer tipo.

22.05 Fidelidade

(a) Os Proprietários de Negócios Forever são leais a Companhia, seus funcionários e representantes, e companheiros Proprietários de Negócios Forever, em todos os momentos, evitando fofoca, críticas e “política” interna.

22.06 Profissional Orgulhoso de Vendas Diretas

(a) Os Proprietários de Negócios Forever se parecem e atuam como profissionais orgulhosos de vendas diretas e do marketing multinível.

22.07 Ensina Bons Princípios do Marketing Multinível

(a) Os Proprietários de Negócios Forever ensinam a sua Linha Descendente de Proprietários de Negócios Forever os bons princípios de marketing multinível e de conduta pessoal.

22.08 Atitude Positiva

(a) Os Proprietários de Negócios Forever exibem uma atitude positiva, tanto na fala, quanto no comportamento, seja pessoalmente ou via mídia social, com todos os Proprietários de Negócios Forever, em um espírito de cooperação e trabalho em equipe.

22.09 Apoio aos Companheiros Proprietários de Negócios Forever

(a) Os Proprietários de Negócios Forever estão dispostos a ajudar suas próprias equipes, bem como dar suporte a seus companheiros Proprietários de Negócios Forever e suas equipes, para que todos se beneficiem de uma comunidade local de Proprietários de Negócios Forever bem-sucedida, vibrante e ativa.

22.10 Conformidade com as Políticas da Companhia, Código de Conduta Profissional, Código de Ética de Vendas Diretas

(a) Os Proprietários de Negócios Forever estão cientes e cumprem todos os aspectos das Políticas da Companhia, do Código de Conduta Profissional e o Código de Ética de Vendas Diretas.

22.11 Participação em Eventos da Companhia

(a) Os Proprietários de Negócios Forever no Nível de Gerente participam da maioria dos eventos da Companhia e promovem eventos para suas equipes.

22.12 Liderar pelo Exemplo

(a) Os Proprietários de Negócios Forever lideram pelo exemplo, patrocinando novos Proprietários de Negócios Forever na linha de frente, atingindo quatro Caixas-Crédito mensais e se esforçando para se Qualificar para o Bônus de Liderança, para se qualificar para o programa de Incentivo de Ganho, Chairman's Bonus, Gerente Águia e Rally Global.

22.13 Evita a Compra Excessiva de Produtos

(a) Os Proprietários de Negócios Forever incentivam a seus patrocinados a manterem um estoque de produtos apropriados para o consumo pessoal e a atividade vendas diretas e evitam compras excessivas.

22.14 Integridade no Patrocínio

(a) Os Proprietários de Negócios Forever insistem que os potenciais Proprietários de Negócios Forever sejam patrocinados abaixo do FBO que os apresentou a oportunidade Forever; e abstém-se de patrocinar prospectos de outros FBOs.

22.15 Lidando com Desafios, Questões e Problemas

(a) Os Proprietários de Negócios Forever lidam pessoalmente com desafios, questões e problemas e não os compartilham com outros FBOs que não estejam pessoalmente envolvidos, nem os publicam nas redes sociais. Eles usam linhas de comunicação adequadas para buscar respostas ou expressar preocupações, começando com o Patrocinador e seguindo com a Linha Ascendente, ou diretamente com a Companhia, para consultas adicionais.

22.16 Abstém-se de Promover Produtos ou Serviços que não sejam da Forever

(a) Os Proprietários de Negócios Forever abstém-se de promover e/ou vender produtos ou serviços que não sejam da Forever, sem a aprovação prévia por escrito do Escritório Central.

22.17 Cobranças Excessivas para Comparecimento em Reuniões

(a) Os Proprietários de Negócios Forever abstém-se de promover ou hospedar eventos, seminários, webinars ou reuniões, independentemente do local ou da modalidade, dentro do universo Forever de FBOs, onde a cobrança por tal atividade exceda os custos razoáveis

para produzir/conduzir a atividade. O objetivo de todas as atividades semelhantes é gerar interesse e receita, por meio do Plano de Marketing Forever.

22.18 Reuniões nas Instalações da Companhia

(a) Os Proprietários de Negócios Forever demonstram sua disposição de ajudar seus companheiros FBOs, independentemente da linha de patrocínio, convidando a estes e seus respectivos convidados, para reuniões realizadas nas instalações da Companhia.

