

POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS DA EMPRESA  
O CÓDIGO DE CONDUTA PROFISSIONAL  
Forever Living Products Angola, L.L.C.  
www.foreverliving.ao  
Postado em 1 de Outubro de 2020  
Efetivo em 1 de Novembro de 2021

Índice

1	Introdução.....	2
2	Definições .....	3
3	Cliente preferencial.....	7
4	Estrutura de bônus / plano de marketing.....	8
5	Status e qualificações do gerente .....	12
6	Bônus de Liderança (LIBRA) .....	14
7	Incentivos Adicionais .....	15
8	Prêmio Gerente e Além .....	15
9	Bônus de joia.....	20
10	Programa de incentivos ganhos (Forever2Drive) .....	21
11	Bônus do Presidente .....	22
12	FLP Global Rally .....	25
13	Procedimentos de pedido.....	28
14	Políticas de Responsabilidade.....	29
15	Políticas de patrocínio internacional .....	30
16	Atividades Proibidas.....	31
17	Políticas da empresa .....	34
18	Jurídico .....	38
19	Convênios Restritivos.....	41
20	Informação confidencial e Acordo de Confidencialidade.....	42
21	Garantia, garantia, devolução de produto e recompra .....	44
22	O Código de Conduta Profissional .....	45
	Anexo 1 - Site FBO aprovado .....	49

# 1. Introdução

- 1.01 (uma) Forever Living Products (FLP) é uma família internacional de empresas que produzem e comercializam produtos exclusivos de saúde e beleza em todo o mundo por meio de seu conceito único que incentiva e apóia o uso e as vendas no varejo de seus produtos por meio de Forever Business Owners (FBO) independentes. A FLP fornece a cada FBO produtos da melhor qualidade, equipe de suporte e plano de marketing do setor. As empresas afiliadas e seus produtos oferecem uma oportunidade para o consumidor e os FBOs melhorarem a qualidade de suas vidas com o uso dos produtos FLP, e igual acesso ao sucesso para qualquer pessoa disposta a trabalhar adequadamente no programa. Ao contrário da maioria das oportunidades de negócios, há pouco risco financeiro para os participantes da FLP, uma vez que nenhum investimento de capital mínimo é necessário e a Empresa oferece uma política liberal de recompra.
- (b) A FLP não garante que um FBO alcançará o sucesso financeiro sem trabalhar ou depender exclusivamente dos esforços de terceiros. A compensação no FLP é baseada na venda de seus produtos. Cada FBO é um empreendedor independente cujo sucesso ou fracasso depende do esforço pessoal.
  - (c) A FLP tem uma longa história de sucesso. O objetivo fundamental do plano de marketing FLP é promover a venda e o uso de produtos de alta qualidade para os consumidores. O objetivo principal do FBO é promover a venda e o uso desses produtos para os consumidores, diretamente e construindo uma organização de vendas.
  - (d) O FBO, independentemente de seu nível no Plano de Marketing FLP, é incentivado a fazer vendas no varejo todos os meses e a manter registros dessas vendas.
  - (e) Um FBO de sucesso ganha conhecimento atual do mercado participando de reuniões de treinamento, mantendo clientes pessoais de varejo e patrocinando outros FBOs para vender a clientes de varejo.
  - (f) O FBO que tiver dúvidas ou precisar de esclarecimento deve entrar em contato com o Diretor Regional de Vendas / Gerente de Vendas da Área ou ligar para Atendimento ao cliente em +244937345513/924514878.
- 1.02 (uma) As Políticas da Empresa e o Código de Conduta Profissional foram implementados para fornecer restrições, regras e regulamentos para procedimentos adequados de vendas e marketing e para prevenir atos impróprios, abusivos ou ilegais. Essas Políticas da Empresa e o Código de Conduta Profissional são revisados, modificados e adicionados, de tempos em tempos. Revisões, modificações ou emendas às Políticas da Empresa e ao Código de Conduta Profissional serão publicadas no site da FLP Company em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao) e entrarão em vigor 30 dias após a publicação.

- (b) Cada FBO tem a obrigação de se familiarizar com as Políticas da Empresa e o Código de Conduta Profissional existente no momento da inscrição e conforme revisado, modificado ou emendado pela Empresa.
- (c) Cada FBO, ao assinar o Formulário de Inscrição de Proprietário de Empresa Foreverforma, concorda em cumprir as Políticas da Empresa FLP e o Código de Conduta Profissional. A linguagem nele se refere especificamente ao compromisso contratual do FBO de seguir as Políticas da Empresa FLP e o Código de Conduta Profissional. A colocação de pedidos de produtos na FLP é uma reafirmação desse compromisso em cumprir as Políticas da Empresa e o Código de Conduta Profissional. Quaisquer atos ou falta de ação, que resultem em um uso indevido, deturpação ou violação das Políticas da Empresa e / ou do Código de Conduta Profissional, podem causar o cancelamento da licença concedida para usar as marcas registradas da FLP, marcas de serviço e outras marcas, incluindo o direito de comprar e distribuir produtos FLP.
- (d) Não obstante o acima exposto, qualquer revisão, modificação, alteração ou rescisão de (a) o acordo de Resolução de Disputa / Renúncia de Julgamento do Júri contido nestas Políticas da Empresa e no Código de Conduta Profissional (Seção 18.01) e / ou (b) os acordos contida na Política de Resolução de Disputas aqui mencionada e disponível no site da Empresa da FLP em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao), não se aplica a uma disputa da qual a Empresa tenha sido notificada antes da data efetiva de tal revisão, modificação, alteração ou rescisão. A data efetiva de qualquer revisão, modificação, alteração ou rescisão será 30 dias após a revisão, modificação, alteração ou rescisão ser publicada no site da Empresa FLP em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao).

## 2. Definições

**Preço de atacado ajustado:** O preço com desconto de 30% menos o Desconto pessoal aplicável, com base na conquista do nível de vendas atual, no qual os produtos são vendidos a um FBO.

**Vendas Credenciadas:** Atividade de vendas refletida pelos créditos de casos de pedidos feitos à Companhia.

**FBO ativo:** Um FBO que tem 4 ou mais créditos de caso ativos em sua empresa de operação doméstica durante um mês civil, pelo menos um dos quais é um crédito de caso pessoal..

**Bônus:** Um pagamento em dinheiro ou crédito para futuras compras pessoais da Empresa para um FBO.

- (uma) **Bônus Pessoal:** Um pagamento a um FBO de 5 a 18% do SRP de suas vendas no varejo online.
- (b) **Cliente preferencial Bônus:** Um pagamento em dinheiro para um FBO de 5-18% do SRP das compras de seus clientes preferenciais patrocinados pessoalmente.
- (c) **Bônus de Volume (VB):** Um pagamento em dinheiro para um FBO qualificado de 3-13% do SRP das Vendas Pessoais Credenciadas de um FBO de linha descendente que não está sob um Gerente de Linha Descendente Ativo.
- (d) **Bônus de Liderança (LIBRA):** Um pagamento em dinheiro para um gerente qualificado de 2 a 6% do SRP das vendas pessoais acreditadas de seus gerentes de downline e dos FBOs sob esses gerentes de downline.

**Distribuição de Entidade Empresarial:** Um Negócio Forever que foi atribuído a uma entidade comercial.

**CC:** Crédito de Caso

**Crédito do caso:** Um valor atribuído a cada produto para calcular a atividade de vendas para determinar avanços, bônus, prêmios e incentivos ganhos para o FBO conforme estabelecido no Plano de Marketing FLP. Um crédito de caso é concedido para cada \$ 214 (\$ 283 no Canadá) SRP da atividade de vendas, conforme refletido pelo produto adquirido da Empresa. Todos os créditos de caso são calculados mês a mês.

- (uma) **Créditos de casos ativos:** Créditos de casos pessoais mais créditos de casos de clientes preferenciais. Isso determina o status ativo de um FBO a cada mês.

- (b) **Créditos de caso de liderança:** Os créditos de caso atribuídos a um gerente qualificado LB ativo calculados em 40%, 20% ou 10% dos créditos de caso pessoais e não gerentes de seus gerentes qualificados para bônus de liderança de 1ª, 2ª ou 3ª geração, respectivamente.
- (c) **Créditos de caso de cliente preferencial:** Créditos de caso conforme refletido pelas compras de um cliente preferencial patrocinado pessoalmente.
- (d) **Créditos de caso não gerencial:** Créditos de caso conforme refletido pelas vendas pessoais credenciadas de um FBO de linha descendente que não está sob um gerente de linha descendente.
- (e) **Créditos de caso de passagem:** Créditos de caso conforme refletido pelas vendas credenciadas pessoais de um não gerente de linha descendente que passa por um gerente inativo. Estes não são contados como créditos de caso de não gerente para a qualificação de quaisquer incentivos; no entanto, eles são contados como parte dos créditos de caso totais de um gerente.
- (f) **Créditos de casos pessoais:** Créditos de caso conforme refletido pelas vendas credenciadas pessoais do FBO.
- (g) **Total de créditos de caso:** O total de todos os vários créditos de caso do FBO.
- (h) **NOVOS créditos de caso:** Os créditos de caso gerados por linhas de Cliente Preferencial / FBO patrocinadas pessoalmente por um Gerente por 12 meses de processamento após o patrocínio (incluindo o mês em que essa linha FBO foi patrocinada) ou até que essa linha FBO alcance o Gerente, o que ocorrer primeiro.

**Doméstico:** Relativos ao país de origem do FBO.

**Linha descendente:** Todos os FBOs patrocinados por um FBO, independentemente do número de gerações anteriores.

**Eagle Manager:** Um gerente que alcançou o status de gerente Eagle.

**Incentivo ganho (Forever2Drive):** Um programa de incentivo que paga ao FBO qualificado um pagamento extra em dinheiro por 36 meses.

**Viagem ganha:** Um prêmio de viagem para duas pessoas, concedido ao FBO que realizar qualquer um dos vários programas de incentivo do plano de marketing.

**Forever Business Owner (FBO):** Alguém que, depois de comprar um pacote Start Your Journey Pak ou colocar pedidos equivalentes a 2 créditos de caixa em qualquer período de 2 meses consecutivos, opta por aderir para construir um negócio Forever de acordo com o Plano de Marketing Forever.

**Gerente de gemas:** Um gerente que desenvolveu pelo menos 9 gerentes reconhecidos patrocinados de 1ª geração.

**País natal:** O país no qual o FBO indica e reside pela maior parte do tempo. É neste país que o FBO deve se qualificar para receber sua Isenção de Atividade para todos os outros países FLP.

**Ações de incentivo:** O total de créditos de caso gerados, de acordo com o Bônus do Presidente regras que são usadas para determinar a participação do FBO no pool de bônus.

**Gerente herdado:** (Veja 5.04)

**Bônus de Liderança (LB) Qualificado:** Um gerente reconhecido que se qualificou para receber o bônus de liderança do mês.

**Mês:** Um mês civil (ou seja, 1º de janeiro a 31 de janeiro).

**Companhia em operação:** A empresa administrativa sob a qual um ou vários países usam um único banco de dados para calcular os avanços no nível de vendas, pagamentos de bônus e qualificações de incentivos.

**Aceitar:** O processo de escolha para participar da estrutura de compensação de vendas / bônus no Plano de Marketing da FLP como um empresário permanente (FBO) e concordar em cumprir as Políticas da Empresa e o Código de Conduta Profissional, conforme pode ser alterado de tempos em tempos.

**País Participante:** Um país que se qualificou para participar do Bônus do Presidente Incentivo pela geração de pelo menos 3.000 cc durante quaisquer três meses do ano civil anterior (3.000 cc por quaisquer dois meses se for requalificado) e produz pelo menos um qualificador Bônus do Presidente.

**Desconto pessoal:** Um desconto, calculado como uma porcentagem do SRP, de 5 a 18%, com base no nível de vendas atual. Este valor de desconto é subtraído do preço com desconto de 30% para determinar o preço de atacado ajustado.

**Vendas pessoais acreditadas:** O SRP ou Case Credits da atividade de vendas do FBO conforme refletido pelas compras feitas em seu nome.

**Cliente preferencial:** Aquele que se inscreve para comprar produtos com 5% de desconto sobre o Preço Sugerido de Varejo (SRP), mas não deseja ser um Empresário Eterno (FBO) e participar do Plano de Marketing da Empresa. Ele / Ela é considerado um consumidor de varejo e pode comprar produtos Forever Living apenas para uso pessoal ou familiar. Um Cliente Preferencial não está autorizado ou licenciado para revender produtos Forever Living ou fazer compras para ajudar terceiros a revender produtos. Embora ele / ela possa receber um número de identificação, o cliente preferencial não é elegível para participar e / ou receber compensação de qualquer forma, a menos que opte por se tornar um FBO. Um cliente preferencial que comprou um Start Your Journey

Pak ou produto igual a 2 Case Credits em qualquer período de 2 meses consecutivos recebe um desconto de 30% em compras futuras e é elegível para se tornar um FBO e participar das vendas / estrutura de compensação de bônus conforme definido no Plano de Marketing da FLP.

**Lucro do cliente preferencial:** 25% do SRP das compras feitas por clientes preferenciais que são pagos ao FBO patrocinador, até que o cliente preferencial tenha adquirido um pacote Start Your Journey Pak ou produto igual a 2 créditos de caixa em qualquer período de 2 meses consecutivos.

**País de qualificação:** Qualquer país participante que está sendo usado como país de qualificação para o bônus do presidente Incentivo.

**Gerente reconhecido:** (Veja 5.01)

**Região:** A região em que o país de origem do FBO está localizado. As regiões incluem América do Norte, América Latina, África, Europa e Ásia.

**FBO responsável:** Um FBO que mudou de patrocinador após 12 meses sem atividade.

**Cliente de varejo:** Aquele que adquire produtos FLP por meio de canais autorizados e ainda não se inscreveu para ser um Cliente Preferencial.

**Lucro de varejo:** 30% do SRP das vendas no varejo online.

**Nível de vendas:** Qualquer um dos vários níveis alcançados pelos Case Credits cumulativos do FBO e sua linha descendente. Estes incluem Supervisor Assistente, Supervisor, Gerente Assistente e Gerente.

**Patrocinador:** Um FBO que inscreve pessoalmente outro FBO.

**Gerente patrocinado:** (Veja 5.03)

**SRP:** Preço de varejo sugerido

**Preço de varejo sugerido (SRP):** O preço, sem impostos, pelo qual a Empresa recomenda que os produtos sejam vendidos a Clientes de Varejo. É sobre esse preço que todos os bônus e descontos pessoais são calculados.

**Gerente transferido:** (Veja 5.04)

**Linha Ascendente:** Os FBOs na genealogia upline de um FBO.

**Gerente não reconhecido:** (Veja 5.02)

**VB:** Bônus de Volume

**Renúncia:** Concedido ao FBO que cumpre certos requisitos para se qualificar para bônus em um Operativo Empresa aceita em substituição a esses requisitos para o mês seguinte em todas as outras empresas operacionais.

(uma) **Atividade Renúncia de qualificação:** Um FBO que está ativo com 4 créditos de caso de cliente pessoal e preferencial em dele / dela A

empresa operacional doméstica receberá uma isenção de atividade no mês seguinte em todas as outras empresas operacionais.

- (b) **Liderança Renúncia de qualificação de bônus:** Um gerente reconhecido que está ativo ou recebeu uma atividade Qualificação Renuncia, e cumpre o CC Pessoal / Não Gerente Liderança A exigência de bônus em qualquer empresa operacional durante o mês atual receberá uma isenção de bônus de liderança para o mês seguinte em todas as outras empresas operacionais.

**Loja virtual:** O site oficial de compras online localizado em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao).



