



Normas e Procedimentos

(Entrada em vigor, 26 de maio de 2016)

4LIFE RESEARCH EUROPE, LLC

Índice

1. INTRODUÇÃO.....	4
1.1. Normas integradas no processo de Candidatura e no Contrato do Distribuidor	
1.2. Objetivo das Normas	
1.3. Alterações ao Contrato de Distribuidor, Normas e Procedimentos, ou Plano de Marketing e de Compensação	
1.4. Atrasos	
1.5. Normas e Disposições Autonomizáveis	
1.6. Epígrafes de referência	
1.7. Renúncia	
2. TORNAR-SE DISTRIBUIDOR.....	4
2.1. Requisitos para se tornar Distribuidor	
2.2. Stock e Kit de Distribuidor	
2.3. Inscrição de Novos Distribuidores por Telefone, Fax ou Internet	
2.4. Benefícios do Distribuidor	
2.5. Material e Taxa de Inscrição	
3. GERIR UM NEGÓCIO 4LIFE.....	5
3.1. Cumprimento do Plano de Marketing e de Compensação da 4Life	
3.2. Publicidade	
3.3. Participação nos esforços de Marketing Corporativo da 4Life	
3.4. Técnicas de Telemarketing	
3.5. Marcas Registadas e Direitos de Autor	
3.6. Meios de comunicação social e perguntas efetuadas pelos mesmos	
3.7. Entidades comerciais	
3.8. Alterações no negócio 4Life	
3.9. Adicionar co-solicitantes	
3.10. Mudança de Patrocinador	
3.11. Cessação e novo pedido	
3.12. Indemnização por declarações e ações não autorizadas	
3.13. Declarações sobre os Produtos.	
3.14. Declarações relativas a rendimentos	
3.15. Estabelecimentos comerciais	
3.16. Feiras, exposições e outros locais de venda	
3.17. Conflitos de Interesse / Não recrutamento	
3.18. Relatórios de Atividade das Linhas Descendentes	
3.19. Patrocínio cruzado	
3.20. Erros ou Perguntas	
3.21. Proibição de compra de stocks em excesso	
3.22. Direito de Publicidade	
3.23. Aprovação e homologação governamental	
3.24. Impostos sobre o rendimento	
3.25. Estatuto de Distribuidor Independente	
3.26. Marketing Internacional	
3.27. Cumprimento de Legislação e Regulamentação	
3.28. Conformidade com legislação e com as normas éticas	
3.29. Um Negócio 4Life por Distribuidor	
3.30. Ações de familiares ou de afiliados	
3.31. Proibição de volta a embalar ou rotular	
3.32. Pedidos adicionais de registo	
3.33. Desenvolvimento da organização de marketing	
3.34. Venda, Transmissão ou Cessão do Negócio 4Life	
3.35. Separação de um negócio 4Life	
3.36. Patrocínio	
3.37. Transmissão por morte de um Distribuidor	
3.38. Transmissão por Incapacidade de um Distribuidor	