22.19 Persuadindo FBOs ao Término

(a) Os Proprietários de Negócios Forever abstém-se de, de qualquer maneira, induzir, coagir ou persuadir qualquer outro Proprietário de Negócio a terminar sua posição, cessar seus negócios ou reduzir suas atividades de construção de negócios, por qualquer razão.

22.20 Anúncio do Preço de Venda do Produto

(a) Os Proprietários de Negócios Forever abstém-se de fazer qualquer forma de publicidade de nossos produtos, a qualquer preço abaixo do Preço Sugerido de Revenda. Isso inclui um preço declarado ou qualquer outra fórmula de preço que reduza o valor pago por qualquer produto FLP, para abaixo do PSR.

Anexo 1 – Website Aprovado de FBO

Termos e Condições

1. Geral

Um FBO só pode anunciar e vender os produtos da Companhia através de um “Website Aprovado de FBO”, de acordo com os critérios especificados nas Políticas e Procedimentos da Companhia e o Código de Conduta Profissional (“Política da Companhia”). Além de cumprir todos os requisitos padrões da FLP definidos na Política da Companhia, o FBO deve cumprir os termos e condições deste Anexo 1, que complementam, são incorporados e considerados parte da Política da Companhia, delineando os termos e condições adicionais necessários para um Website Aprovado de FBO.

Um FBO só deve exibir e oferecer à venda produtos da Companhia em um site independente que satisfaça os termos e condições estabelecidos na Política da Companhia e neste Anexo e que tenha sido autorizado por escrito pela Companhia, com dois meses de antecedência. Autorização esta que não deve ser retida injustificadamente (tal site é referido como “Website Aprovado de FBO”).

Um FBO deve notificar a Companhia com antecedência sobre o uso da URLs e nomes comerciais do site da internet que deseja usar para seu Website Aprovado de FBO, e qualquer alteração no mesmo durante a vigência do contrato. URLs e nomes comerciais não podem, de maneira alguma, prejudicar o caráter luxuoso e a imagem de prestígio da Companhia e dos produtos da Companhia.

Um FBO deve manter uma lista atualizada de quaisquer URLs que utiliza para publicidade e venda dos produtos da Companhia, e deve fornecê-la a Companhia no primeiro dia útil de cada mês.

Apresentação. Um FBO que possui um Website Aprovado de FBO deve garantir que seu Website Aprovado de FBO:

- (a) Não usa o nome “Forever Living”, “Forever Living Products”, ou qualquer marca registrada, marcas, nomes comerciais, e/ou outros nomes da Companhia ou de qualquer uma de suas afiliadas, ou nomes de produtos usados pela Companhia, isoladamente ou em combinação com outros nomes, letras ou figuras, como um nome de domínio para seu Website Aprovado de FBO, a menos que tenha sido previamente aprovado por escrito pela Companhia;
- (b) Fornece imediatamente a identificação do Website Aprovado de FBO como um site de FBO independente, informando claramente o nome do FBO e a adição “Proprietário de um Negócio Forever”, em todas as páginas do Website Aprovado de FBO;
- (c) Exibe apenas produtos da Companhia no Website Aprovado de FBO.
- (d) É profissionalmente projetado e formatado com um padrão compatível com a imagem da marca da Companhia. O ambiente do Website Aprovado de FBO deve ser sempre consistente com o caráter e a imagem da Companhia e dos produtos da Companhia. O Website Aprovado de FBO não deve prejudicar a imagem da marca da Companhia, por exemplo, seu nome, sinalização, conteúdo (incluindo mensagens, imagens, links e outros elementos), e/ou “aparência e sensação” geral;