## 3. Cliente Preferencial

- 3.01 O Cliente Preferencial é apenas um consumidor de produtos FLP. Ele / Ela não está licenciado para vender produtos FLP, patrocinar outros Clientes Preferenciais ou receber qualquer compensação da FLP.
- 3.02 O cliente preferencial compra o produto com um desconto de 5% sobre o preço sugerido de varejo (SRP).
- 3.03 Quando o cliente preferencial compra a Start Your Journey Pak ou 2CC dentro de um período de 2 meses consecutivos, ele / ela tem direito a um desconto permanente de 30% em pedidos subsequentes.
- 3.04 Um Cliente Preferencial que se qualificou para um desconto de 30% é elegível para Aderir ao Plano de Marketing como Proprietário de Empresa Eterno (FBO) no nível de Supervisor Assistente.

## 4. Estrutura de bônus / Plano de marketing

4.01 Ao aderir ao Plano de Marketing, o Cliente Preferencial torna-se um Proprietário de Negócio Eterno (FBO) no Nível de Vendas do Supervisor Assistente com o direito de vender produtos FLP e patrocinar outros FBOs para vender produtos FLP. O volume de vendas combinado (medido em créditos de caso ou CC) gerado pelo FBO e sua organização downline subsequente qualifica o FBO para receber promoções de nível de vendas e descontos e bônus aumentados conforme descrito abaixo:

**Marketing Plan**

Personal Discount  
 Volume Bonus

		Assistant Supervisor 2cc	Supervisor 25cc	Assistant Manager 75cc	Manager 120cc
Assistant Supervisor 2cc	5%	3%	8%	13%	18%
Supervisor 25cc	8%	5%	10%		
Assistant Manager 75cc				5%	
Manager 120cc					

- (a) **Supervisor Assistente** é obtido gerando um total de 2 créditos de caso pessoais e não gerenciais em qualquer empresa operacional única dentro de quaisquer 2 meses consecutivos. O Supervisor Assistente recebe:
- 30% de desconto no Personal pedidos.
  - 30% Lucro de varejo nas vendas de varejo online.
  - 25% de lucro do cliente preferencial nas compras de clientes preferenciais patrocinados pessoalmente.

O Supervisor Assistente Ativo também recebe:

- Bônus pessoal de 5% em compras pessoais e vendas de varejo online
- Bônus de Cliente Preferencial de 5% nas compras de Clientes Preferenciais patrocinados pessoalmente.

- (b) **Supervisor** é obtido pela geração de um total de 25 créditos de casos pessoais e não gerenciais em 2 meses consecutivos. O Supervisor recebe:
- Desconto de 30% mais desconto pessoal de 8% no pessoal compras.
  - 30% de lucro de varejo mais 8% de bônus pessoal nas vendas de varejo online.
  - 25% de lucro do cliente preferencial mais Bônus de Cliente Preferencial de 8% nas compras de Clientes Preferenciais patrocinados pessoalmente.

O Supervisor Ativo também recebe:

- 3% de bônus de volume sobre as vendas pessoais credenciadas de supervisores assistentes patrocinados pessoalmente e seus downlines.

- (c) **Assistente de gerente** é obtido ao gerar um total de 75 créditos de casos pessoais e não gerenciais em 2 meses consecutivos. O Gerente Assistente recebe:
- 30% de desconto mais Desconto pessoal de 13% em compras pessoais.
  - 30% Lucro de varejo mais 13% de bônus pessoal nas vendas de varejo online.
  - 25% de lucro do cliente preferencial mais 13% de Bônus de Cliente Preferencial nas compras de Clientes Preferenciais patrocinados pessoalmente.
- O gerente assistente ativo também recebe:
- 5% de bônus de volume nas Vendas Pessoal Credenciadas de Supervisores pessoalmente patrocinados e seus Downlines.
  - 8% de bônus de volume sobre as vendas pessoais credenciadas de supervisores assistentes patrocinados pessoalmente e seus downlines.
- (d) **Gerente** é alcançado assim que 120 créditos de casos pessoais e não gerenciais são gerados em 1 ou 2 meses consecutivos, ou 150 créditos de casos pessoais e não gerenciais em 3 ou 4 meses consecutivos. O gerente recebe:
- 30% de desconto mais Desconto pessoal de 18% em pedidos pessoais
  - 30% Lucro de varejo Bônus pessoal de 18% nas vendas de varejo online.
  - 25% de lucro do cliente preferencial mais Bônus de Cliente Preferencial de 18% nas compras de Clientes Preferenciais patrocinados pessoalmente.
- O Active Manager também recebe:
- 5% de bônus de volume sobre as vendas pessoais credenciadas de gerentes assistentes patrocinados pessoalmente e seus downlines.
  - Bônus de volume de 10% nas Vendas Pessoal Credenciadas de Supervisores pessoalmente patrocinados e seus Downlines.
  - 13% de bônus de volume sobre as vendas pessoais credenciadas de supervisores assistentes patrocinados pessoalmente e seus downlines.
- (e) Os créditos de caso de várias empresas operacionais podem ser combinados para passar a supervisor, gerente assistente e gerente. O nível de Supervisor Assistente só pode ser alcançado com créditos de caso gerados em uma única Empresa Operacional.
- (f) Os créditos de caso de várias empresas operacionais não podem ser combinados para qualificações de incentivo, exceto para o Global Rally e o requisito de Novo crédito de caso para o Eagle Manager e o bônus do presidente.
- (g) Um mês ou dois meses consecutivos podem ser usados para acumular os créditos de caso necessários para atingir os níveis de Supervisor Assistente,

Supervisor, Gerente Assistente ou Gerente 120cc; e três ou quatro meses consecutivos podem ser usados para acumular os Case Credits necessários para alcançar o Gerente de 150cc. Se os créditos de caso para movimentação forem gerados em uma única empresa operacional, a movimentação resultante deverá ocorrer nessa empresa operacional na data exata em que os créditos de caso suficientes forem acumulados, e no 15º dia do mês seguinte em todas as outras operações Empresas. Se os créditos de caso para mudança forem gerados em várias empresas operacionais, a mudança deve ocorrer em todos os países operacionais no dia 15 do mês seguinte (com efeito retroativo ao primeiro dia daquele mês) após o acúmulo de créditos de caso suficientes.

- (h) Um FBO que for promovido a Gerente Reconhecido conforme descrito na Seção 4.01, será classificado como Gerente Patrocinado ou Gerente Transferido da seguinte forma:
- 1) Se o 120 ou 150 créditos de caso são gerados em uma única empresa operacional, e o FBO está ativo em sua empresa operacional doméstica durante o período de mudança, o FBO deve ser classificado como um gerente patrocinado em ambas as empresas operacionais em que 120 ou 150 Foram gerados Créditos de Casos, e em sua Empresa Operacional Doméstica; e como Gerente Transferido em todas as outras Companhias Operacionais.
  - 2) Se o 120 ou 150 Casos de Créditos são gerados em várias Empresas Operacionais, o FBO deve ser classificado como Gerente Patrocinado em sua Empresa Operacional Doméstica; e como Gerente Transferido em todas as outras Companhias Operacionais.
- (eu) Os créditos de caso da compra de qualquer varejo ou cliente preferencial contarão para o requisito de atividade (4cc) de seu FBO atribuído, mas apenas na empresa operacional em que a compra foi feita.
- (j) Um Patrocinador recebe créditos de caso completos de qualquer Varejo ou Cliente Preferencial patrocinado pessoalmente e grupo de Linha Descendente subsequente até que esse Varejo ou Cliente Preferencial atinja o nível de Gerente. Posteriormente, se o Patrocinador for Bônus de Liderança Qualificado (LBQ), ele recebe Créditos de Caso de Liderança igual a 40% dos Créditos de Caso Pessoal e Não-Gerente do primeiro Gerente LBQ em cada linha de patrocínio, 20% dos Créditos de Caso Pessoal e Não-Gerente do segundo LBQ Gerente abaixo de cada linha de patrocínio e 10% dos créditos pessoais e não gerenciais do terceiro gerente LBQ abaixo de cada linha de patrocínio.
- (k) Um FBO não deixará de lado o Patrocinador no caminho para atingir qualquer Nível de Vendas.

- (eu) Não há nenhuma requalificação para um Nível de Vendas uma vez que ele seja obtido, a menos que o Negócio Forever seja encerrado ou o FBO seja Responsável.

#### 4.02 **Política do cliente preferencial de 6 meses**

- (uma) Um cliente preferencial é elegível para escolher um novo patrocinador depois de ser um cliente preferencial por 6 meses inteiros.
- (b) UMA O Cliente Preferencial que escolher um novo Patrocinador contará como recém-patrocinado para todos os incentivos aplicáveis.

#### 4.03 **Qualificação de Atividade.**

- (uma) Para se qualificar para bônus de volume e liderança e todos os incentivos, um FBO deve estar Ativo e atender a todos os outros requisitos do Plano de Marketing durante o mês calendário em que os bônus foram acumulados.
- (b) Para ser considerado Ativo para o Mês em sua Empresa de Operação Doméstica, um FBO deve ter um Total de 4 Créditos de Caso Ativos na Empresa de Operação Doméstica durante esse mês, pelo menos um dos quais é um Crédito de Caso Pessoal. Para ser considerado Ativo no Mês em um País Estrangeiro, ele / ela deve ter se qualificado como Ativo na Empresa Operadora Doméstica no mês anterior.
- (c) Supervisores assistentes que não atingirem o status Ativo não receberão um bônus pessoal ou um bônus de cliente preferencial naquele mês. Supervisores, gerentes assistentes e gerentes que não atingirem o status ativo não receberão um bônus por volume naquele mês. Quaisquer bônus acumulados por um FBO que não esteja ativo durante o mês serão pagos no upline para FBOs ativos de acordo com o plano de marketing.
- (d) Um FBO que perde qualquer bônus pode se requalificar no mês seguinte (sem aplicação retroativa) como um FBO ativo.

#### 4.04 **Cálculos e pagamentos de bônus e lucros.**

- (uma) Todos os bônus são calculados com base no Preço de varejo sugerido (SRP), conforme estabelecido no recapitulativo mensal do FBO.
- (b) Os descontos e bônus são calculados de acordo com o nível atingido no momento em que o pedido é aceito. Descontos e bônus mais altos entram em vigor na data de mudança para um nível superior.
- (c) Um FBO não recebe um bônus por volume em nenhum FBO em seu grupo patrocinado que esteja no mesmo nível no plano de marketing. No entanto, ele receberá créditos de caso completos dessas fontes para avanço no nível de vendas e outros incentivos.

- (d) Os bônus são pagos no décimo quinto dia do mês seguinte àquele em que o produto foi adquirido da Empresa. Exemplo: bônus para compras de janeiro são pagos em 15 de fevereiro.
- (e) Os lucros gerados por compras online por clientes preferenciais e de varejo são depositados no FBO's Global Pay no primeiro dia útil após o dia 10, 20 e último do mês.
- (f) Quaisquer encargos ou taxas de terceiros acumulados em pagamentos feitos a um FBO fora do país no qual os lucros / bônus são ganhos serão de responsabilidade do FBO.

**4.05 Política de 36 meses da FBO.**

- (uma) Um FBO que não fez uma compra por 36 meses consecutivos perderá todos os downlines patrocinados para seu primeiro FBO upline.
- (b) Se o FBO tiver qualquer 1<sup>st</sup> Gerentes de Geração em sua organização, esses Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados para o Patrocinador recém-nomeado.

## 5. Status e Qualificações de Gerente

### 5.01 Gerente reconhecido:

- (uma) Um FBO se qualifica como Gerente Reconhecido e recebe um distintivo de Gerente dourado quando
- 1) Assim que todo o seu grupo gerar 120 créditos de casos pessoais e não gerenciais em 1-2 meses consecutivos, ou 150 créditos de casos pessoais e não gerenciais em 3-4 meses consecutivos, e
  - 2) Quando ele / ela é um FBO ativo a cada mês durante o mesmo período, e
  - 3) Quando não houver nenhum outro FBO em sua linha descendente que se qualifique como Gerente durante o mesmo período.
- (b) Se o FBO de linha descendente de um FBO também se qualificar como Gerente em qualquer país durante o mesmo período, o FBO será um Gerente Reconhecido se
- 1) Ele / ela é um FBO ativo a cada mês durante o mesmo período, e
  - 2) Ele / ela tem pelo menos 25 créditos de caso pessoais e não gerenciais no último mês de qualificação de FBOs em linhas descendentes, exceto o do gerente subindo no mesmo mês.

### 5.02 Gerente não reconhecido:

- (uma) Assim que um FBO e linha descendente geram 120 créditos de casos pessoais e não gerenciais em 1-2 meses consecutivos, ou 150 créditos de casos pessoais e não gerenciais em 3-4 meses consecutivos, e o FBO não atende aos requisitos restantes para reconhecimento Gerente, ele / ela se torna um Gerente Não Reconhecido.
- (b) Um gerente não reconhecido pode se qualificar para o desconto pessoal, Cliente preferencial e bônus por volume, mas não pode se qualificar para bônus de liderança ou qualquer outro incentivo do gerente.
- (c) Um gerente não reconhecido pode requalificar-se como Gerente Reconhecido atendendo aos seguintes requisitos:
- 1) Gerar um total de 120 casos pessoais e não gerenciais em 1 a 2 meses consecutivos, ou 150 casos pessoais e não gerenciais em 3 a 4 meses consecutivos, e
  - 2) Seja um Ativo FBO a cada mês durante o mesmo período.
  - 3) O re-qO período de qualificação não pode começar antes do último mês de sua qualificação de gerente não reconhecido
- (d) Se o período de requalificação começar no último mês de sua qualificação de gerente não reconhecido, os créditos de caso que não foram associados a

uma mudança de gerente de linha descendente durante o último mês de mudança para gerente não reconhecido podem ser contados para a qualificação de gerente reconhecido.

- (e) A partir da data em que um Gerente Não Reconhecido gerou os Créditos de Caso Pessoal e Não-Gerente necessários, ele se torna um Gerente Reconhecido e começará a acumular Bônus de Liderança e Créditos de Caso de Liderança em Vendas Credenciadas se ele / ela for Qualificado para o Bônus de Liderança.

#### 5.03 **Gerente patrocinado:**

- (uma) Um Gerente se torna um Gerente Patrocinado para seu Patrocinador imediato de linha ascendente por
  - 1) Qualificando-se como Gerente Reconhecido, ou
  - 2) Qualificar como gerente patrocinado pelo status de gerente herdado ou transferido.
- (b) Um gerente patrocinado pode ser contado para o nível de gerente de joia de seu gerente upline e para qualquer outro incentivo que exija gerentes patrocinados.

#### 5.04 **Gerente herdado e transferido:**

- (uma) Um Gerente é considerado Herdado se ele / ela é movido para um patrocinador diferente de acordo com a regra LBQ de 12 meses, ou se seu patrocinador é rescindido ou responsáveis. Nesse caso, ele se torna um Gerente Herdado de seu novo Patrocinador.
- (b) Um Gerente é considerado Transferido de acordo com a Política delineada na Seção 4.01 (h) até que ele / ela se requalifique como Gerente Patrocinado país a país.
- (c) O status herdado e transferido não afeta o Bônus de Volume ou o Bônus de Liderança pago a qualquer gerente ou ao seu upline.
- (d) A Gerente herdado ou transferido não conta para a redução de crédito de caso do gerente upline para o programa de incentivos ganhos ou nível de gerente de gema.
- (e) Um Gerente Herdado ou Transferido pode se requalificar como Gerente Patrocinado, Empresa por Empresa, atendendo aos seguintes requisitos:
  - 1) Gere um total de 120 créditos de caso pessoais e não gerenciais na empresa operacional onde ele / ela está se requalificando como gerente patrocinado dentro de 1-2 meses consecutivos (ou 150 créditos de caso dentro de quaisquer 3-4 meses consecutivos).O processo de requalificação pode começar no mês anterior ao mês de transferência.



- 2) Durante o período de requalificação, seja um FBO ativo em seu país de origem ou gere 4 créditos de caso pessoal no país onde está alcançando o status de gerente patrocinado.