4. RESPONSABILIDADES DOS DISTRIBUIDORES	11
4.1. Alteração de morada ou telefone	
4.2. Obrigações de Desenvolvimento e de Formação contínuos	
4.3. Aumento das responsabilidades de Formação	
4.4. Responsabilidade contínua pelas Vendas	
4.5. Proibição de depreciação	
4.6. Disponibilização de documentação aos candidatos	
4.7. Reporte de incumprimentos das normas	
5. REQUISITOS DE VENDAS	12
5.1. Venda de Produtos	
5.2. Inexistência de restrições de preços ou território	
5.3. Recibos de vendas	
6. BÓNUS E COMISSÕES.....	12
6.1. Qualificação para Bónus e Comissões	
6.2. Ajuste de Bónus e Comissões para Produtos e Serviços Devolvidos	
6.3. Comissões e Créditos não reclamados	
7. GARANTIAS DE PRODUTOS, DEVOLUÇÕES E STOCKS	12
7.1. Garantia dos Produtos	
7.2. Devoluções dos Distribuidores (Produtos Devolvidos por Clientes Pessoais dos Retalhistas)	
7.3. Devolução de Stocks e Materiais de Suporte às Vendas pelos Distribuidores	
7.4. Procedimentos para todas as devoluções	
8. RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS E PROCESSOS DISCIPLINARES	13
8.1. Sanções Disciplinares	
8.2. Reclamações e queixas	
8.3. Recurso de Sanções	
8.4. Arbitragem	
8.5. Direito Aplicável, Jurisdição e Foro aplicável	
9. ENCOMENDAS.....	14
9.1. Comprar produtos 4Life	
9.2. Norma geral relativa a encomendas	
9.3. Norma relativa a expedição e encomendas pendentes	
9.4. Confirmação de Encomenda	
9.5. Pagamentos e depósitos para expedição	
9.6. Fundos insuficientes	
9.7. Cheques devolvidos	
9.8. Restrições à utilização de cartões de crédito por terceiros e de acesso a conta com cheques	
9.9. Impostos sobre as vendas	
10. INATIVIDADE E CESSAÇÃO - RESCISÃO.....	15
10.1. Efeitos da Cessação e Rescisão	
10.2. Cessação por Inatividade	
10.3. Cessação Involuntária (Rescisão)	
10.4. Cessação Voluntária	
DEFINIÇÕES	16

1. INTRODUÇÃO

1.1. NORMAS INTEGRADAS NO PROCESSO DE CANDIDATURA E NO CONTRATO DO DISTRIBUIDOR As presentes Normas e Procedimentos (“Normas”), na sua atual redação e com as alterações que vierem a ser livremente introduzidas pela **4Life Research Europe, LLC** (adiante “4Life” ou a “Empresa”), estão integradas e fazem parte integrante do Pedido e do Contrato de Distribuidor (adiante “Contrato de Distribuidor”). Ao longo destas Normas, sempre que o termo “Contrato” é utilizado, o mesmo designará coletivamente o Contrato de Distribuidor 4Life, as presentes Normas e o Plano de Marketing e de Compensação da 4Life. Estes documentos estão integrados por referência no Contrato de Distribuidor (todos eles na sua versão atualizada e com as alterações introduzidas pela 4Life). É da responsabilidade de cada distribuidor a leitura, compreensão, cumprimento das mesmas, devendo o mesmo assegurar que conhece e atua ao abrigo da versão mais recente dessas Normas. Relativamente ao patrocínio de um novo distribuidor, é da responsabilidade do distribuidor patrocinador a disponibilização da versão mais atualizada destas Normas ao candidato, anteriormente à celebração do Contrato de Distribuidor.

1.2. OBJETIVO DAS NORMAS Os distribuidores 4Life terão de cumprir todos os Termos e Condições definidos no Contrato, podendo os mesmos ser alterados periódica e livremente pela 4Life, bem como toda a legislação federal e estadual aplicáveis à atividade de negócio da 4Life e à sua conduta. Atendendo a que poderá não estar familiarizado com muitas destas normas de conduta, é muito importante que leia e cumpra o disposto no Contrato. Deverá analisar atentamente a informação contida nas presentes Normas. Estas explicam e regulam o relacionamento entre o distribuidor independente e a Empresa.

1.3. ALTERAÇÕES AO CONTRATO DE DISTRIBUIDOR, NORMAS E PROCEDIMENTOS, OU PLANO DE MARKETING E DE COMPENSAÇÃO Atendendo a que, quer a legislação federal, estadual ou local, quer o contexto do negócio, estão sujeitos a alterações periódicas, a 4Life reserva-se o direito de alterar livremente a Tabela de Preços dos Produtos 4Life. Ao assinar o Contrato de Distribuição, o distribuidor acorda vincular-se a todas as alterações ou modificações que a 4Life venha a efetuar. A notificação relativa a quaisquer alterações ou modificações será publicada nos Materiais Oficiais da 4Life. As alterações entrarão em vigor a partir da data de publicação nos Materiais Oficiais da 4Life, incluindo nomeadamente, a publicação no website www.4life.com, lista de distribuição de emails, publicação nas Newsletters da 4Life, folhetos de produtos e através de qualquer outro método considerado adequado para a atividade comercial. A continuidade de um distribuidor no negócio 4Life, ou a aceitação por parte do distribuidor de quaisquer bónus ou comissões, constitui aceitação de todas e quaisquer alterações.