- (e) Exibe imagens de todos os produtos da Companhia disponíveis para venda, com capacidade de visualização pelos usuários em uma resolução de 72 pixels por polegadas (ppi). Todas as imagens devem ser obtidas da Companhia, sujeitas aos termos e condições que possam ser impostos ao seu uso;
- (f) Inclui a descrição dos produtos da Companhia que estão disponíveis para venda. Um FBO deve incluir somente as descrições de produtos fornecidas pela Companhia;
- (g) Fornece informações precisas e não enganosas sobre os produtos da Companhia. De acordo com o item 15.02(n) da Política da Companhia, um FBO não pode declarar ou reivindicar, implícita ou explicitamente, que os produtos da Companhia podem prevenir, diagnosticar, tratar ou curar qualquer doença ou condição médica. Os produtos da Companhia que se destinam a ser ingeridos devem ser comercializados apenas como alimentos ou suplementos alimentares e são, portanto, regulamentados em todo mundo como alimentos. Os produtos da Companhia que se destinam a uso tópico, são regulamentados em todo mundo como cosméticos. A Companhia não produz ou distribui quaisquer produtos que possam ser considerados produtos farmacêuticos ou possam ser considerados e/ou descritos como medicamento, tratamento ou cura.
- (h) É de fácil navegação e facilita a função de busca e caracterização por categoria de produto, linha de produto e produto;
- (i) É otimizado para uso com resoluções de tela padrão e navegadores da web;
- (j) Exibe o endereço da URL do FBO na barra de endereços do navegador da web, em todos os momentos durante o processo de pedido;
- (k) Contém um link para o site oficial da Companhia, www.foreverliving.com.br, para facilitar o acesso dos clientes. O Website Aprovado de FBO não pode conter links para sites que prejudiquem a imagem da marca da Companhia;
- (l) Não contém, faz referência ou tem um link para páginas que contenham material ilegal, infrator, obsceno ou pornográfico, ou páginas que promovam violência, discriminação, ou que contenham discurso de ódio;
- (m) Deve ser hospedado por um provedor de serviços de internet respeitável, em um servidor confiável de alta qualidade e fornecido com banda suficiente para lidar com a demanda média dos clientes, sem redução significativa na velocidade ou confiabilidade. Se o Website Aprovado de FBO for hospedado por uma plataforma de terceiros, o FBO deve garantir que os clientes não visitem o Website Aprovado de FBO através de um site com nome ou logotipo da plataforma de terceiros. O Website Aprovado de FBO deve ser muito confiável, com disponibilidade de 99,9% e latência muito baixa.

Marketing. Um FBO deve:

- (a) Cumprir com todas as leis e regulamentos aplicáveis em todos os momentos, incluindo, mas não se limitando àqueles sobre proteção de dados e privacidade (incluindo o Regulamento Geral de Proteção de Dados), vendas a distância, comércio eletrônico, proteção ao consumidor e responsabilidade pelo produto, publicidade enganosa e comparativa, concorrência desleal, difamação, assinaturas eletrônicas e direitos de propriedade intelectual;

- (b) Impedir a entrega ou venda de produtos da Companhia que são proibidos por leis e regulamentos locais (ou seja, leis de rotulagem, diferentes requisitos de formulação, proibições de ingredientes, restrições de vendas) e/ou que não são registrados pela Companhia no território da venda potencial.
- (c) Operar o Website Aprovado de FBO exclusivamente sob o nome do próprio FBO, e não deve autorizar que terceiros se vinculem ao website Aprovado de FBO, de qualquer maneira que possa confundir os visitantes quanto à identidade do proprietário e operador do Website Aprovado de FBO.
- (d) Não autorizar qualquer terceiro a enquadrar o Website Aprovado de FBO (ou seja, apresentar o conteúdo do Website Aprovado de FBO em qualquer site de terceiros) ou a fazer um “link direto” para qualquer subpágina no Website Aprovado de FBO, que não esteja claramente identificado com o nome do FBO (ou seja, um link para uma página interna ou subsidiária localizada a um ou vários níveis abaixo da página inicial do Website Aprovado do FBO). Se o FBO tiver conhecimento de que qualquer terceiro está fazendo um “link direto” para qualquer subpágina que contenha os produtos da Companhia, o FBO fará todos os esforços comercialmente razoáveis para evitar este link direto;
- (e) Não usar quaisquer imagens, vídeos ou outros materiais de propaganda e marketing licenciados no Website Aprovado de FBO, a menos que o uso de tais materiais tenham sido fornecidos pela Companhia;
- (f) De acordo com o item 18.02(c) da Política da Companhia, não deve usar na internet qualquer material escrito, impresso, gravado ou qualquer outro material de publicidade, promoção ou descrições de produtos da Companhia ou do Plano de Marketing da Companhia, ou de qualquer outra forma, qualquer material que não tenha sido protegido por direitos autorais e fornecido pela Companhia;
- (g) Garantir que os anúncios eletrônicos, como banners online, anúncios gráficos e anúncios em mecanismos de pesquisa (por exemplo, Google AdWords), não possam confundir os visitantes quanto à identidade da fonte, e forneça a identificação do anúncio como de um FBO. Não deve criar de forma alguma a percepção de que o visitante está navegando no site oficial da Companhia. Quaisquer anúncios eletrônicos precisam conter um link para o Website Aprovado do FBO;
- (h) Garantir que todas as mensagens de um FBO em relação a Companhia ou aos produtos nas redes sociais (por exemplo, Facebook, Twitter e YouTube) cumpram, todas as leis e regulamentos aplicáveis, os termos e condições gerais da plataforma de mídia social, a Política da Companhia e este Anexo. Uma página de mídia social deve indicar claramente a qual FBO independente ela pertence, para evitar o engano dos consumidores. A página de mídia social pode ter um link para o Website Aprovado de FBO. É de exclusiva responsabilidade do FBO que cria e mantém as páginas das redes sociais garantir que todas as mensagens postadas por ele ou por terceiros cumpram todas as condições. As mensagens postadas, mas que não cumpram as condições, devem ser apagadas imediatamente;