## 6. Bônus de Liderança

- 6.01 Após um FBO se torna um Gerente Reconhecido, ele / ela pode se qualificar para Bônus de Liderança desenvolvendo e apoiando gerentes de linha descendente e continuando a patrocinar e treinar FBOs.
- 6.02 (uma) Um Gerente Reconhecido que é Ativo e possui 12cc Pessoal e Não-Gerente (ou tem Isenção de Bônus de Atividade e Liderança) em qualquer Empresa Operacional Única durante o mês atual é considerado Bônus de Liderança Qualificado (LBQ) naquela Empresa Operacional Única durante esse mês.
- (b) O requisito Pessoal e Não-Gerente é reduzido para 8 cc se o Gerente tiver 2 Gerentes Reconhecidos de downline, cada um em downlines separados, cada um com 25 Total de Créditos de Caso durante o Mês anterior. É ainda reduzido para 4 créditos de caso ativos se ele / ela tinha 3 gerentes reconhecidos de downline, cada um em downlines separados, cada um com 25 créditos de caso totais durante o mês anterior.
- 6.03 (uma) Um bônus de liderança, com base no SRP total das vendas pessoais e não credenciadas de um gerente do mês de qualificação, é pago aos gerentes qualificados do bônus de liderança de sua linha ascendente nas seguintes taxas:
- 1) 6% é pago ao primeiro upline LBQ Manager.
  - 2) 3% é pago ao segundo upline LBQ Manager.
  - 3) 2% é pago ao terceiro upline LBQ Manager.
- 6.04 (uma) Um gerente que não está ativo por três meses consecutivos perde a elegibilidade para se qualificar para o bônus de liderança, mesmo se ele / ela não tiver gerentes de linha descendente.
- (b) Liderança A elegibilidade ao bônus pode ser recuperada atendendo aos seguintes requisitos em qualquer empresa operacional:
- 1) Gere um total de 12 créditos de casos pessoais e não gerenciais a cada mês para três meses consecutivos (mesmo que ele / ela não tenha nenhum gerente de downline).
  - 2) Esteja ativo a cada mês durante o mesmo período.
- (c) Ao recuperar a elegibilidade, Bônus de Liderança acumulará a cada mês que o gerente for LBQ daí em diante, começando com o quarto mês, que será pago no dia 15 do quinto mês.
- 6.05 (uma) UMA Gerente quem não for LBQ pelo menos uma vez nos últimos doze meses consecutivos, e que não estiver no processo de recuperar a

elegibilidade ao Bônus de Liderança, perderá permanentemente todas as linhas de gerente downline.

- (b) Uma linha de gerente perdida se tornará um gerente herdado para o primeiro upline de gerente elegível para liderança de seu patrocinador original.

## 7. Incentivos adicionais

- 7.01 (uma) Todos os programas de incentivos da Empresa têm como objetivo promover princípios sólidos de construção de negócios. Isso inclui o patrocínio e a venda adequados do produto em quantidades utilizáveis e revendíveis. Os pontos de incentivo e prêmios não são transferíveis e serão concedidos apenas ao FBO que se qualifique construindo o negócio de acordo com a letra e o espírito do Plano de Marketing da FLP, das Políticas da Empresa e do Código de Conduta Profissional.
- 7.02 (uma) Reconhecimento os distintivos serão concedidos apenas à (s) pessoa (s) cujos nomes aparecem no Formulário de Inscrição de Proprietário de Empresa Forever Formulário arquivado no Home Office.
- 7.03 (uma) No caso de o cônjuge de um FBO não comparecer a uma Viagem Ganhada, o FBO pode trazer um convidado, desde que o convidado tenha 14 anos de idade ou mais.
- (b) As viagens ganhas são limitadas ao seguinte: Rally Global, Eagle Manager Retreat, viagens Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond e Triple-Diamond.
- (c) As viagens Sapphire, Diamond-Sapphire, Diamond, Double-Diamond e Triple-Diamond devem ser feitas dentro de 24 meses da qualificação.

## 8. Prêmios de Gerente e Além

- 8.01 (uma) Um Gerente pode combinar Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração de todos os países com o propósito de ser reconhecido como Sênior por meio do Gerente Diamond Centurion. No entanto, cada Gerente de 1ª Geração só pode ser contado uma vez.
- 8.02 (uma) Todos os distintivos de reconhecimento para o nível de Gerente e acima são concedidos apenas em uma reunião de reconhecimento aprovada pela Empresa.
- 8.03 (uma) **Gerente reconhecido:** quando um FBO se qualifica de acordo com os requisitos estabelecidos em 5.01, ele / ela é reconhecido como Gerente Reconhecido e recebe um distintivo dourado.
- 8.04 **Eagle Manager Status:**
- (uma) Eagle ManagerO status é obtido e renovado a cada ano. Um Gerente pode se qualificar atendendo aos seguintes requisitos durante o período de qualificação de maio a abril, após se qualificar como Gerente Reconhecido:
- 1) Ser ativo todo mês.
  - 2) Ser Bônus de LiderançaQualificado (mesmo que não tenha gerentes downline). Os créditos de caso gerados durante os meses em que ele não está qualificado para o bônus de liderança NÃO contarão para este incentivo.
  - 3) Gere pelo menos 720 Total de créditos de caso, incluindo pelo menos 100 NOVOS créditos de caso.
  - 4) Patrocine pessoalmente e desenvolva pelo menos 2 novas linhas de Supervisor.
  - 5) Apoie reuniões locais e regionais.
- (b) Além dos requisitos listados acima, os gerentes seniores e acima também devem desenvolver e manter os gerentes da linha descendente Eagle, conforme descrito no cronograma a seguir. Cada gerente Downline Eagledeve estar em uma linha de patrocínio separada, independentemente de quantas gerações passadas. Este requisito é baseado na posição de gerente qualificada no início do período de qualificação.
- 1) Gerente Sênior: 1 Gerente Downline Eagle.
  - 2) Gerente Soaring: 3 Gerentes Águia de linha descendente
  - 3) Gerente Sapphire: 6 Gerentes Águia Downline.
  - 4) Diamante-Safira: 10 Gerentes Águia de linha descendente.
  - 5) Gerente de diamante: 15 gerentes de Downline Eagle.

- 6) Gerente de diamante duplo: 25 gerentes de Downline Eagle.
- 7) Gerente Triplo-Diamante: 35 Gerentes Downline Eagle.
- 8) Diamond Centurion Manager: 45 Downline Eagle Managers.

Os gerentes de gemas (ou seja, Sapphire e superior) podem se qualificar como Eagle em um nível inferior, mas não inferior a Soaring. Por exemplo, se um Gerente Diamante tem 3 Gerentes Águia de linha descendente, então ele / ela se qualifica e será referido como um Gerente Diamante que é Qualificado Eagle.

- (c) Todos os requisitos devem ser atendidos em uma única Empresa Operacional, exceto para os requisitos de NOVO Crédito de Caso, Novo Supervisor e Gerente de Águia de Linha Descendente, conforme esclarecido abaixo.
- (d) FBOs responsáveis são incluídos nos novos requisitos de Supervisor e NOVOS créditos de caso.
- (e) Um máximo de 100 NOVOS créditos de caso de fora do País de Qualificação podem ser contados para os requisitos de crédito de caso.
- (f) Novos Supervisores de todos os países podem ser combinados para contar para o requisito de Novo Supervisor.
- (g) Um gerente pode combinar Gerentes Águia de linha descendente de vários países com o objetivo de alcançar o Gerente Águiastatus. Se um gerente patrocinou o mesmo FBO em vários países, ele ou ela pode contar os gerentes Eagle sob esse FBO nos vários países, mas nenhum gerente Eagle downline pode ser contado mais de uma vez.
- (h) Se um FBO alcança Gerente durante o período de qualificação:
  - 1) Algum Clientes preferenciais que ele patrocinou durante o último mês de mudança contarão para o novo requisito de Supervisor para o Programa Eagle Manager daquele período de qualificação.
  - 2) Os requisitos do Eagle Manager NÃO são rateados; em vez disso, ele / ela precisa cumprir 720-Total / 100-NOVOS créditos de caso e os 2 novos Supervisores durante o restante do período de qualificação após atingir o Nível de Gerente.
- (eu) Após a conclusão de todos os requisitos para alcançar o Eagle Manager Status, o FBO receberá uma viagem ganha para participar de um Retiro do Eagle Manager. O FBO de qualificação pode selecionar um local entre os dois determinados pela empresa. Isso incluirá:
  - 1) Passagem aérea para hospedagem de duas e três noites.
  - 2) Um convite para o exclusivo Eagle Manager Treinamento de.
  - 3) Acesso a todos os eventos relativos ao Eagle Manager Retiro de.

O FBO deve designar o local desejado até 31 de maio após o qualificação período, ou perderá permanentemente sua participação em qualquer um dos retiros.

- (j) Um FBO que se qualifica como Sapphire, Diamond-Sapphire ou Diamond Eagle será automaticamente qualificado para o Bônus de Gema de 1%, 2% ou 3%, respectivamente, em seu país de origem, para cada um dos doze meses começando em maio em que ele / ela é LBQ.
- (k) Um FBO pode se qualificar em apenas um país. Se ele / ela atender aos requisitos em vários países, o país no qual ele / ela tem os maiores créditos de caso pessoal e de não gerente será considerado o país qualificado.

#### 8.04.1 Equipe de Liderança Global

- (uma) A afiliação à Equipe de Liderança Global é conquistada e renovada a cada ano, gerando 7.500 Total de Créditos de Caso durante o ano civil após a qualificação como Gerente Reconhecido.
- (b) Os gerentes que alcançarem a Equipe de Liderança Global se tornarão membros da GLT por 1 ano civil, começando em 1º de janeiro do ano seguinte à sua qualificação, serão convidados para um retiro global exclusivo e receberão reconhecimento e prêmios no Rally Global.
- (c) Os gerentes devem comparecer ao Global Rally para receber os prêmios da Equipe de Liderança Global.

#### 8.05 Reconhecimento do gerente -Um gerente reconhecido pode se qualificar para o reconhecimento de gerente de uma das duas maneiras, que não podem ser combinadas.

- (uma) Acumule gerentes reconhecidos patrocinados pela primeira geração;  
ou
- (b) Acumule downlines do Eagle Manager.
- (c) Apenas os downlines do Eagle Manager se desenvolveram durante os anos em que o Gerente de qualificação atingiu os Requisitos Principais contará para seu total acumulado. O Gerente de qualificação deve cumprir os seguintes Requisitos Básicos durante maio-abril, depois de se qualificar como Gerente Reconhecido:
  - 1) Esteja ativo todos os meses
  - 2) Seja Bônus de Liderança qualificado. Os créditos de caso gerados durante os meses em que ele não está qualificado para o bônus de liderança NÃO contarão para este incentivo.
  - 3) 720 CC total em qualquer empresa operacional única, e
  - 4) 100 novos CC em qualquer país, e

- 5) Patrocinar e desenvolver 2 novos supervisores em qualquer país.
- (d) Não há limite de tempo para o acúmulo necessário de Gerentes ou Downlines do Eagle Manager.
- (e) UMA Gerente quem atinge os Requisitos Básicos durante o período de qualificação pode contar retroativamente os Downlines do Eagle Manager de cada período de qualificação anterior em que também atendeu aos requisitos Básicos.
- (f) Cada linha descendente do Eagle Manager só pode ser contada uma vez por cada gerente qualificado da linha ascendente.
- (g) Um gerente patrocinado reconhecido que foi removido do banco de dados da empresa por meio de rescisão ou A responsabilidade continuará a contar para o nível de pin de Gerente do patrocinador anterior.

#### 8.06 **Gerente Sênior**

- a) Acumule 2 Gerentes Patrocinados Reconhecidos de Primeira Geração; ou
- b) Acumule 1 linha descendente Eagle Manager.
- c) O Gerente Sênior receberá um distintivo de ouro com 2 granadas.

#### 8.07 **Gerente Soaring**

- a) Acumule 5 Gestores Reconhecidos Patrocinados pela Primeira Geração; ou
- b) Acumule 3 Downlines do Eagle Manager.
- c) O Soaring Manager receberá um distintivo de ouro com 4 granadas.

#### 8.08 **Sapphire Manager**

- a) Acumule 9 Gestores Reconhecidos Patrocinados pela Primeira Geração; ou
- b) Acumule 6 Downlines do Eagle Manager.
- c) O Sapphire Manager receberá um distintivo de ouro com 4 safiras e uma viagem de 4 dias e 3 noites com todas as despesas pagas para um resort na Região.

#### 8.09 **Gerente Diamante-Safira**

- a) Acumular 17 gerentes reconhecidos patrocinados pela primeira geração; ou
- b) Acumule 10 Downlines do Eagle Manager.
- c) O Gerente Diamante-Safira receberá um distintivo de ouro com 2 diamantes e 2 safiras, uma escultura especialmente projetada e uma viagem de 5 dias e 4 noites com todas as despesas pagas para um resort de luxo na região.

#### 8.10 **Diamond Manager**

- a) Acumular 25 gerentes reconhecidos patrocinados pela primeira geração; ou



- b) Acumule 15 Downlines do Eagle Manager.
- c) O Diamond Manager será premiado
  - 1) Um alfinete de ouro com 1 grande diamante, um anel de diamante lindamente projetado e uma viagem de 7 dias e 6 noites com todas as despesas pagas para um resort de luxo fora da região.
  - 2) Uma isenção dos requisitos de volume de casos para Bônus por Volume de Incentivos Ganhos e Bônus de Liderança, desde que um mínimo de 25 Gerentes Patrocinados Reconhecidos de 1ª Geração estejam ativos a cada mês.

#### 8.11 **Double Diamond Manager**

- a) Acumular 50 gerentes reconhecidos patrocinados pela primeira geração; ou
- b) Acumule 25 Downlines do Eagle Manager.
- c) O Double Diamond Manager receberá um distintivo de ouro com 2 diamantes grandes, uma caneta exclusiva com diamantes e uma viagem de 10 dias e 9 noites com todas as despesas pagas à África do Sul.

#### 8.12 **Gerente Triplo Diamante**

- a) Acumular 75 gerentes reconhecidos patrocinados pela primeira geração; ou
- b) Acumule 35 Downlines do Eagle Manager.
- c) O Triple Diamond Manager receberá um distintivo de ouro com 3 grandes diamantes, um relógio personalizado exclusivo, uma escultura especialmente projetada e uma viagem ao redor do mundo com todas as despesas pagas de 14 dias e 13 noites.

#### 8.13 **Diamond Centurion Manager**

- a) Acumular 100 gerentes reconhecidos patrocinados pela primeira geração; ou
- b) Acumule 45 Downlines do Eagle Manager.
- c) O Diamond Centurion Manager receberá um distintivo de ouro com 4 diamantes grandess.

## 9. Bônus de joia

9.01 (uma) Um bônus de liderança Gerente de Gem qualificado que, no país de qualificação, tem o número necessário de gerentes patrocinados ativos de 1ª geração durante o mês atual, ou o número necessário de downlines patrocinados separados com um gerente ativo que tem 25 ou mais créditos totais de caso durante o mês atual, irá receber um bônus de joia com base no SRP das vendas credenciadas pessoais e não gerentes de seus gerentes de LBQ downline de primeira, segunda e terceira geração de acordo com o seguinte cronograma:

- 1) Bônus Sapphire Gem: Sapphire Managers e superiores podem se qualificar para 1% tendo 9 Active Managers de 1ª Geração Patrocinados, ou 9 Active Managers, cada um em uma downline diferente, que geram 25 Total Case Credits.
  - 2) Bônus Diamond-Sapphire Gem: Diamond-Sapphire Managers e acima podem se qualificar para 2% por ter 17 Active Managers Patrocinados de 1ª Geração, ou 17 Active Managers, cada um em um downline diferente, que geram 25 Total Case Credits.
  - 3) Bônus Diamond Gem: Diamond Managers podem se qualificar para 3% tendo 25 Active Managers Patrocinados de 1ª Geração, ou 25 Active Managers, cada um em uma downline diferente, que geram 25 Total Case Credits.
  - 4) As porcentagens de bônus de gemas não são cumulativas. Os gerentes de gemas recebem a maior porcentagem para a qual se qualificaram.
- (b) Um Gerente pode contar com um Gerente de Primeira Geração estrangeiro para a qualificação do Gem Bonus, desde que o Gerente estrangeiro tenha se qualificado como Gerente Patrocinado no país em que o Gerente está se qualificando para o Gem Bonus. Depois que o Gerente estrangeiro se qualificar como Gerente Patrocinado, ele / ela será contado por seu Upline para a qualificação do Gem Bonus durante os meses em que o Gerente estrangeiro tiver uma Isenção de Atividade de seu País de Origem.
- (c) O Gem Bonus é pago por cada país com base no SRP da atividade de Vendas Credenciadas Pessoal e Não Gestora doméstica dos Gestores naquele país. Para se qualificar para um Bônus Gem de qualquer país, um Gerente deve ter o número necessário de Gerentes Patrocinados Ativos de Primeira Geração ou Downlines de Gerente 25cc ativos naquele país para o mês em que ele / ela está se qualificando para o Bônus Gem.
- (d) Um FBO que se qualifica como Eagle com 6, 10 ou 15 Eagle Manager Lines, será automaticamente qualificado para o Bônus de Gema de 1%, 2% ou 3%,

respectivamente, em seu País de Origem, para cada um dos doze meses iniciados em maio em que ele / ela é LBQ.