1.4. ATRASOS A 4Life não será responsável por quaisquer atrasos ou incumprimento das suas obrigações quando a sua execução se tornar impraticável do ponto de vista comercial por circunstâncias que estejam fora do seu controlo razoável. Tal inclui, nomeadamente, greves, estrangimentos laborais, motins, guerra, incêndio, inundações, morte, racionamento de fornecimentos de uma parte ou decretos ou despachos governamentais.

1.5. NORMAS E DISPOSIÇÕES AUTONOMIZÁVEIS Se qualquer disposição do presente Contrato, na sua redação atual ou alterada, for considerada inválida, ou inaplicável independentemente do motivo, apenas a parte inválida da disposição será retirada continuando plenamente em vigor e a produzir efeitos os restantes termos e disposições, sendo os mesmos interpretados como se essa disposição inválida ou inaplicável nunca tivesse feito parte do Contrato.

1.6. EPÍGRAFES DE REFERÊNCIA Os títulos e epígrafes no Contrato servem apenas de referência e não constituem, nem deverão ser interpretados como constituindo condições substantivas do Contrato.

1.7. RENÚNCIA A Empresa nunca renuncia ao seu direito a exigir o cumprimento do Contrato e da legislação aplicável à condução da atividade de negócio. Nenhuma omissão por parte da 4Life relativamente ao exercício de qualquer direito ou poder ao abrigo do Contrato ou à insistência no cumprimento rigoroso por parte de um distribuidor de qualquer obrigação ou disposição do presente Contrato, nem qualquer hábito ou prática das partes em não conformidade com os termos do Contrato, deverá constituir renúncia por parte da 4Life ao direito de exigir o cumprimento rigoroso do Contrato. Qualquer renúncia por parte da 4Life terá de ser efetuada por escrito e assinada por um representante autorizado da Empresa. A renúncia de exercício de um direito por parte da 4Life relativamente a qualquer incumprimento em particular por parte de um Distribuidor não afeta nem diminui os direitos da 4Life relativamente a qualquer incumprimento posterior, nem afetará de forma alguma os direitos ou obrigações de qualquer outro distribuidor. Da mesma forma, qualquer atraso ou omissão da 4Life no exercício de qualquer direito emergente do Incumprimento não afetará ou diminuirá os direitos da 4Life relativamente a qualquer incumprimento posterior. A existência de qualquer reclamação ou fundamento para ação judicial por parte de um distribuidor contra a 4Life não constitui uma defesa contra a exigibilidade por parte da 4Life de qualquer termos ou disposição do Contrato.

2. TORNAR-SE DISTRIBUIDOR

2.1. REQUISITOS PARA SE TORNAR DISTRIBUIDOR Para se tornar distribuidor 4Life, cada candidato:

- Ser maior de idade no seu estado de residência;
- Residir nos Estados Unidos ou noutro país nos quais a 4Life esteja oficialmente a operar;
- Possuir um número válido de Segurança Social ou de Identificação Fiscal;
- Submeter um Contrato de Distribuidor devidamente preenchido e assinado à 4Life (a Empresa reserva-se o direito de rejeitar quaisquer candidaturas de novos distribuidores) a comprar um Kit de Distribuidor; e
- Uma pessoa que seja considerada menor no seu estado de residência não poderá ser distribuidor 4Life.
- Os Distribuidores não poderão inscrever ou recrutar menores para o programa 4Life.

2.2. STOCK E KIT DE DISTRIBUIDOR Ninguém é obrigado a comprar produtos ou serviços 4Life para se tornar distribuidor. No entanto, para que os novos distribuidores se possam familiarizar com os produtos, serviços, técnicas de venda, Materiais de Suporte às Vendas e outras matérias, será necessária a aquisição de um Kit de Distribuidor. A 4Life procederá à recompra de Kits que possam ser revendidos a qualquer distribuidor cujo Contrato de Distribuidor venha a cessar, nos termos da secção “Devolução do Stock e Materiais de Suporte às Vendas pelos Distribuidores” das presentes Normas.