- (i) Registrar todas as vendas dos produtos da Companhia feitas através do Website Aprovado do FBO, e disponibilizar os detalhes para a Companhia, mediante pedido justa.

Serviços de Venda e Pós-Venda. Um FBO que vende pela internet deve garantir que seu Website Aprovado de FBO forneça:

- (a) Referências adequadas ou possibilidade de contato, para motivar o cliente a buscar conselhos de um FBO treinado no decorrer de discussões pessoais, a fim de manter o princípio da Companhia de vendas pessoais, também quando da venda em internet. Em particular, o Website Aprovado de FBO deve conter o nome do FBO, endereço e outros detalhes de contato apropriados, para facilitar uma consulta pessoal;
- (b) Segurança de informações e pagamentos, usando um software de segurança criptografado, de acordo com os padrões da indústria e quaisquer leis e regulamentos aplicáveis. Quando os pagamentos dos produtos da Companhia são feitos através do Website Aprovado de FBO ou um sistema designado de pagamento de terceiros, todos os detalhes de pagamento e outros dados do cliente devem ser adequadamente protegidos por meio do uso de criptografia, de pelo menos 128 bits, e com a manutenção de um certificado de segurança atual válido em relação ao Website Aprovado de FBO;
- (c) Uma política de devolução, incluindo um serviço de devolução operacional eficiente, de acordo com as estipulações estabelecidas no item 20.03(a) da Política da Companhia. Como o item 20.03(c) se aplica em conformidade, o FBO é o principal responsável pela satisfação do cliente, seja trocando quaisquer produtos ou reembolsando qualquer valor pago, em caso de devolução.
- (d) Representação clara de pelo menos as seguintes informações:
 - (i) Detalhes do FBO independente;
 - (ii) Descrição dos produtos da Companhia oferecidos pelo FBO, seus preços, custos de entrega e detalhes;
 - (iii) Métodos de pagamento e um sistema de pagamento seguro;
 - (iv) Descrição clara do processo de pedido, incluindo informações sobre os direitos de um cliente de cancelar uma compra, de acordo com as leis de proteção ao consumidor aplicáveis;
 - (v) Termos e condições de vendas aplicáveis, que devem estar disponíveis em todos os momentos durante o processo de pedido;
 - (vi) Informações de possibilidades de contato para o comprador (incluindo o número do telefone e endereço de e-mail do FBO), para questões relacionadas ao consumidor, incluindo, mas não se limitando a devoluções de remessas ou garantias.
 - (vii) O FBO será responsável pelo manuseio e envio dos pedidos feitos em seu Website Aprovado de FBO. O transporte e o manuseio devem cumprir os padrões de qualidade usuais, fornecidos pela própria Companhia. Isso inclui informações de envio e uma estimativa razoável do tempo de entrega.

(e) Cada FBO deve manter registros precisos das vendas mensais, os quais podem estar sujeitos à inspeção da Companhia, mediante notificação justa. Esses registros incluem relatórios que refletem o estoque disponível no final do mês.