Se um Gerente de Gemas se qualificar como Eagle em um nível inferior à sua posição de Gema real (ou seja, um Gerente de Diamante que se qualifica como Eagle com 6 Linhas de Gerente Eagle), ele receberá a porcentagem de pagamento de Bônus de Gemas correspondente ao seu / sua qualificação Eagle, exceto para os meses em que ele / ela se qualifica para uma porcentagem de pagamento mais alta de acordo com a política de bônus Gem (ver 9.01 (a)).

## 10. Programa de incentivos ganhos (Forever2Drive)

10.01 (uma) Um gerente ativo reconhecido é elegível para participar do programa de incentivos ganhos.

(b) Todos os requisitos de crédito de caso para o incentivo ganho devem ser gerados em uma única empresa operacional. Um FBO pode se qualificar para este incentivo em várias empresas operacionais se ele / ela atender aos requisitos de crédito de caso dentro de cada empresa.

(c) Três níveis do Programa de incentivos ganhos estão disponíveis:

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

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

REQUISITOS DE QUALIFICAÇÃO / MANUTENÇÃO DE INCENTIVO GANHADO

Mês	Nível 1 Total de créditos de caso	Nível 2 Total de créditos de caso	Nível 3 Total de créditos de caso
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 de pagamento para o nível alcançado a cada Mês em que o requisito de Crédito de Caso do Mês 3 for mantido.

(f) Se o total de créditos de caso do gerente cair abaixo do requisito do mês 3 durante qualquer mês, o pagamento do incentivo ganho desse mês será calculado em \$ 2,66 vezes o total de créditos de caso do gerente naquele mês.

(g) Se o total de créditos de caso do gerente cair para menos de 50 em qualquer mês, o incentivo ganho naquele mês não será pago. Se, nos meses subsequentes, os créditos de caso do Gerente qualificado aumentar para 50

ou mais, o Incentivo Ganho será pago de acordo com a política estabelecida acima.

- (h) Um gerente que tem 5 gerentes ativos patrocinados reconhecidos pessoalmente patrocinados durante o terceiro mês de qualificação, ou qualquer mês durante o período de 36 meses, terá o requisito do mês 3 reduzido para 110, 175 ou 240 créditos de caso totais para os níveis 1, 2 ou 3, respectivamente.
- (eu) Para cada 5 Gerentes Ativos Patrocinados Reconhecidos patrocinados pessoalmente durante o terceiro mês de qualificação, ou qualquer mês durante o período de 36 meses, o requisito do Mês 3 será reduzido em 40, 50 ou 60 créditos adicionais para os níveis 1, 2 ou 3, respectivamente.
- (j) Os créditos de caso contarão para os requisitos de qualificação e manutenção apenas durante os meses em que o gerente qualificado estiver ativo.
- (k) Os créditos de caso gerados por um FBO ativo antes de se tornar um gerente reconhecido contarão para a qualificação do incentivo ganho.
- (eu) Após completar o terceiro mês de qualificação para um Incentivo Ganho, um Gerente pode se qualificar para um Incentivo maior a qualquer momento começando no mês seguinte. Por exemplo, se um gerente se qualificar para o nível 1 em janeiro, fevereiro e março com 50, 100 e 150 CC e, em seguida, gerar 225 CC em abril, o período de pagamento do Nível 1 será substituído por um novo período de pagamento de 36 meses para o Nível 2.
- (m) No final do período de 36 meses, um Gerente pode se requalificar para um novo Incentivo Ganho usando as mesmas qualificações descritas acima. Esta requalificação deve ser satisfeita durante quaisquer 3 meses consecutivos dentro dos últimos 6 meses do período de pagamento original de 36 meses.

# 11. Bônus do Presidente

- 11.01 (uma) **Requisitos básicos para todos os níveis.** Um FBO, **um** depois de se tornar um Gerente Reconhecido, deve cumprir TODAS as seguintes requisitos no país de origem ou no país de qualificação. Eles não podem ser combinados de países diferentes.
- 1) Ser ativo todo mês.
  - 2) Ser Bônus de liderança qualificado (mesmo que ele / ela não tenha gerentes de downline). Os créditos de caso gerados durante os meses em que ele não está qualificado para o Bônus de Liderança NÃO contarão para este incentivo.
  - 3) Os seguintes requisitos podem ser alcançados em qualquer país participante:
    - a. Qualifique-se para o Programa de incentivos ganhos.
    - b. Compre produtos conforme necessário somente após 75% do estoque de produtos anterior ter sido utilizado.
    - c. Construir o negócio FLP de acordo com os princípios de MLM corretos e Políticas da Empresa e Código de Conduta Profissional.
    - d. Participar e apoiar eventos patrocinados pela empresa.
  - 4) Aceitação final no Bônus do Presidente O incentivo está sujeito à aprovação da Comissão Executiva. A Comissão Executiva terá em consideração todas as disposições das Políticas da Empresa e do Código de Conduta Profissional.
  - 5) Um FBO pode se qualificar em apenas um país. Se ele / ela atender aos requisitos em vários países, o país no qual ele / ela tem os maiores créditos de caso pessoal e de não gerente será considerado o país qualificado.
- (b) Bônus do Presidente **Gerente (CBM) Nível 1.** Além dos Requisitos Básicos, o seguinte deve ser alcançado no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:
- 1) Acumule 700 créditos de casos pessoais e não gerenciais durante o período de incentivo após se tornar um gerente reconhecido, a soma dos quais deve incluir 150 novos créditos de casos. Os NOVOS Case Credits podem ser gerados e combinados em qualquer país. Um máximo de 150 NOVOS créditos de caso de fora do país de qualificação podem ser contados. No entanto, para fins de cálculo de Ações de Incentivo, NOVOS Caso Créditos gerados fora do País Qualificado não serão contados.

- 2) Além dos NOVOS créditos de caso permitidos, todos os créditos de caso pessoais e não gerenciais devem ser gerados no país de qualificação.
  - 3) Desenvolva um dos seguintes em qualquer geração:  
uma. Um gerente reconhecido de downline que acumula 600 ou mais créditos de caso de grupo total no seu País de Qualificação durante o período de incentivo após se tornar um Gerente Reconhecido. Este gerente pode ser um gerente existente ou recém-desenvolvido durante o período de incentivo.  
Ou,  
b. Uma linha descendente CBM em qualquer país participante.
  - 4) Os créditos do caso do Gerente 600cc não serão incluídos no cálculo das Ações de Incentivo.
  - 5) Apenas os créditos de caso para os meses em que o Gerenciador de 600cc se qualifica como Ativo contarão para este requisito.
  - 6) Um FBO Responsável conta para todos os requisitos de Nível 1.
  - 7) Se um FBO conquistar o Gerente durante o período de qualificação, os requisitos de Bônus do Presidente NÃO são rateados; o FBO precisa cumprir os 700 créditos de caso pessoais e não gerenciais / 150-NOVOS durante o restante do período de qualificação após atingir o nível de gerente.
- (c) **Bônus do Presidente Gerente (CBM) Nível 2.** Além dos Requisitos Básicos, o seguinte deve ser alcançado no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:
- 1) Acumule 600 créditos de caso pessoais e não gerenciais durante o período de incentivo após se tornar um gerente reconhecido, a soma dos quais deve incluir 100 novos créditos de caso. Os NOVOS Case Credits podem ser gerados e combinados em qualquer país. Um máximo de 100 NOVOS créditos de caso de fora do País de Qualificação podem ser contados. No entanto, para fins de cálculo de Ações de Incentivo, NOVOS Caso Créditos gerados fora do País Qualificado não serão contados.
  - 2) Além dos NOVOS créditos de caso permitidos, todos os créditos de caso pessoais e não gerenciais devem ser gerados no país de qualificação.
  - 3) Desenvolva 3 CBMs em qualquer geração, cada um em downlines separados, em qualquer País Participante.
  - 4) Um FBO Responsável conta para todos os requisitos de Nível 2.

- 5) Se um FBO conquistar o Gerente durante o período de qualificação, os requisitos de Bônus do Presidente NÃO são rateados; tO FBO precisa realizar os 600 créditos de caso pessoais e não gerenciais / 100-NOVOS durante o restante do período de qualificação após atingir o nível de gerente.

(d) **Bônus do Presidente Gerente (CBM) Nível 3.** Além dos Requisitos Básicos, o seguinte deve ser alcançado no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:

- 1) Acumule 500 créditos de caso pessoais e não gerenciais durante o período de incentivo após se tornar um gerente reconhecido, a soma dos quais deve incluir 100 novos créditos de caso. Os NOVOS créditos de caso podem ser gerados e combinados em qualquer país. Um máximo de 100 NOVOS créditos de caso de fora do País de Qualificação podem ser contados. No entanto, para fins de cálculo de Ações de Incentivo, NOVOS Caso Créditos gerados fora do País Qualificado não serão contados.
- 2) Além dos NOVOS créditos de caso permitidos, todos os créditos de caso pessoais e não gerenciais devem ser gerados no país de qualificação.
- 3) Desenvolver 6 CBMs em qualquer geração, cada um em downlines separados, em qualquer País Participante.
- 4) Um FBO Responsável conta para todos os requisitos de Nível 3.
- 5) Se um FBO conquistar o Gerente durante o período de qualificação, os requisitos de Bônus do Presidente NÃO são rateados; tO FBO precisa realizar os 500 créditos de caso pessoais e não gerenciais / 100-NOVOS durante o restante do período de qualificação após atingir o nível de gerente.

(e) Bônus do Presidente **Cálculo de incentivos.**

- 1) Um conjunto de bônus global será determinado e, em seguida, alocado da seguinte forma:
  - a. Metade do pool será paga para aqueles que se qualificam nos níveis 1, 2 e 3.
  - b. Um terço do pool será pago para aqueles que se qualificam nos níveis 2 e 3.
  - c. Um sexto do pool será pago para aqueles que se qualificam no Nível 3.
- 2) A qualificação A CBM receberá uma Ação de Incentivo para cada um de seus Créditos de Caso Total gerados no País Qualificado (mas não



incluindo os NOVOS Créditos de Caso gerados fora do País de Qualificação), mais as Ações de Incentivo geradas pela primeira CBM em cada um de seus / suas linhas de patrocínio em qualquer país participante.

- 3) Cada divisão do pool será dividida pelo total geral de Ações de Incentivo de todos CBMs que se qualificaram para essa divisão de pool para determinar o fator de dinheiro para essa divisão. Este fator monetário será multiplicado pelas Ações de Incentivo de cada CBM individual para chegar ao valor de pagamento do Incentivo.

**(f) Prêmio Bônus de Reunião Global do Presidente.**

- 1) A não ser que qualificado para um Prêmio Global Rally 1.5k ou superior, cada CBM receberá uma viagem para o FLP Global Rally para ser reconhecido e receber seu bônus. Esta viagem para dois inclui:
  - a) Passagem aérea, hospedagem, alimentação 5 dias e 4 noites.
  - b) Subsídio para gastos equivalente a \$ 250 USD fornecido em um Global Rally Card.

## 12. FLP Global Rally

- 12.01 (uma) Um FBO pode se qualificar para uma viagem para dois para o FLP Global Rally, incluindo passagem aérea, hospedagem, alimentação e atividades, e dinheiro para despesas, acumulando 1.500 ou mais créditos totais de casos de 1º de janeiro a 31 de dezembro de cada ano. Para receber os benefícios deste incentivo, o FBO qualificado deve comparecer às reuniões de treinamento e motivação do primeiro Global Rally após o período de qualificação.
- (b) A fim de alcançar 1.500 Crédito de Caso e Rally Global superior prêmios, um FBO pode combinar créditos de caso de todos os países onde ele / ela tem um grupo.
- (c) Créditos de caso de não gerente gerados durante qualquer mês em que um FBO não esteja ativo, e créditos de caso de liderança gerados durante qualquer mês em que um gerente não seja bônus de liderança Qualificado, não contará para o Rally Global prêmios; no entanto, quaisquer créditos de caso ativos gerados pelo FBO serão contados independentemente do status da atividade.
- (d) Um FBO se qualifica gerando Total de Créditos de Caso e recebe Rally Global Prêmios, conforme descrito abaixo. Cada FBO qualificado receberá refeições fornecidas pela Empresa ou um subsídio de refeição proporcional à sua qualificação. O FBO deve comparecer ao Rally para receber os prêmios.
- (e) Gerente de bônus do presidente (abaixo de 1,5 K):
- 1) Passagem aérea, alojamento e alimentação 5 dias e 4 noites.
  - 2) Subsídio para gastos equivalente a \$ 250 USD fornecido em um Global Rally Card.
- (f) 1.500 créditos de casos totais (1,5K):
- 1) Passagem aérea, alojamento e alimentação 6 dias e 5 noites.
  - 2) Subsídio para gastos equivalente a \$ 500 USD fornecido em um Global Rally Card.
  - 3) UMA Subsídio para atividades de rally.
- (g) 2.500 créditos de casos totais (2,5K):
- 1) Passagem aérea, hospedagem e alimentação por 7 dias e 6 noites.
  - 2) Subsídio para gastos equivalente a \$ 1.200 USD fornecido em um Global Rally Card.
  - 3) UMA Subsídio para atividades de rally.
- (h) 5.000 créditos de caso (5K):

- 1) Passagem aérea, hospedagem e alimentação por 8 dias e 7 noites.
  - 2) Subsídio para gastos equivalente a \$ 2.200 USD fornecido em um Global Rally Card.
  - 3) UMA Subsídio para atividades de rally.
  - 4) Uso do check-out VIP na área de compras do Rally.
- (eu) 7.500 créditos de casos totais (7,5K):
- 1) Passagem aérea, hospedagem e alimentação por 8 dias e 7 noites.
  - 2) Subsídio para gastos equivalente a \$ 3.200 USD fornecido em um Global Rally Card.
  - 3) UMA Subsídio para atividades de rally.
  - 4) Uso do check-out VIP na área de compras do Rally.
- (j) 10.000 créditos de casos totais (10K):
- 1) Passagem aérea, hospedagem e alimentação por 8 dias e 7 noites.
  - 2) Acomodações em voos na Classe Executiva de / para o Rally.
  - 3) Subsídio para gastos equivalente a \$ 3.200 USD fornecido em um Global Rally Card.
  - 4) UMA Subsídio para atividades de rally.
  - 5) Uso do check-out VIP na área de compras do Rally.
- (k) 12.500 créditos de caso total (12,5K):
- 1) Passagem aérea, hospedagem e alimentação por 8 dias e 7 noites.
  - 2) Acomodações em voos na Classe Executiva de / para o Rally.
  - 3) Subsídio para gastos equivalente a \$ 5.200 USD fornecido em um Global Rally Card, mais \$ 7.500 depositados em seu banco por seu escritório local no país.
  - 4) UMA Subsídio para atividades de rally.
  - 5) Uso do check-out VIP na área de compras do Rally.
- (eu) 15.000 créditos de casos totais (15K)
- 1) Passagem aérea, hospedagem e alimentação por 8 dias e 7 noites.
  - 2) Acomodações em voos na Classe Executiva de / para o Rally.
  - 3) Subsídio para gastos equivalente a \$ 5.200 USD fornecido em um Global Rally Card, mais \$ 15.000 depositados em seu banco por seu escritório local no país.
  - 4) UMA Subsídio para atividades de rally.