2.3. INSCRIÇÃO DE NOVOS DISTRIBUIDORES POR TELEFONE, FAX OU INTERNET Um patrocinador ou um novo distribuidor poderá telefonar para os Escritórios Centrais da 4Life no decurso do horário normal de funcionamento com vista a obter um Número de Identificação de Distribuidor temporário. (Ver contactos telefónicos na capa do Contrato de Distribuidor) A pessoa que ligar deverá ter de disponibilizar por telefone toda a informação necessária relativamente ao Contrato de Distribuidor. A Empresa terá de receber um exemplar do Contrato de Distribuidor via Internet, fax ou original em papel, no prazo de trinta (30) dias a contar da data da inscrição telefónica. Se não for recebida qualquer candidatura, o Contrato de Distribuidor do novo candidato será cancelado. Para efeitos do presente Contrato, as assinaturas constantes dos processos de candidatura apresentados pelos meios eletrónicos indicados serão consideradas assinaturas originais. As candidaturas enviadas por fax terão de incluir deverão incluir as páginas frente e verso do Contrato de Distribuidor. O volume gerado pelos distribuidores inscritos por telefone não contará para efeitos de qualificação, ou de concursos, se posteriormente a sua inscrição vier a ser cancelada por falta de envio via Internet, fax ou original em papel do Contrato de Distribuidor, nos termos supra indicados.

2.4. BENEFÍCIOS DO DISTRIBUIDOR Quando o Contrato de Distribuidor tiver sido aceite pela 4Life, os benefícios do Plano de Marketing e de Compensação e o Contrato de Distribuidor serão disponibilizados ao novo distribuidor. Estes benefícios incluem o direito a:

- Comprar produtos e serviços 4Life a preços de grossista;
- Vender produtos 4Life a retalho ou revender serviços, descritos no catálogo de produtos da 4Life, e beneficiar com essas vendas;
- Participar no Plano de Marketing e de Compensação (receber bónus e comissões, quando aplicável);
- Patrocinar outras pessoas como clientes retalhistas ou distribuidores para o negócio 4Life e dessa forma construir uma
- Organização de Marketing e progredir no âmbito do Plano de Marketing e de Compensação da 4Life;
- Receber periodicamente literaturas da 4Life e outras comunicações da 4Life;
- Participar nos serviços de suporte de formação, motivacionais e de reconhecimento de funções, patrocinados pela 4Life, mediante o pagamento dos montantes adequados, quando aplicável; e
- Participar em concursos e programas promocionais e de incentivos patrocinados pelos distribuidores 4Life.

2.5. MATERIAL E TAXA DE INSCRIÇÃO O prazo de vigência do Contrato de Distribuidor é de (1) um ano a contar da data da sua aceitação pela 4Life. Os Distribuidores terão de renovar anualmente o seu Contrato de Distribuição mediante o pagamento de material e de uma taxa de inscrição determinada pela Empresa no momento ou anteriormente à data de aniversário do seu Contrato de Distribuidor. Se o material e a taxa de inscrição não forem pagos no prazo de trinta (30) dias após a data de termo do atual Contrato de Distribuidor, o Contrato de Distribuidor poderá ser resolvido; contudo, na ausência de fundamentos para a cessação, todos os contratos são renovados ao abrigo do Programa Automático de Material e Taxa de Inscrição (“PAMTI”). Ao abrigo do PAMTI, o montante do material e da taxa de inscrição será deduzida do pagamento do bónus do distribuidor no mês de aniversário do Contrato de Distribuidor. Se o montante do pagamento do bónus não for suficiente para cobrir o pagamento do material e da taxa de inscrição, manter-se-á um valor a débito na conta do Distribuidor até que esse montante esteja disponível e seja liquidado.