2. Indenização.

Ao criar um Website Aprovado de FBO, o FBO concorda em defender totalmente, indenizar e isentar de responsabilidade a Companhia e suas entidades relacionadas (incluindo, mas sem limitação, a seus executivos, diretores e funcionários), de e contra quaisquer perdas decorrentes, ou relacionadas a qualquer reclamação de terceiros relativas a: (a) uso do FBO ou de qualquer terceiros, usuários finais de um Website Aprovado de FBO; (b) violação dos Termos e Condições ou violação da lei aplicável, pelo FBO, usuários finais ou seu conteúdo; (c) uma disputa entre o FBO e qualquer usuário final. O FBO reembolsará a Companhia pelos honorários advocatícios razoáveis, bem como pelo tempo de nossos funcionários e contratados, e materiais gastos respondendo a qualquer intimação de terceiros ou de outra ordem legal obrigatória, ou processo associado e reivindicações de terceiros descritas em (a) e (c) acima, em nossas taxas horárias atuais.

3. Penalidades

O não cumprimento destes Termos e Condições pode resultar em penalidades, incluindo, mas não se limitando a suspensão ou mesmo término, incluindo responsabilidade por quaisquer danos causados ao Negócio Forever do FBO, direito de usar as marcas registradas da Companhia, marcas de serviço e outras marcas e o direito de vender ou distribuir os produtos da Companhia. A Companhia também se reserva o direito de buscar quaisquer outros recursos legais disponíveis sob a lei, em caso de violação destes Termos e Condições.

Anexo 2 - Especificidades da relação contratual com a Entidade Comercial

- (a) Será concedido a determinados FBOs, que estejam no nível de Gerente, o direito único e excepcional, de ceder sua posição contratual para uma Pessoa Jurídica, que se tornará um FBO Pessoa Jurídica Cessionário, observando os requisitos aqui previstos.
- (b) O direito de cessão não pode ser utilizado para outra finalidade que não a acima indicada, sendo vedada a fusão ou consolidação de Contratos de FBOs individuais.
- (c) O FBO deve garantir à FLP que nenhum de seus sócios ou terceiros, que tenham uma participação indireta na Pessoa Jurídica (ou seja, seus quotistas/acionistas, controladores, parceiros, subcontratados, funcionários, prepostos e administradores), sejam FBOs individuais.
- (d) Não é permitido que dois ou mais sócios da Pessoa Jurídica sejam FBOs, sendo certo que o cônjuge/companheiro poderá ser sócio da Pessoa Jurídica, desde que não seja um FBO.
- (e) Qualquer abuso do direito de cessão será motivo para término do FBO, nos termos da Política da Companhia.
- (f) Além do cumprimento de todos os outros requisitos e condições para o estabelecimento de uma relação contratual com a Companhia, são exigíveis também de qualquer FBO que pretende ceder sua posição contratual para uma Pessoa Jurídica, os seguintes requisitos:
 - 1) O FBO Pessoa Jurídica Cessionário deverá, necessariamente, possuir em seu quadro social, sócios reunidos pelo affectio societatis, que estejam envolvidos diretamente na operação da empresa, obrigando-se, adicionalmente, a respeitar e aderir inteiramente às Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional;
 - 2) A obrigação de adesão às Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional será consubstanciada em acordo de quotistas/acionistas, que deverá ser celebrado pelos sócios do FBO Pessoa Jurídica Cessionário, a fim de assegurar que todos os quotistas/acionistas e administradores estejam cientes da obrigação de atender às Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional. Assim, além do contrato celebrado entre a Companhia e o FBO Pessoa Jurídica Cessionário, será solicitada conjuntamente com os documentos de inscrição, a apresentação do acordo de quotistas/acionistas, no qual constarão os termos e condições sob os quais o FBO Pessoa Jurídica deverá operar, para fazer parte da FLP;
 - 3) O FBO cedente deve concordar, garantir, e declarar que conduzirá seu Negócio Forever de maneira profissional, inclusive mantendo a contabilidade do FBO Pessoa Jurídica Cessionário atualizada.
 - 4) A documentação pertinente a este procedimento pode ser obtida na área de Downloads disponível na página pessoal, após o login em www.foreverliving.com.br