5) Uso do check-out VIP na área de compras do Rally.

(m) 20.000 créditos de casos totais (20K) (primeiro ano)

- 1) Passagem aérea, hospedagem e alimentação por 8 dias e 7 noites.
- 2) Acomodações em voos na Classe Executiva de / para o Rally.
- 3) Uma experiência exclusiva e personalizada; mais um subsídio de gastos equivalente a \$ 5.200 USD fornecido em um Global Rally Card, mais \$ 15.000 depositados em seu banco por seu escritório local no país.
- 4) UMA Subsídio para atividades de rally.
- 5) Uso do check-out VIP na área de compras do Rally.

(n) 20.000 créditos de casos totais (20K) (anos subsequentes)

- 1) Passagem aérea, hospedagem e alimentação por 8 dias e 7 noites.
- 2) Acomodações em voos na Classe Executiva de / para o Rally.
- 3) Subsídio para gastos equivalente a \$ 5.200 USD fornecido em um Global Rally Card, mais \$ 25.000 depositados em seu banco por seu escritório local no país.
- 4) Um subsídio para atividades de rally.
- 5) Uso do check-out VIP na área de compras do Rally

## 13. Procedimentos de pedido

- 13.01 (uma) Clientes preferenciais e FBOs fazem pedidos diretamente da Empresa a preços com desconto.
- (b) Todos os pedidos com pagamento apropriado devem ser enviados a um centro de produtos FLP autorizado, Atendimento ao cliente em (888) 440-ALOE (2563), ou via Internet em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao) até às 23h59 (horário AZ) do último dia do mês aplicável para se qualificar para um bônus gerado naquele mês.
  - (c) Todos os pedidos devem ser pagos integralmente antes do processamento. As formas de pagamento aceitáveis incluem cartão de crédito (Visa, MasterCard, Discover), PayPal, cheque ou ordem de pagamento.
  - (d) Qualquer discrepância nas condições ou quantidades deve ser relatada ao Atendimento ao Cliente o mais tardar 10 dias após a data em que o pedido foi feito.
  - (e) Um FBO não pode solicitar mais de 25 créditos de caso em qualquer mês do calendário sem a aprovação prévia do Home Office.
  - (f) O pedido mínimo de FBO é 0.7 Créditos de caso.
  - (g) Todos os pedidos estão sujeitos e todas as entregas condicionadas à aceitação final pelo Home Office da FLP. O recebimento do bônus é evidência da aceitação pelo Home Office.
  - (h) Ao fazer o pedido de um produto que foi objeto de um pedido anterior, o FBO atesta à Empresa que 75% do pedido anterior desse produto foi vendido, usado ou utilizado de outra forma.

## 14. Políticas de Responsabilidade

14.01 (uma) Um FBO existente pode ser responsável sob um patrocinador diferente, desde que, durante os 12 meses anteriores, ele / ela tenha:

- 1) Fui um FBO, e
- 2) Não comprei nenhum produto FLP, e
- 3) Não patrocinou nenhum outro indivíduo no negócio FLP.

(b) Se houver uma segunda pessoa no FBO Business responsável, ela não será incluída como parte do FBO Business responsável. A segunda pessoa nomeada é então elegível para responsabilizar sob qualquer FBO, tendo cumprido os requisitos listados no parágrafo (a) desta seção.

Se a segunda pessoa nomeada desejar ser responsável pela primeira pessoa nomeada de um Negócio FBO que não está sendo responsável, ele / ela pode fazê-lo sem ter que cumprir os requisitos listados no parágrafo (a) desta seção.

Se o cônjuge de um FBO legalmente casado que não está sendo responsável deseja criar seu próprio Negócio Forever, ele / ela deve fazê-lo patrocinando diretamente sob seu cônjuge ou diretamente sob o Patrocinador do cônjuge, sem ter que cumprir os requisitos listados no parágrafo (a) desta seção.

(c) Um FBO responsável começa novamente como um Cliente Preferencial sob o novo Patrocinador e perde qualquer downline adquirido até aquele ponto em todos os países nos quais ele / ela foi anteriormente patrocinado.

(d) Um Cliente Preferencial responsável conta como um Cliente Preferencial recém-patrocinado para todos os incentivos e promoções.

(e) Se o FBO responsável for um Gerente Patrocinado Reconhecido e tiver quaisquer Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração em sua organização, esses Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados na 1ª Geração do Patrocinador recém-nomeado.

(f) O Responsável Patrocinado Gerente Reconhecido continuará a contar para o seu nível de distintivo de Gerente de Patrocinador anterior.

14.02 (uma) Se um FBO tiver diferentes patrocinadores em países que são subsequentemente combinados em uma única empresa operacional, ele / ela pode fazer o seguinte:

- 1) Abandonar o Forever Business e qualquer downline existente no país para o qual ele / ela patrocinou pela última vez, desde que ele / ela não tenha comprado o produto ou patrocinado alguém dentro do último 12 meses naquele País; e reter o Forever Business sob o Patrocinador que está em seu Formulário de Inscrição original. Ele /

Ela manterá o nível de vendas atual atingido no Plano de Marketing. A linha descendente do negócio abandonado passará para o próximo patrocinador da linha ascendente.

- 2) Reter os negócios para sempre separados; o do Patrocinador original será o principal no qual ele / ela se qualifica como Ativo a cada mês. Ao se qualificar, o Forever Business secundário receberá uma Isenção de Atividade.

## 15. Políticas de patrocínio internacional

15.01 (uma) Esta política afeta todos os patrocinadores 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 O FBO deve entrar em contato com a Sede do seu país de origem, ou o país no qual deseja patrocinar, e solicitar o patrocínio internacional no país desejado.
- 2) O O número de identificação original do FBO será usado em todos os países nos quais ele / ela é patrocinado internacionalmente.
- 3) O O patrocinador do FBO será a pessoa que aparece como o patrocinador em seu primeiro formulário de inscrição aceito pela FLP, exceto no caso de uma responsabilidade ou mudança de patrocinador de cliente preferencial de 6 meses.
- 4) O O FBO iniciará automaticamente no nível de vendas atualmente alcançado em todos os países nos quais ele / ela é patrocinado internacionalmente.
- 5) Quando um FBO atinge um nível de vendas com créditos de caso de uma única empresa operacional, ele se torna efetivo nessa empresa imediatamente após a qualificação e é refletido em todos os outros países no mês seguinte. Se o FBO atingir um nível de vendas(Supervisor, Gerente Assistente, Gerente apenas)com os créditos de caso combinados de várias empresas operacionais, ele entra em vigor em todos os países no dia 15 do mês seguinte à qualificação.
- 6) Ao atingir o status Ativo (4cc) no País de Origem, o FBO será considerado Ativo em todos os outros países no mês seguinte, independentemente do Nível de Vendas que tenha alcançado.
- 7) Se um FBO que ainda não alcançou Gerente em seu país de origem for movido para o nível de Gerente em um país estrangeiro, ele / ela deve estar ativo durante o período de mudança e ter pelo menos 25 casos pessoais e de não gerente Créditos no País de Origem ou no país de mudança durante o último mês de mudança para ser um Gerente Reconhecido.
- 8) Quando um FBO muda de residência para um país diferente, ele / ela deve notificar o antigo país de residência para que o endereço possa ser alterado e um novo país de origem seja atribuído.



- (c) UMA Cliente preferencial pode ser registrado e atribuído ao mesmo FBO em vários países; no entanto, os créditos do caso de suas compras não podem ser combinados de vários países para qualificação para o desconto de 30% ou para Opt-in como um FBO.

## 16. Atividades proibidas

- 16.01 (uma) A decisão do Comitê Executivo de encerrar um Negócio Forever ou de proibir, realinhar ou ajustar o Desconto Pessoal, Bônus, Créditos de Caso, compensação ou quaisquer prêmios de incentivo para qualquer envolvimento do FBO em atividades ou omissões que não estejam em conformidade com as Políticas da Empresa ou o Código de Conduta Profissional deve ser final. Atos intencionais de omissão e desrespeito às Políticas da Empresa ou ao Código de Conduta Profissional por parte de um FBO devem ser tratados com severidade, o que pode incluir rescisão e ação legal por danos.
- 16.02 Atividades proibidas que causam motivos para rescisão e responsabilidade por quaisquer danos causados por tais atos incluem, mas não estão limitados a, a seguinte conduta:
- (uma) **Fraudulento Patrocínio.** Um FBO está proibido de patrocinar indivíduos sem o conhecimento e execução de um aplicativo de proprietário de empresa do Forever Acordo por tais indivíduos; o patrocínio fraudulento de um indivíduo como um FBO; ou o patrocínio ou tentativa de patrocínio de indivíduos inexistentes como FBOs ou Clientes (“fantasmas”) para se qualificar para comissões ou bônus.
- (b) **Compra de bônus.** Um FBO é proibido de encomendar mais produtos do que o necessário para atender às necessidades de vendas imediatas, e produtos adicionais podem ser adquiridos somente após 75% do estoque desse produto foi vendido, consumido ou utilizado de outra forma. Um FBO está proibido de comprar produtos ou encorajar outros indivíduos a comprar produtos apenas com o propósito de se qualificar para bônus, e de usar qualquer outro mecanismo pelo qual compras estratégicas são feitas para maximizar comissões ou bônus quando um FBO não tem um uso de boa-fé para os produtos adquiridos. Para garantir que nenhum carregamento de estoque esteja ocorrendo:
- 1) Cada FBO que encomenda um produto que foi objeto de um pedido anterior também deve confirmar e certificar à Empresa que 75% do pedido anterior desse produto foi vendido ou utilizado de outra forma. Cada FBO deve manter registros precisos de vendas mensais, registros esses que podem estar sujeitos à inspeção pela Empresa mediante notificação razoável. Esses registros incluirão relatórios que refletem o estoque disponível no final do mês.
  - 2) A Empresa será liberal em sua aplicação da política de recompra no encerramento de um Negócio Forever, mas a FLP não recomprará produtos ou emitirá reembolsos sobre produtos certificados como tendo sido consumidos ou vendidos. Representar falsamente a

quantidade de produto vendido ou consumido para avançar no plano de marketing será motivo de rescisão.

- 3) Para desencorajar o FBO de encorajar outros FBOs a contornar a proibição de carregamento de estoque, a Empresa cobrará de volta ao upline de um FBO encerrado quaisquer bônus pagos sobre o produto devolvido de um FBO encerrado.
- (c) **Compra por procuração.** Um FBO está proibido de comprar produtos em qualquer outro nome que não seja o seu próprio nome.
- (d) **Vender para outro FBO.** Além das atividades de varejo, um FBO está proibido de vender produtos a qualquer FBO que não seja seu FBO patrocinado pessoalmente, mas com desconto de pelo menos 30% no preço. Qualquer outra venda a outro FBO, direta ou indiretamente, é uma transação proibida tanto para a venda quanto para a compra do FBO. O Crédito de Caso equivalente de tal venda proibida não será permitido para fins de cumprimento do requisito Ativo ou requisito de qualificação para quaisquer outros benefícios dentro do Programa de Marketing. Os ajustes resultantes devem ser feitos para este não cumprimento.
- (e) Um FBO está proibido de se envolver em atividades proibidas em todas as seções de 17.10, 19.02 e 20, conforme estabelecido neste documento.
- (f) Um FBO está proibido de aparecer, ser referenciado ou permitir que o nome ou imagem do FBO sejam apresentados ou referenciados em qualquer material promocional, de recrutamento ou de solicitação de outra empresa de vendas diretas.
- (g) Um FBO está proibido de qualquer ação ou omissão de ação que evidencie desrespeito intencional e negligência grosseira das Políticas da Empresa ou do Código de Conduta Profissional.
- (h) **Vender nas lojas.**
- 1) Exceto conforme fornecido nesta Seção abaixo, um FBO está proibido de permitir que os produtos da Empresa sejam vendidos ou exibidos em lojas de varejo, PXs militares, feiras de troca, mercados de pulgas ou exposições semelhantes. Contudo, exposições por um período de menos de uma semana em um período de doze meses no mesmo local são consideradas temporárias e, portanto, são permitidas após receber a aprovação por escrito do Home Office.
  - 2) Um FBO que tem um escritório voltado para serviços, barbearia, salão de beleza ou clube de saúde está autorizado a exibir e vender produtos dentro desse escritório, loja ou clube. No entanto, são proibidos sinais externos ou vitrines de tal FBO para anunciar a venda de produtos da Empresa.

- 3) Um FBO está proibido de vender ou comercializar produtos da marca Forever, exceto que esteja em sua embalagem original. No entanto, os produtos podem ser promovidos e servidos em restaurantes a copo ou porção.
- (eu) **Usando literatura não autorizada.** A aprovação prévia por escrito da Empresa é necessária para usar, produzir ou vender qualquer auxílio de vendas ou materiais, exceto aqueles fornecidos pela FLP.
- 1) Um FBO está proibido de promover ou vender quaisquer ajudas de vendas, materiais de treinamento, sites ou aplicativos não fornecidos pela FLP, exceto para FBOs dentro de sua própria linha descendente. Esses materiais oferecidos para venda à sua própria linha descendente devem ser aprovados pela FLP e ser vendidos a um preço razoável.
- (j) **Venda online.** Um FBO está proibido de negociar a venda de produtos Forever usando qualquer canal de vendas baseado na Internet que não seja a vitrine de varejo fornecida pela Empresa em [foreverliving.com](http://foreverliving.com) ou em um site FBO independente aprovado, conforme definido na Seção 17 deste documento..
- (k) **Vender a terceiros para revenda.** Um FBO está proibido de vender produtos FLP a qualquer pessoa com o propósito de revenda ou confiar a terceiros a venda de produtos FLP.
- (eu) **Patrocinando um FBO em outra empresa.** Um FBO é proibido de, 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 (12) meses, em, ou encorajando qualquer um desses pessoa, de qualquer forma, para promover oportunidades em programas de marketing de qualquer empresa de vendas diretas que não a FLP.
- (m) Um FBO está proibido de depreciar outros FBOs, produtos / serviços da FLP, o Plano de Marketing e Remuneração ou funcionários da FLP a outros FBOs ou terceiros. Quaisquer dúvidas, sugestões ou comentários sobre essas questões devem ser dirigidos por escrito apenas aos escritórios corporativos da FLP.
- (n) **Fazendo reivindicações de produtos.** Os FBOs não podem fazer qualquer representação, expressa ou implícita, de que os produtos Forever podem prevenir, diagnosticar, tratar ou curar qualquer doença ou condição médica. Os produtos do Forever que se destinam a ser ingeridos pelo corpo são puramente suplementos nutricionais e / ou nutricionais e são, portanto, regulamentados em todo o mundo como alimentos. Os produtos Forever que se destinam a ser usados no corpo são regulamentados em todo o mundo como cosméticos. Forever não produz ou distribui quaisquer

produtos que devam ser considerados ou descritos como um medicamento, tratamento ou cura.