3. GERIR UM NEGÓCIO 4LIFE

3.1. CUMPRIMENTO DO PLANO DE MARKETING E DE COMPENSAÇÃO DA 4LIFE Os Distribuidores terão de cumprir os termos do Plano de Marketing e de Compensação da 4Life, nos termos definidos nos Materiais da 4Life. Os Distribuidores não poderão promover a oportunidade 4Life através de, ou em conjugação com qualquer outro sistema, programa, ou metodologia de marketing diversa da especificamente prevista nos Materiais Oficiais da 4Life. Os Distribuidores não solicitarão ou encorajarão atuais ou potenciais clientes ou distribuidores a participarem na 4Life, de qualquer forma diversa das previstas no programa nos termos definidos nos Materiais Oficiais da 4Life. Os Distribuidores não poderão solicitar ou encorajar atuais ou potenciais clientes ou distribuidores a celebrarem qualquer acordo ou contrato diverso dos acordos ou contratos oficiais da 4Life para se tornarem distribuidores 4Life. Da mesma forma, os Distribuidores não poderão solicitar ou encorajar atuais ou potenciais clientes ou distribuidores a efetuarem qualquer compra ou pagamento a qualquer pessoa ou entidade, com vista à participação no Plano de Marketing e de Compensação da 4Life, diversos das compras e pagamentos identificados como recomendados ou exigidos no Materiais Oficiais da 4Life.

3.2. PUBLICIDADE Todos os distribuidores deverão salvaguardar e promover a boa reputação da 4Life e dos seus produtos. O marketing e a promoção da 4Life, da oportunidade 4Life, do Plano de Marketing e de Compensação e dos produtos e serviços 4Life, deverão ser consistentes com o interesse público e terão de evitar todas as condutas ou práticas indelicadas, enganosas, fraudulentas, não éticas e imorais. A 4Life proíbe especificamente a utilização em massa de telefonemas faxes ou e-mails não solicitados (“spam”), e operações de telemarketing.

Para promover os produtos e a oportunidade 4Life, esta disponibiliza aos seus distribuidores as Materiais de Suporte às Vendas e os materiais de suporte produzidos pela 4Life. Se os distribuidores 4Life desenvolverem os seus próprios materiais de suporte às vendas e materiais promocionais (incluindo publicidade na Internet), sem prejuízo das boas intenções dos distribuidores, poderão inadvertidamente infringir normas ou regulamentos que afetem o negócio da 4Life. Estas infrações, ainda que possam ser reduzidas em número, poderão colocar em risco a oportunidade 4Life para todos os distribuidores. Nestes termos, os distribuidores terão de enviar todos os suportes escritos relativos a materiais de suporte às vendas, materiais promocionais, anúncios, conteúdos de websites ou outra literatura para aprovação pela Empresa anteriormente à sua utilização. Exceto nos casos em que o Distribuidor receber aprovação específica por escrito para utilização dos materiais, o pedido deverá ser considerado como indeferido.

3.3. PARTICIPAÇÃO NOS ESFORÇOS DE MARKETING CORPORATIVO DA 4LIFE A 4Life incentiva a participação dos distribuidores nos esforços de marketing da Empresa e os seus distribuidores podem apresentar as suas ideias de marketing à Empresa. Da mesma forma, os distribuidores são encorajados a participar em todos os telefonemas patrocinados pela Empresa para interagir e partilhar ideias com os líderes da Empresa bem como com outros distribuidores. Todas as sugestões apresentadas à Empresa, incluindo as que tiverem sido transmitidas verbalmente em telefonemas patrocinados pela Empresa, passarão a ser propriedade da 4Life.

Todos os telefonemas patrocinados pela Empresa constituem material protegido por direitos de autor cuja titularidade pertencerá à 4Life e destinam-se à utilização individual do distribuidor. É proibida qualquer retransmissão, reprodução ou distribuição destes materiais protegidos por direitos de autor sem o consentimento expresso por escrito da 4Life.

3.4. TÉCNICAS DE TELEMARKETING Queda prohibido el uso de cualquier equipo telefónico automatizado o las operaciones de tele-marketing colectivo conocidas como “boiler-room” que se relacionen con la venta o la promoción de 4Life, sus productos o la oportunidad de negocio 4Life.

3.5. MARCAS REGISTRADAS E DIREITOS DE AUTOR O nome 4Life e outras designações que possam ser adotadas pela 4 Life constituem marcas comerciais proprietárias, marcas registadas e marcas de serviços da 4Life. Como tal, estas marcas são de grande valor para a 4Life e são disponibilizadas aos distribuidores para sua utilização apenas na forma expressamente autorizada. É proibida a utilização do nome 4Life ou qualquer forma do mesmo, incluindo a sua utilização como ou integrada em domínios de Internet, ou em qualquer artigo não produzido pela Empresa, com exceção dos seguintes casos.

Nome do Distribuidor
Distribuidor Independente 4Life Research™

Se um distribuidor utilizar a designação 4Life e/ou de qualquer produto 4Life na sua publicidade, o distribuidor terá de identificar a marca como sendo propriedade da 4Life. Todos os distribuidores podem apresentar-se como “Distribuidor Independente 4Life Research” nas listas telefónicas das páginas amarelas ou brancas, colocado por baixo do seu nome. Nenhum distribuidor poderá colocar anúncios em listas telefónicas utilizando para o efeito o nome ou o logótipo da 4Life. Os distribuidores não poderão atender chamadas telefónicas dizendo “4Life”, “4Life Research” ou outra expressão que possa levar o interlocutor a crer que telefonou para os Escritórios Centrais da 4Life. Os distribuidores não poderão produzir, para venda ou qualquer outro fim, quaisquer eventos da Empresa e discursos sem a autorização escrita da 4Life; os distribuidores não poderão igualmente reproduzir para venda ou para utilização pessoal, quaisquer gravações que contenham apresentações áudio ou vídeo produzidas pela Empresa.

Tendo em vista o estrito cumprimento por parte do distribuidor das instruções que antecedem relativamente à utilização das marcas comerciais da 4Life, a 4Life concede a cada distribuidor que cumpra estes requisitos, uma licença não exclusiva para utilizar as referidas marcas. A referida licença poderá ser revogada a todo o tempo de acordo com a livre decisão da 4Life.

3.6. MEIOS DE COMUNICAÇÃO SOCIAL E PERGUNTAS EFETUADAS PELOS MESMOS Os distribuidores não deverão tentar responder a perguntas da comunicação social relacionadas com a 4Life, com os seus produtos ou serviços, ou com o seu negócio independente da 4Life. Quaisquer perguntas efetuadas por quaisquer meios de comunicação social deverão ser de imediato remetidas para os Escritórios Centrais da 4Life.

3.7. ENTIDADES COMERCIAIS Uma corporação, sociedade ou fundo (coletivamente designados na presente secção como “Entidade Comercial”) poderá candidatar-se a distribuidor da 4Life, enviando para o efeito à 4Life o Formulário de Informações sobre a Entidade Comercial 4Life acompanhado de Escritura de Constituição, Estatutos Sociais, Contrato de Parceria ou de constituição do fundo (documentos estes que são coletivamente designados como “Documentos da Entidade”). O negócio 4Life poderá alterar a sua situação jurídica sob o mesmo Patrocinador de pessoa individual para sociedade, corporação ou fundo, ou de um tipo de entidade para outro. Para esse efeito, o(s) distribuidor(es) terá de fornecer à 4Life os Documentos da Entidade. O Pedido do Distribuidor terá de ser assinado por todos os acionistas, sócios ou administradores do fundo. Os membros da entidade são solidariamente responsáveis por quaisquer dívidas ou obrigações para com a 4Life.

3.8. ALTERAÇÕES NO NEGÓCIO 4LIFE Os Distribuidores terão de notificar de imediato a 4Life relativamente a quaisquer alterações à informação contida no seu respetivo Contrato de Distribuidor. Os Distribuidores poderão alterar o seu Contrato de Distribuidor atual (isto é, alterar o seu Número de Segurança Social para Número Federal de Identificação do Contribuinte, ou alterar a forma de propriedade de um distribuidor individual para uma Entidade Comercial detida pelo Distribuidor) mediante a apresentação de um pedido escrito, de um Contrato de Distribuidor devidamente assinado e da adequada documentação de suporte. Cada um dos negócios receberá um formulário IRS 1099 em separado.