- (o) **Fazendo declarações de ganhos.** Os FBOs não podem fazer qualquer representação, expressa ou implícita, em relação ao montante ou nível de renda, incluindo renda de período integral ou parcial, que um FBO em potencial possa razoavelmente esperar ganhar. As representações implícitas da 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 pródigo.
- (p) **Operando negócios por proxy.** Um Forever Business e qualquer downline resultante, criado ou operado por procuração, intencionalmente ou inadvertidamente, é proibido e deve ser ajustado para conformidade com as Políticas da Empresa e o Código de Conduta Profissional pelo Comitê Executivo.
- (q) **Exportando Produto.** Um FBO está proibido de exportar 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 tais produtos.
- (r) **Preço de publicidade do produto.** Um FBO está proibido de qualquer forma de publicidade de nossos produtos a qualquer preço abaixo do Preço de varejo sugerido. Isso inclui um preço declarado ou qualquer outra fórmula de preço que reduza o preço pago por qualquer produto Forever abaixo do SRP.
- (s) Um FBO está proibido de tentar de qualquer maneira induzir, coagir ou persuadir qualquer outro FBO a encerrar sua posição, encerrar seus negócios ou reduzir suas atividades de construção de negócios por qualquer motivo.
- (t) **Conduta imprópria.** A Forever terá o direito exclusivo de rescindir a distribuição de um FBO, sem aviso prévio, se ele / ela se envolver em conduta que, no julgamento razoável da Forever:
  - 1) é contrário ao espírito do Forever;
  - 2) é impróprio de um representante ou FBO da Forever;
  - 3) é ou pode ser prejudicial aos interesses da Forever; ou
  - 4) faz ou pode trazer descrédito para a Forever.

Após a rescisão sob esta Seção (t), o FBO está proibido de fazer declarações depreciativas ou depreciativas relativas à Forever para terceiros.

## 17. Políticas da Empresa

17.01 (uma) A relação do FBO com a FLP é de natureza contratual. Apenas indivíduos adultos, com 18 anos de idade ou mais, podem contratar a FLP para ser um FBO.

- 1) Um FBO pode, sujeito a condições específicas, registrar uma entidade empresarial fechada para manter seu Negócio Forever. Uma entidade comercial fechada deve ser definida como uma entidade comercial detida pelo FBO principal original ou, se exigido por lei ou aprovado pela FLP, serão permitidos dois (2) acionistas, proprietários, membros ou fiduciários que devem estar diretamente envolvidos em a operação cotidiana da empresa (doravante denominada “Entidade Empresarial”). Além da conformidade com todos os requisitos de negócios padrão da FLP e as Políticas da Empresa FLP e o Código de Conduta Profissional, os FBO individuais serão obrigados a assinar um Contrato de Entidade de Negócios Forever, que deve complementar, ser incorporado e considerado parte do , o Forever Business Owner Agreement, que descreve os termos e condições adicionais sob os quais o FBO concorda em operar como uma entidade empresarial. O Forever Business Entity Agreement pode ser obtido no link Formulários e downloads disponível em Meu negócio após fazer login como um FBO em [foreverliving.com](http://foreverliving.com).
  - 2) O O FBO é o único responsável por buscar aconselhamento profissional individual em relação ao estabelecimento de uma entidade empresarial, seus efeitos fiscais e quaisquer outras questões jurídicas contingentes. A FLP nega explicitamente qualquer responsabilidade relativa à decisão de um FBO de operar seu Negócio Forever como uma Entidade Empresarial. A FLP não representa nem deve dar qualquer conselho fiscal, contábil ou jurídico em relação à atribuição de um Forever Business a uma Entidade Empresarial.
  - 3) A Empresa não será responsável por qualquer perda de lucro, danos indiretos, diretos, especiais ou emergentes, e por quaisquer outras perdas incorridas ou sofridas por um FBO como resultado da transferência da distribuição de seu nome individual para uma entidade empresarial.
- (b) A FBO é considerado um contratante independente e é obrigado a conduzir seus negócios dentro dos termos do Acordo de Negócios Forever e em conformidade com as Políticas da Empresa e o Código de Conduta Profissional aplicáveis no país em que está atuando o negócio.
- (c) Um Forever Business consiste na pessoa nomeada no aplicativo Forever Business Owner formulário arquivado no Home Office.

Se o cônjuge de um FBO legalmente casado deseja criar seu próprio Forever Business, ele / ela deve fazê-lo patrocinando diretamente com seu cônjuge ou diretamente com o Patrocinador do cônjuge.

Se o cônjuge de um FBO rescindido legalmente casado deseja criar seu próprio Negócio Forever dentro de um ano da data de rescisão, ele / ela deve fazê-lo patrocinando diretamente sob o antigo Patrocinador do FBO rescindido. No entanto, se ingressar um ano ou mais após a rescisão, o cônjuge pode escolher qualquer FBO como seu patrocinador.

- (d) Um FBO deve ser responsabilizado por gerenciar adequadamente o seu Forever Business, especificamente, mas não se limitando a, impedir que membros da família usem as informações obtidas por meio de tal Forever Business para contornar o cumprimento das Políticas da Empresa e do Código de Conduta Profissional exigido ou evoluindo de o Forever Business do FBO. A falha de um FBO em gerenciar adequadamente seu Negócio Forever pode resultar em rescisão.
  - (e) No caso de os downlines de um patrocinador FBO em um país estrangeiro e o FBO não ter sido patrocinado anteriormente nesse país, o FBO será automaticamente patrocinado nesse país estrangeiro e concorda com as políticas e leis locais vigentes desse país estrangeiro e concorda em obedecer às políticas de resolução de disputas aqui estabelecidas.
- 17.02 O FLP concorda em vender o produto FBO e pagar bônus por volume, conforme previsto no Plano de Marketing da Empresa, desde que o FBO não viole o contrato do FBO com a FLP.
- 17.03 Um FBO pode desenvolver suas próprias técnicas de marketing, desde que não violem quaisquer regras, regulamentos ou estatutos da Empresa, estaduais, federais ou jurisdicionais.
- 17.04 Qualquer transferência que não seja por herança de um Negócio Forever, sem a aprovação prévia da Empresa, é proibida e qualquer transferência desse tipo será anulado. Para efeitos desta disposição, uma mudança de interesse beneficiário de um Trust detido Forever Business deve ser tratada como uma transferência, que requer aprovação por escrito da Empresa para ser válido.
- 17h05 Exceto conforme aqui previsto, um FBO está proibido de, direta ou indiretamente, mudar de Patrocinador. O FLP considerará apenas o primeiro Formulário válido recebido pelo Home Office. As aplicações subsequentes não serão permitidas.
- 17.06 Quando um FBO muda de residência para um país diferente, ele / ela deve notificar o antigo país de residência para que o endereço possa ser alterado e um novo país de origem atribuído.
- 17.07 **Erros ou perguntas.** Se um FBO tiver dúvidas ou acreditar que quaisquer erros foram cometidos em relação ao Desconto Pessoal, bônus, relatórios de

atividades downline, cobranças ou alterações, o FBO deve notificar o FLP dentro de sessenta (60) dias a partir da data do suposto erro ou incidente em pergunta. A FLP não se responsabiliza por quaisquer erros, omissões ou problemas não relatados no prazo de sessenta (60) dias.

#### 17.08 **Rescisão voluntária.**

- (uma) Um FBO pode encerrar seu Forever Business enviando uma solicitação por escrito, assinada por todos os indivíduos nomeados que aparecem no Forever Business atualmente aprovado. A data efetiva de rescisão é a data em que o Home Office aceita a solicitação de rescisão. O FBO de encerramento perde o nível de vendas atual e todos os downlines, incluindo aqueles em países estrangeiros, estabelecidos na época.
- (b) Quando um FBO é encerrado, o cônjuge (se pertencer ao mesmo Negócio FBO) também é considerado encerrado.
- (c) Após 12 meses, um FBO encerrado pode se candidatar novamente, sujeito à aprovação do Home Office. Mediante tal aprovação, o FBO entrará como Cliente Preferencial e não terá a organização downline anterior restaurada.
- (d) Se o FBO que está encerrando for um Gerente Patrocinado Reconhecido e tiver quaisquer Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração em sua organização, esses Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados para o Patrocinador recém-nomeado.
- (e) O gerente reconhecido patrocinado rescindido continuará a contar para o seu nível de distintivo de Gerente de Patrocinador anterior.

#### 17.09 **Rescisão ou suspensão por justa causa.**

- (uma) Rescisão significa uma rescisão de todos os privilégios domésticos e internacionais e direitos contratuais disponíveis para um FBO, incluindo o privilégio de comprar e distribuir os produtos. A rescisão resultará na incapacidade de se qualificar para os Bônus e na rescisão da participação em todos os outros programas de benefícios patrocinados pela Empresa.
- (b) Um FBO rescindido deverá, mediante solicitação da FLP, ser responsável por reembolsar, devolver ou compensar a FLP por quaisquer programas de benefícios, prêmios, estoques ou bônus recebidos da FLP a partir e após a data das atividades que causaram tal rescisão. Após a recuperação de quaisquer custos ou danos resultantes da conduta do FBO rescindido, os bônus perdidos, causados por tal rescisão, devem ser pagos ao próximo upline FBO qualificado que não viole qualquer uma das Políticas da Empresa e do Código de Conduta Profissional.



- (c) Após 12 meses, um FBO encerrado pode se candidatar novamente, sujeito à aprovação do Home Office. Mediante tal aprovação, o FBO entrará como Cliente Preferencial e não terá a organização downline anterior restaurada.
- (d) A suspensão é um status temporário que proíbe um FBO de fazer pedidos, receber lucros e pagamentos de bônus e patrocinar outros FBOs.
- (e) Os lucros e bônus de um FBO suspenso serão mantidos até que o FBO seja reintegrado ou encerrado. Se restabelecido, os pagamentos retidos devem ser pagos ao FBO; caso contrário, serão desembolsados de acordo com o plano de marketing.
- (f) Se o FBO encerrado for um Gerente Patrocinado Reconhecido e tiver quaisquer Gerentes Reconhecidos de 1ª Geração em sua organização, esses Gerentes serão classificados como Gerentes Herdados para o Patrocinador recém-nomeado.
- (g) O gerente reconhecido patrocinado rescindido continuará a contar para o seu nível de distintivo de Gerente de Patrocinador anterior.

#### 17.10 Políticas da Internet.

- (uma) **Venda de produtos online.** Para manter a integridade da marca, da linha de produtos e da relação FBO / Cliente da FLP, são oferecidas a um FBO as seguintes opções de website na Internet. Em primeiro lugar, um FBO pode comprar um site FBO aprovado pela Empresa, FLP360, para produtos de marketing online usando um link direto para a loja Web da Empresa em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao). Os pedidos online serão atendidos diretamente pela Empresa neste site. Este link de internet é organizado de forma que as páginas do FLP permaneçam no site do FBO. Os convidados praticamente nunca saem do site do FBO. Alternativamente, um FBO pode estabelecer um “Site do FBO aprovado” de acordo com os termos e condições adicionais enumerados no Anexo 1, anexo a este instrumento e que fazem parte desta Política da Empresa.
- (b) Patrocinar um FBO online por meio de um formulário de assinatura eletrônica ou formulário online é proibido fora do aplicativo direto ou link para o site oficial da Empresa em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao).
- (c) **Publicidade Eletrônica.** Sites FBO independentes que tenham sido aprovados pela Empresa ou que façam parte de um banner online ou exibam anúncios que estejam em conformidade com as diretrizes de publicidade da Empresa e tenham sido aprovados pela Empresa, serão permitidos. Banners online ou anúncios gráficos devem ser enviados à Empresa para aprovação antes da publicação online e devem vincular o usuário ao site da Empresa ou a um site FBO independente que tenha sido aprovado pela Empresa. Toda a publicidade eletrônica está sujeita e controlada pelas Políticas da Empresa e

pelo Código de Conduta Profissional relativo a publicidade e diretrizes promocionais.

## 18. Legal

### 18.01 Resolução de disputas / renúncia ao julgamento do júri.

(uma) Se uma controvérsia ou reclamação decorrente ou relacionada ao relacionamento do FBO ou aos produtos FLP não puder ser resolvida por negociações, a Empresa e o FBO concordam que, a fim de promover o máximo possível, uma resolução mutuamente amigável da disputa em tempo hábil, de maneira eficiente e econômica, ele renunciará aos seus respectivos direitos a um julgamento por júri e resolverá a disputa submetendo a disputa à American Arbitration Association (AAA) para arbitragem vinculativa no Condado de Maricopa, Arizona, de acordo com os procedimentos escritos adotados pela FLP para resolução de disputas de acordo com a Política de Resolução de Disputas atualmente em vigor e disponível no site da Empresa em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao). O Condado de Maricopa, Arizona deve ser considerado o único e exclusivo local de jurisdição e foro de qualquer disputa entre a empresa e o FBO e, se apropriado, de acordo com os procedimentos de resolução de disputa da FLP, um tribunal de jurisdição competente localizado no Estado do Arizona, Condado de Maricopa. A Aplicação e o Contrato do Proprietário de Negócios do Forever serão regidos em todos os aspectos pelas leis do Estado do Arizona.

(b) Participar do programa de patrocínio internacional é um privilégio que dá a cada FBO a chance de se beneficiar da rede internacional de empresas da FLP. O programa de patrocínio internacional é monitorado a partir do escritório central da FLP em Maricopa County, Arizona. Um FBO que participa do programa de patrocínio internacional concorda e consente com quaisquer disputas decorrentes ou relacionadas ao relacionamento do FBO ou produtos FLP, envolvendo qualquer uma das empresas afiliadas da FLP, devem ser resolvidas por meio de arbitragem vinculativa no Condado de Maricopa, Arizona, de acordo com a Forever As políticas atuais de resolução de disputas da Living.com e da Forever Living Products International, LLC conforme estabelecidas acima e indicadas no site da empresa da FLP em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao).

### 18.02 Transferências testamentárias.

(uma) A transferência ou cessão de um Negócio Forever é proibida, exceto em caso de morte ou separação judicial ou divórcio.

(b) Todos os Pedidos de Proprietário de Empresa Forever que contenham duas assinaturas, independentemente de quando assinados, devem ser tratados como a criação de uma Locação Conjunta com Direito de Sobrevivência. Se o FBO residir em estado de propriedade comunitária, o tratamento será o de Propriedade Comunitária com Direito de Sobrevivência. Na confirmação da morte de qualquer um dos dois FBOs signatários, o Forever Business será

automaticamente transferido para o sobrevivente dos dois. Este será o caso independentemente do que for declarado no testamento do primeiro FBO a ser falecido. Além disso, isso significa que quando duas pessoas assinaram o aplicativo Forever Business Owner sobrevivente dos dois será o único FBO após a morte do primeiro. Se um FBO não desejar esse resultado, ele deve entrar em contato com o Home Office para expressar suas necessidades e determinar se tais necessidades podem ser atendidas. Lembre-se de que nenhuma mudança em um Negócio Forever pode ser feita durante sua vida, exceto no caso de separação judicial ou divórcio.

- (c) Se a aplicação do Distribuidor de uma pessoa legalmente casada tiver marcado a caixa de estado civil como sendo Casado, mas a aplicação contiver apenas a assinatura de uma das partes casadas, a empresa tratará o Negócio Forever como sendo um Locatário Conjunto com Direito de Sobrevivência.
- (d) As candidaturas de Forever Business Owner que têm a caixa de estado civil marcada como solteiras e com apenas uma assinatura serão tratadas pela empresa em conformidade.
- (e) Transferir o Forever Business de uma única pessoa em caso de morte, tal FBO deve ter um Testamento ou uso de um Fideicomisso do Outorgante.
- (f) A Empresa reconhece Locação Conjunta com Direito de Sobrevivência e uso de Outorgantes Trusts como meio legal de manter um Negócio Forever e, em caso de morte de um FBO, um meio de transferir o Negócio Forever para o Sobrevivente ou beneficiário nomeado, respectivamente, sem ter que passar por processo de inventário para levar a propriedade ao herdeiro pretendido.
- (g) Se o Negócio Forever for mantido em uma Entidade Empresarial, a morte do acionista principal não removerá o Negócio Forever da Entidade Empresarial, desde que a propriedade da Entidade Empresarial permaneça em conformidade com as políticas da Empresa que regem a propriedade de tal Entidade Empresarial. A transferência será reconhecida pela Companhia quando uma ordem judicial ou documentos legais que tratam da transferência são submetidos e aprovados pela Companhia.
- (h) No prazo de seis (6) meses após a data da morte do FBO, o FBO sobrevivente, o fiduciário ou o representante do patrimônio deverá fornecer uma notificação de tal morte ao seu Home Office da FLP. Tal notificação deve incluir uma cópia autenticada da certidão de óbito, uma cópia autenticada do Testamento ou do Grantor's Trust, ou Ordem Judicial, autorizando a transferência do Forever Business para um sucessor qualificado. Após seis (6) meses a partir da data da morte, a FLP pode 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 e / ou rescisão do Negócio Forever. Se com base em razões válidas, um pedido de prorrogação razoável do tempo para fornecer

documentos de transferência pode ser submetido ao Home Office doméstico FLP do FBO falecido antes do final do período de seis (6) meses. A FLP reserva-se o direito de fazer pagamentos ao co-sobrevivente, beneficiário, fiduciário ou representante pessoal legalmente autorizado do espólio de um FBO falecido, enquanto se aguarda o envio atempado da documentação legal adequada.

(eu) 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 trust ou tutela para vários herdeiros ou filhos menores. No caso de uma relação de confiança ser estabelecida, uma cópia deve ser colocada em arquivo com a FLP. Seus termos devem permitir claramente que o fiduciário atue como um FBO. Um tutor ou administrador de um truste testamentário deve ser nomeado pelo tribunal de jurisdição adequada e receber aprovação específica para ser FBO em nome dos menores.
- 3) Um administrador ou tutor deve manter o status de FBO, desde que o contrato do Proprietário do Forever Business não seja violado, até que os beneficiários tenham atingido a maioridade e um herdeiro aceite a responsabilidade de operar o Forever Business com a aprovação prévia do tribunal.
- 4) Um fiduciário, tutor, cônjuge ou outro representante do tipo FBO será responsável pelas ações do beneficiário, tutelado ou seu cônjuge para fins de cumprimento dos termos da política do contrato de Proprietário do Forever Business. A violação das Políticas da Empresa e do Código de Conduta Profissional por qualquer um dos indivíduos acima pode resultar no encerramento do Forever Business.
- 5) A posição herdável do Forever Business dentro do Plano de Marketing da Empresa é limitada ao reconhecimento não superior ao de Gerente. No entanto, os bônus devem ser pagos nos mesmos níveis e requisitos que detidos pelo falecido. Todos os Gerentes Patrocinados pertencentes ao Negócio Forever serão reclassificados como Gerentes Herdados, que podem posteriormente se qualificar como Gerentes Patrocinados conforme descrito na Seção 5.04 (e). Posições de negócios para sempre abaixo de gerente devem ser herdadas nesse nível.

### 18.03 Transferências devido ao divórcio.

- (uma) Durante um divórcio pendente ou negociação de um acordo de propriedade, a FLP continuará a desembolsar os pagamentos ao FBO como foi feito antes da ação pendente.
- (b) Em caso de divórcio ou uma separação judicial, um acordo de liquidação de propriedade legalmente executável pode decretar que o Negócio Forever seja concedido a um dos cônjuges. O Forever Business não pode, no entanto, ser dividido. Apenas um indivíduo adulto terá direito a manter a linha descendente atual deste Negócio Forever. O outro cônjuge pode escolher estabelecer seu próprio Negócio Forever no mesmo nível do Plano de Marketing, mas não superior ao gerente, conforme estabelecido com o ex-cônjuge. Esse outro cônjuge deve usar o patrocinador original. O novo Negócio Forever do outro cônjuge será tratado pelo patrocinador como Herdado até ser requalificado.

## 19. Convênios restritivos

19.01 Na medida do permitido por lei, a FLP, seus diretores, executivos, acionistas, funcionários, cessionários e agentes (coletivamente referidos como "Associados") não serão responsáveis por, e os O FBO libera a FLP e seus associados e renuncia a todas as reivindicações, por qualquer perda de lucros, danos indiretos, diretos, especiais ou consequenciais, e por quaisquer outras perdas incorridas ou sofridas pelo FBO como resultado de: (a) violação do FBO do Forever Business Owner Agreement das Políticas da Empresa FLP e do Código de Conduta e Procedimentos Profissionais; (b) a promoção ou operação do Forever Business do FBO e as atividades do FBO relacionadas a ele; (c) dados incorretos ou errados do FBO ou informações fornecidas à FLP ou seus associados; ou (d) a falha do FBO em fornecer quaisquer informações ou dados necessários para a FLP operar seus negócios, incluindo, sem limitação, a inscrição e aceitação do FBO no Plano de Marketing da FLP e o pagamento de bônus por volume; ou (e) transferências em decorrência de morte, separação legal ou divórcio de um FBO. CADA FBO CONCORDA QUE TODA A RESPONSABILIDADE DA FLP E DE SEUS ASSOCIADOS POR QUALQUER REIVINDICAÇÃO RELACIONADA À RELAÇÃO DE CONSCIENTIZAÇÃO INCLUINDO, MAS NÃO SE LIMITANDO A, QUALQUER CAUSA DE SOM DE AÇÃO NO CONTRATO, TORTO OU PATRIMÔNIO, NÃO DEVERÁ EXCEDER, E ESTARÁ LIMITADO À QUANTIDADE DE PRODUTOS QUE FBO ADQUIRIU DA FLP QUE ESTÃO EM CONDIÇÃO REVENDA.

### 19.02 Licença limitada para usar marcas da empresa.

- (uma) O nome "Forever Living Products" e os símbolos da FLP e outros nomes que possam ser adotados pela FLP, incluindo nomes de produtos FLP, são nomes comerciais de propriedade e marcas comerciais da Empresa.
- (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 nos termos do Contrato de Proprietário de Empresa Forever e o correspondente políticas e procedimentos. Todas as Marcas são e devem permanecer propriedade exclusiva da "FLP". As marcas só podem ser usadas conforme autorizado pelo Forever Business Owner Agreement e pelas políticas e procedimentos correspondentes da FLP. A licença concedida aqui será válida apenas enquanto o FBO estiver em boa situação e em total conformidade com as políticas e procedimentos da FLP. No entanto, é proibido para um fbo reivindicar 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 forma, forma ou forma) a menos que foi aprovado por escrito pela FLP. Essas marcas são de grande valor para a FLP e são fornecidas a cada FBO para uso de cada FBO apenas de uma maneira expressamente autorizada.

- (c) Os FBOs não podem usar qualquer material escrito, impresso, gravado ou qualquer outro material em publicidade, promoção ou descrição do produto ou programa de marketing FLP, ou de qualquer outra forma, qualquer material que não tenha direitos autorais e fornecido pela FLP, a menos que tal material tenha sido submetido ao FLP e aprovado por escrito pelo FLP antes de ser divulgado, publicado ou exibido.
- (d) Os FBOs não podem alterar nenhuma embalagem, rótulo ou orientação de uso de quaisquer Produtos FLP, ou recomendar que um Produto seja usado de qualquer forma diferente da indicada pela literatura da Empresa.



## 20. Informação Confidencial e Acordo de Confidencialidade

- 20.01 (uma) Os relatórios da linha descendente e todos os outros relatórios e informações genealógicas, incluindo, mas não se limitando a, informações da organização de vendas da linha descendente e declarações de recapitulação da comissão, são privados, proprietários e confidenciais da FLP.
- (b) Cada FBO que recebe tais informações deve tratá-las como privadas e confidenciais e tomar cuidado para manter o seu sigilo e abster-se de fazer qualquer uso delas para qualquer finalidade que não seja a gestão de sua organização de vendas downline.
- (c) Um FBO pode ter acesso a informações privadas e confidenciais que ele / ela reconhece ser proprietário, altamente sensível e valioso para os negócios da FLP e está sendo feito para ele / ela única e exclusivamente para fins de promoção da venda de produtos FLP e prospecção, treinamento e patrocínio de terceiros que possam desejar se tornar FBOs e para continuar a construir e promover o seu negócio FLP.
- (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, de não ser geralmente conhecido por outras pessoas que podem obter valor econômico de sua divulgação ou uso; e
  - 2) está sujeita a esforços razoáveis nas circunstâncias para manter o seu sigilo.
- (e) Sempre que a FLP disponibilizar informações para o FBO, isso terá o único propósito de conduzir os negócios da FLP.
- (f) Um FBO está proibido de usar, divulgar, duplicar ou de outra forma fazer qualquer segredo comercial ou informação confidencial disponível para qualquer pessoa que não seja FBO, sem o consentimento prévio por escrito da FLP.
- (g) Um FBO está 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 o propósito de conduzir seus negócios FLP.
- (h) Um FBO deve manter a confidencialidade e segurança do segredo comercial e das informações confidenciais em sua posse e para proteção contra divulgação, uso indevido, apropriação indébita ou qualquer outra ação inconsistente com os direitos da FLP.

- (eu) Outras Alianças Restritivas. Em consideração à FLP pelo recebimento de Segredos Comerciais ou Informações Confidenciais, o FBO inerentemente concorda que, durante o prazo do Forever Business, o FBO não deve tomar ou encorajar qualquer ação, cujo objetivo ou efeito seria contornar, violar, interferir ou diminuir o valor ou benefício das relações contratuais da FLP com qualquer FBO. Sem limitar a generalidade do precedente, durante o prazo do Forever Business, 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 12 (doze) meses, em, ou para encorajar qualquer pessoa de alguma forma a promover, oportunidades em programas de marketing de qualquer empresa de vendas diretas que não a FLP.
- (j) Os acordos contidos nas “Informações Confidenciais” Seção destas políticas deve permanecer para sempre e para sempre. Os acordos contidos na seção "Avenças Restritivas Adicionais" destas políticas permanecerão em pleno vigor e efeito durante a vigência do Contrato Forever de Proprietário de Negócios anteriormente executado entre a FLP e o FBO, e daí em diante até o final de um (1) ano a partir de o último recebimento de qualquer Informação Confidencial ou doze (12) meses após a expiração e rescisão de tal Contrato de Proprietário de Empresa Forever.

## 21. Garantia, garantia, devolução de produto e recompra

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

21.02 A FLP garante satisfação e garante que seus produtos estão isentos de defeitos e substancialmente em conformidade com as especificações do produto. Para todos os produtos FLP exclusivos de literatura e produtos promocionais, esta garantia e garantia terá a duração de trinta (30) dias a partir da data de compra.

### **Clientes de varejo / preferenciais:**

- 21.03 (a) Varejo /Os clientes preferidos têm garantia de 100% de satisfação com o produto. Dentro de trinta (30) dias a partir da data de compra, um Varejo / Cliente Preferencial pode
- 1) Obtenha uma nova substituição para qualquer produto defeituoso; ou
  - 2) Cancele a compra, devolva o produto e obtenha o reembolso total do preço de compra, sem frete.
- (b) Em todos os casos, é necessário fornecer à fonte de compra a notificação adequada, a prova de compra e a devolução oportuna do produto. A FLP reserva-se o direito de rejeitar devoluções repetitivas.
- (c) Quando os produtos FLP são adquiridos por clientes de varejo / preferenciais de ou por meio da loja on-line da empresa e, posteriormente, devolvidos para reembolso, o lucro e o bônus que foram desembolsados serão cobrados do (s) FBO (s) que se beneficiaram com a venda.
- (d) QuandoOs produtos FLP são adquiridos de ou através de um FBO, sendo que o FBO é o principal responsável pela satisfação do cliente ao trocar o produto ou reembolsar o dinheiro. No caso de haver uma disputa, a FLP determinará os fatos e resolverá a questão. Se o dinheiro for desembolsado pela FLP, o mesmo será cobrado de volta ao (s) FBO (s) que se beneficiaram com a venda do produto.

### **Procedimento de reembolso e recompra para o FBO**

21.04 Durante os respectivos períodos declarados de garantia e garantia, A FLP fornecerá uma nova substituição do mesmo produto em troca de um produto defeituoso ou por um que tenha sido devolvido a um FBO por um cliente de varejo por falta de satisfação. Tal substituição estará sujeita à validação do comprovante de compra apresentado em tempo hábil. Essa compra deve ter sido pelo FBO devolvendo o produto. Além disso, para substituições de produtos a um FBO para devoluções de produtos por clientes de varejo, uma prova de venda para o cliente de varejo e uma prova escrita de cancelamento junto com

um recibo assinado para devolução de fundos, bem como a devolução de produtos ou recipientes vazios é necessário. Devoluções repetitivas de produtos pelas mesmas partes podem ser rejeitadas.

- 21.05 (uma) A FLP deve comprar de volta qualquer produto FLP não vendido e vendável, exceto literatura, que tenha sido comprado nos 12 (doze) meses anteriores de qualquer FBO que encerrar seu Negócio Forever. Tal recompra será realizada pelo encerramento do FBO, primeiro notificando por escrito a FLP da intenção de encerrar o Negócio Forever e renunciar a todos os direitos e privilégios relacionados a ele. O FBO de encerramento deve devolver todos os produtos para os quais um reembolso está sendo reivindicado, junto com a prova de compra, à FLP.
- (b) Se o produto devolvido por um FBO de rescisão foi comprado ao Preço do Cliente Preferencial, o lucro do cliente preferencial será deduzido do FBO a quem foi pago. Se o produto devolvido for maior que 1 cc, todos os bônus e créditos de caso recebidos pelo upline do FBO de encerramento para os produtos devolvidos serão deduzidos do upline. Se os créditos de caso foram usados para quaisquer movimentos de nível do FBO ou upline, esses movimentos podem ser recalculados após a dedução dos créditos de caso para determinar se os movimentos devem permanecer em vigor.
  - (c) Se um FBO de encerramento retornar qualquer Combination Pak e estiver faltando algum produto, o reembolso e as deduções do upline será calculado como se todo o Combo Pak fosse devolvido e, em seguida, o preço dos componentes em falta será deduzido do reembolso emitido.
  - (d) Após a verificação dos fatos, o FBO receberá um reembolso cheque da FLP no valor igual ao custo do FBO dos produtos devolvidos, descontados os bônus pessoalmente recebidos e os custos de manuseio, frete e quaisquer outras compensações cabíveis.
  - (e) Depois de recuperar quaisquer custos ou danos resultantes da conduta adversa do FBO encerrado, se houver, o FLP removerá o FBO do Plano de Marketing do FLP e toda a sua organização downline subirá diretamente sob o Patrocinador do FBO de encerramento na sequência de geração atual.
- 21.06 A "Regra de Recompra" destina-se a impor ao Patrocinador e à Empresa a obrigação de garantir que o O FBO está comprando produtos com sabedoria. O patrocinador deve envidar todos os esforços para fornecer orientações recomendadas ao FBO, de modo que ele / ela adquira apenas 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**

(uma) Temos muito orgulho não apenas do que alcançamos, mas também de como o alcançamos. Na verdade, muito do apelo da Empresa para novos Proprietários de Negócios em potencial é seu merecido legado de integridade, o respeito que mostramos aos outros e a diligência com a qual construímos negócios Forever bem-sucedidos. Como proprietário da empresa, convidamos você a examinar mais de perto sua função na manutenção desses valores fundamentais e dos padrões de conduta subjacentes de uma maneira que contribua para o nosso legado e garanta nosso sucesso mútuo de longo prazo. O não cumprimento dos princípios descritos no Código de Conduta Profissional pode resultar em ação disciplinar que pode incluir demissão.

### 22.02 **Esforço, Sacrifício e Dedicção**

(uma) A Forever Business Owners ensina os princípios de vendas diretas e marketing de rede às suas equipes, enfatizando que, como qualquer outra atividade que valha a pena, é necessário esforço e sacrifício para ter sucesso. A flexibilidade e a liberdade financeira proporcionadas pela Forever Opportunity são conquistadas por aqueles que se dedicam a uma rotina de trabalho árduo por um longo período de tempo.

### 22.03 **FBOs são construtores**

(uma) Os proprietários de negócios do Forever são construtores. Eles constroem seus negócios de varejo individuais, seus negócios patrocinados de primeira linha e sua equipe multigeracional. Não há lugar para demolir, desmantelar ou desencorajar terceiros de construir seus respectivos negócios.

### 22.04 **Nenhuma reivindicação médica, de estilo de vida ou de renda**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever são verdadeiros quando fazem prospecção, não fazendo afirmações exageradas sobre a Empresa, as capacidades de seus produtos ou as recompensas disponíveis em seu Plano de Marketing, seja pessoalmente ou via mídia social. Isso inclui reivindicações médicas e projeções de receita de qualquer tipo.

### 22.05 **Lealdade**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever são leais à Empresa, seus funcionários e representantes, e outros Proprietários de Negócios em todos os momentos, evitando fofocas, críticas e 'política' interna.

### 22.06 **Vendedor direto profissional orgulhoso**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever parecem e atuam como um orgulhoso vendedor direto profissional e comerciante de rede.

**22.07 Ensine bons princípios de rede**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever ensinam aos seus Proprietários de Negócios e equipes de Downline bons princípios de networking e conduta pessoal.

**22.08 Atitude positiva**

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

**22.09 Apoiar colegas proprietários de negócios**

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

**22.10 Conformidade com as Políticas da Empresa, Código de Conduta Profissional, Código de Ética DSA**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever estão cientes e cumprem todos os aspectos das Políticas da Empresa, do Código de Conduta Profissional e do Código de Ética da DSA.

**22.11 Participação em eventos da empresa**

(uma) Os proprietários de empresas do Forever no nível de gerente participam da maioria dos eventos da empresa e promovem eventos da empresa para sua equipe.

**22.12 Lidere pelo exemplo**

(uma) A Forever Business Owners lidera pelo exemplo patrocinando novos Business Owners de linha de frente, obtendo 4 créditos de caso mensais e se esforçando para se qualificar como Leadership Managers e obter o Incentivo Ganhado, Bônus do Presidente, Eagle Manager Retreat e Global Rally.

**22.13 Evite a compra excessiva de produtos**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever encorajam seus patrocinadores a manter um estoque de produtos adequado às suas necessidades para consumo pessoal e atividade de vendas diretas e evitar compras excessivas.

**22.14 Integridade no patrocínio**

(a) Os Proprietários de Negócios Eternos insistem que os Proprietários de Negócios em potencial sejam patrocinados pelo Proprietário de Negócios que os

apresentou à Oportunidade Para Sempre; e abster-se de patrocinar a perspectiva de outro empresário.

**22.15 Lidando com Desafios, Questões e Problemas**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever lidam com desafios, questões e problemas pessoalmente e não os compartilham com Proprietários de Negócios 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 seu patrocinador e mudando de linha ascendente ou para a Empresa para consultas adicionais.

**22.16 Abstenha-se de promover produtos ou serviços que não sejam para sempre**

(uma) Os Proprietários de Negócios do Forever se abstêm de promover e / ou vender qualquer produto ou serviço que não seja do Forever sem a aprovação prévia por escrito do International Home Office.

**22.17 Cobranças excessivas para comparecimento às reuniões**

(uma) Os Proprietários de Negócios do Forever se abstêm de promover ou hospedar eventos, seminários, webinars ou reuniões, independentemente do local ou modalidade, dentro do universo de FBOs do Forever onde a cobrança por tal atividade exceda os custos de equilíbrio razoáveis de produção / condução da 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 Empresa**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever demonstram sua disposição em ajudar outros FBOs, independentemente da linha de patrocínio, convidando-os e seus convidados para reuniões realizadas nas instalações da Empresa.

**22.19 Persuadindo FBOs a encerrar**

(uma) Os Proprietários de Negócios da Forever se abstêm de, de qualquer maneira, induzir, coagir ou persuadir qualquer outro Proprietário de Negócios a encerrar sua posição, cessar seus negócios ou reduzir suas atividades de construção de negócios por qualquer motivo.

**22.20 Anúncio do preço de venda do produto**

(uma) Os Proprietários de Negócios Forever se abstêm de qualquer forma de publicidade de nossos produtos a qualquer preço abaixo do Preço de Varejo Sugerido. Isso inclui um preço declarado ou qualquer outra fórmula de preço que reduza o preço pago por qualquer produto Forever abaixo do SRP.

## Anexo 1 - Site FBO aprovado

### Termos e Condições

#### 1. Geral

Um FBO só pode anunciar e vender produtos da Empresa por meio de uma loja pessoal da Web do Forever em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao) ou um site FBO independente aprovado (um "Site FBO aprovado"), de acordo com os critérios especificados nas Políticas e Procedimentos da Empresa, Código de Conduta Profissional ("Política da Empresa"). Além de cumprir todos os requisitos padrão do FLP definidos na Política da Empresa, o FBO deve cumprir os termos e condições deste Anexo 1, que complementam, são incorporados e considerados parte da Política da Empresa, delineando os termos e condições adicionais necessário para um site FBO aprovado.

Um FBO só deve exibir e oferecer para venda produtos da Empresa em um site independente que satisfaça os termos e condições estabelecidos na Política da Empresa e neste Anexo e que tenha sido autorizado com dois meses de antecedência por escrito pela Empresa, autorização essa que não deve ser retido injustificadamente (tal site independente autorizado é referido como um "Site FBO aprovado").

Um FBO deve notificar a Empresa com antecedência sobre a (s) URL (s) e o (s) nome (s) comercial (is) do site da Internet que deseja usar para o seu site FBO aprovado e sobre quaisquer alterações a estes durante a vigência do contrato. Os URLs e nomes comerciais não podem, de forma alguma, prejudicar o caráter luxuoso e a imagem de prestígio da Empresa e dos produtos da Empresa.

Um FBO deve manter uma lista atualizada de todos os URLs que usa para publicidade e venda de produtos da Empresa e fornecê-la à Empresa no primeiro dia útil de cada mês.

No caso de um FBO ter a intenção de revisar substancialmente seu Site FBO Aprovado, o FBO deve notificar a Empresa com antecedência sobre o lançamento do site revisado e a Empresa verificará se os critérios neste Anexo ainda estão sendo atendidos. O site FBO aprovado revisado deve ser autorizado com antecedência por escrito pela Empresa antes de seu lançamento, autorização essa que não deve ser negada injustificadamente.

**Apresentação.** Um FBO com um site FBO aprovado deve garantir que seu site FBO aprovado:

(uma) Não usa o nome "Forever Living", "Forever Living Products" ou qualquer protegido marcas registradas, marcas, nomes comerciais e / ou outros nomes da Empresa ou de qualquer de suas afiliadas ou nomes de produtos usados pela Empresa, isoladamente ou em combinação com outros nomes, letras ou



- figuras, como um nome de domínio para seu site FBO aprovado, a menos que aprovado pela Empresa com antecedência por escrito;
- (b) Provê imediatamente a identificação do site do FBO aprovado como um site de um FBO independente, ao declarar claramente o nome do FBO e a adição de "Independent Forever Business Owner" em todos os momentos no site do FBO aprovado;
  - (c) Exibe apenas produtos da empresa no site aprovado do FBO, a menos que a aprovação prévia da empresa tenha sido obtida;
  - (d) É profissionalmente projetado e formatado de acordo com um padrão compatível com a imagem de marca da Empresa. O ambiente do site aprovado do FBO deve, em todos os momentos, ser consistente com o caráter e a imagem da empresa e dos produtos da empresa. O site FBO aprovado não deve prejudicar a imagem da marca da Empresa, por exemplo, seu nome, sinalização, conteúdo (incluindo mensagens, imagens, links e outros elementos) e / ou 'aparência e comportamento' geral;
  - (e) Exibe fotografias de todos os produtos da empresa disponíveis para venda, capazes de serem exibidas pelos usuários em uma resolução superior a 72 pixels por polegada (ppi). Todas as fotografias dos produtos da Empresa devem ser obtidas da Empresa, sujeitas aos termos e condições que possam ser impostos ao seu uso, ou previamente aprovados pela Empresa;
  - (f) Inclui descrições dos produtos da empresa à venda. Um FBO deve incluir apenas descrições de produtos fornecidas ou autorizadas pela Empresa;
  - (g) Fornece informações precisas e não enganosas sobre os produtos da Empresa. De acordo com a Seção 16.02 (n) da Política da Empresa, um FBO não pode declarar ou reivindicar, implícita ou explicitamente, que os produtos da Empresa podem prevenir, diagnosticar, tratar ou curar qualquer doença ou condição médica. Os produtos da empresa que se destinam a ser ingeridos devem ser comercializados apenas como alimentos ou suplementos alimentares e são registrados como alimentos em todo o mundo. Os produtos da empresa que se destinam ao uso no corpo são registrados como produtos cosméticos em todo o mundo. A Empresa não fabrica ou distribui quaisquer produtos que possam ser considerados produtos farmacêuticos ou possam ser considerados e / ou descritos como destinados à cura ou tratamento;
  - (h) É facilmente navegável e facilita uma função de busca e categorização por categoria de produto, linha de produto e produto;
  - (eu) É otimizado para uso com resoluções de tela e navegadores da web padrão;
  - (j) Exibe o endereço URL do FBO na barra de endereço do navegador da web em todos os momentos durante o processo de pedido;

- (k) Contém um link para o site oficial da Empresa, [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao), para facilitar um acesso para clientes. O site aprovado do FBO não deve conter links para sites que prejudiquem a imagem da marca da Empresa;
- (eu) Não contenha, se refira a ou esteja vinculado a páginas que contenham material ilegal, infrator, obsceno ou pornográfico ou páginas que promovam violência, discriminação ou contenham discurso de ódio;
- (m) Deve ser hospedado por um provedor de serviços de Internet de boa reputação, em um servidor confiável de alta qualidade e com largura de banda suficiente para atender à demanda média do cliente, sem reduções significativas na velocidade ou confiabilidade. Se o site do FBO aprovado for hospedado por uma plataforma de terceiros, o FBO deve garantir que os clientes não visitem o site do FBO aprovado por meio de um site com o nome ou logotipo da plataforma de terceiros. O site FBO aprovado deve ser muito confiável e acessível, com pelo menos 99,9% de disponibilidade e uma latência muito baixa.

**Marketing.** Um FBO deve:

- (uma) Cumprir todas as leis e regulamentos aplicáveis em todos os momentos, incluindo, sem limitação, aqueles sobre proteção de dados e privacidade (incluindo o Regulamento Geral de Proteção de Dados (UE) Nº 2016/679), venda à distância, comércio eletrônico, proteção ao consumidor e responsabilidade do produto, enganoso e publicidade comparativa, concorrência desleal, difamação, assinaturas eletrônicas e direitos de propriedade intelectual;
- (b) Impedir a entrega ou venda de produtos da Empresa que são proibidos pelas 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 Empresa no território de venda potencial.
- (c) Operar o site do FBO aprovado exclusivamente sob o nome do próprio FBO e não deve autorizar terceiros a vincular ao site do FBO aprovado de qualquer maneira que possa confundir os visitantes quanto à identidade do proprietário e operador do site do FBO aprovado;
- (d) Não autorizar terceiros a enquadrar o site aprovado do FBO (ou seja, apresentar conteúdo do site aprovado do FBO em qualquer site de terceiros) ou fazer um "link profundo" para qualquer (sub) página no site aprovado do FBO que não esteja claramente marcado com o Nome do FBO (ou seja, link para uma página interna ou subsidiária localizada em um ou vários níveis abaixo da página inicial do site do FBO aprovado). Se o FBO tomar conhecimento de que qualquer terceiro está fazendo um "link direto" para qualquer (sub)

página que contenha produtos da Empresa, o FBO fará todos os esforços comercialmente razoáveis para evitar esse link profundo;

- (e) Não usar quaisquer imagens, vídeos ou outros materiais de publicidade e marketing licenciados no site aprovado do FBO, a menos que o uso de tais materiais tenha sido fornecido ou aprovado pela Empresa;
- (f) De acordo com a Seção 19.02 (c) da Política da Empresa, não deve usar na Internet qualquer escrito, impresso, gravado ou qualquer outro material em publicidade, promoção ou descrições do produto da Empresa ou do programa de marketing da Empresa, ou em qualquer outra forma, qualquer material que não foi protegido por direitos autorais e fornecido pela Empresa, a menos que tal material tenha sido submetido à Empresa e aprovado por escrito pela Empresa antes de ser divulgado, publicado ou exibido. Essa aprovação não deve ser indevidamente retida;
- (g) Certifique-se de 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 forneçam a identificação do anúncio como sendo de um FBO independente. Não deve criar de forma alguma a percepção de que o visitante está visitando o site oficial da Empresa. Qualquer anúncio eletrônico precisa conter um link para os FBOs Loja pessoal da empresa na web em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao) ou o site aprovado do FBO;
- (h) Certifique-se de que todas as mensagens de um FBO em relação à Empresa ou os produtos da Empresa nas redes sociais (por exemplo, Facebook, Twitter e YouTube) cumprem todas as leis e regulamentos aplicáveis, os termos e condições gerais da plataforma de mídia social, a Política da Empresa e esta Exposição. Uma página de mídia social deve indicar claramente a qual FBO independente ela pertence para evitar que os consumidores sejam enganados. A página de mídia social pode ter um link para a loja pessoal do Forever na web do FBO em [www.foreverliving.ao](http://www.foreverliving.ao) ou site aprovado do FBO. É da responsabilidade exclusiva do FBO que cria e mantém as páginas das redes sociais garantir que todas as mensagens colocadas por ele ou por terceiros cumpram todas as condições. As mensagens colocadas, mas que não cumpram as condições, devem ser apagadas imediatamente;
- (eu) Registre todas as vendas de produtos da empresa feitas por meio do site FBO aprovado e disponibilize os detalhes à empresa a seu pedido razoável.

**Vendas e serviço pós-venda.** Um FBO que vende na Internet deve garantir que seu site FBO aprovado forneça:

- (uma) Referências adequadas ou possibilidades de contato para motivar o cliente a buscar aconselhamento de um FBO treinado no decorrer de discussões pessoais, a fim de manter o princípio da Empresa de vendas pessoais de produtos da Empresa, também quando da venda pela Internet. Em particular, o site do FBO aprovado 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 esse software de segurança criptografado de acordo com os padrões da indústria e quaisquer leis e regulamentos aplicáveis. Quando os pagamentos pelos produtos da Empresa são aceitos por meio do site aprovado da FBO ou de um sistema de pagamento de terceiros designado, todos os detalhes de pagamento e outros dados do cliente devem ser protegidos de forma adequada por meio do uso de criptografia de pelo menos 128 bits e da manutenção de uma segurança atual válida certificado em relação ao site aprovado do FBO;
- (c) Uma política de devolução, incluindo um serviço de devolução operacional de forma eficiente, de acordo com as estipulações estabelecidas na Seção 3.03 (a) da Política da Empresa. Como a Seção 3.03 (d) da Política da Empresa se aplica em conformidade, o FBO é o principal responsável pela satisfação do cliente pela troca de quaisquer produtos ou reembolso de qualquer dinheiro pago em caso de devolução;
- (d) Representação clara de pelo menos as seguintes informações:
  - (i) Detalhes do FBO independente;
  - (ii) Descrição dos produtos da empresa oferecidos pelo FBO, seus preços, custos de entrega e detalhes;
  - (iii) Métodos de pagamento e 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 venda aplicáveis, que devem estar disponíveis em todos os momentos durante o processo de pedido;
  - (vi) Informações sobre possibilidades de contato para o comprador (incluindo número de telefone e endereço de e-mail do FBO) para questões relacionadas ao consumidor, incluindo, mas não se limitando a, remessas de devolução ou garantias.
  - (vii) Um FBO será responsável pelo envio e tratamento de pedidos feitos em seu próprio site independente. A Forever Living Products apenas facilitará a entrega ao proprietário da loja virtual (FBO). O transporte

e o manuseio devem atender aos padrões de qualidade usuais, fornecidos pela própria empresa. Isso inclui informações de envio e uma estimativa razoável do tempo de entrega.

- (e) Cada FBO deve manter registros precisos de vendas mensais, registros esses que podem estar sujeitos à inspeção pela Empresa mediante notificação razoável. Esses registros incluirão relatórios que refletem o estoque disponível no final do mês.

## **2. Indenização.**

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

## **3. Penalidades.**

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