3.9. ADICIONAR CO-SOLICITANTES Ao adicionar um co-solicitante (quer se trate de uma pessoa individual ou de uma entidade comercial a um negócio 4Life, a Empresa exige um pedido por escrito, bem como um Contrato de Distribuidor devidamente preenchido contendo os Números de Segurança Social e de Identificação Fiscal Federal e assinaturas. Para evitar que a secção “Venda, Transmissão ou Cessão do Negócio 4Life” seja contornada (no tocante às transmissões e cessões do negócio 4Life) o solicitante inicial terá de permanecer como uma das partes do Contrato de Distribuidor original. Se o distribuidor original pretender fazer cessar a sua relação com a Empresa, o mesmo terá de transmitir ou ceder o seu negócio nos termos da secção “Venda, Transmissão ou Cessão do Negócio 4Life” das presentes Normas. Se este processo não for observado, o negócio será cancelado com a saída do distribuidor original. Todos os cheques relativos a bônus e comissões serão enviados para a morada de registo do distribuidor original. Tenha em atenção que as alterações permitidas no âmbito do presente parágrafo não incluem a mudança de patrocínio. As alterações de patrocínio são abordadas na secção “Mudança de Patrocinador” das presentes Normas e Procedimentos. Será aplicável uma taxa de \$25,00 por cada alteração solicitada, a qual deverá ser junta ao pedido por escrito e ao Contrato de Distribuidor preenchido. A 4Life poderá, livremente, solicitar documentos autenticados por notário antes de proceder à implementação de quaisquer alterações num negócio da 4Life. Deverá aguardar trinta (30) dias após receção do pedido para o seu processamento pela 4Life.

3.10. MUDANÇA DE PATROCINADOR A transferência de um negócio 4Life de um Patrocinador para outro raramente é permitida. Os pedidos de mudança de patrocinador têm de ser apresentados por escrito e enviados para os Escritórios Centrais da 4Life, devendo incluir a indicação do motivo para o pedido de transferência. Apenas serão analisados os pedidos que se enquadrem nas seguintes três(3) circunstâncias:

- Dentro dos primeiros dez (10) dias após a data de inscrição, o distribuidor que pretenda efetuar a transferência deverá apresentar um Formulário de Transferência de Patrocínio e de Solicitante devidamente preenchido, incluindo a assinatura do distribuidor para o qual pretende a transferência, a assinatura do patrocinador original, e a assinatura do Solicitante original;
- Nos casos que envolvam indução fraudulenta ou patrocínio não, o distribuidor poderá solicitar a transferência para outra organização mantendo a sua Organização de Marketing intacta. Todos os pedidos de transferência que aleguem práticas fraudulentas de inscrição serão avaliados caso a caso e deverão ser apresentados à Empresa no prazo de sessenta (60) dias após a data de inscrição. O pedido deverá incluir uma descrição detalhada dos motivos pelos quais o distribuidor considera que a sua inscrição foi induzida de forma fraudulenta; ou
- O distribuidor que pretende a transferência deverá apresentar um Formulário de Transferência de Patrocínio que inclua a aprovação escrita de todas as partes cujo rendimento será imediatamente afetado pela transferência. Não são aceites assinaturas fotocopiadas ou enviadas por fax. Todas as assinaturas do distribuidor terão de ser reconhecidas notarialmente. O distribuidor que solicita a transferência deverá juntar o pagamento de uma taxa de \$50,00 para despesas administrativas e processamento de dados. Os distribuidores que tiverem solicitado a transferência terão de esperar trinta (30) dias após a receção dos Formulários de Transferência de Patrocínio pela 4Life, para efeitos de processamento e verificação dos pedidos de mudança. Os distribuidores de linha descendente do distribuidor a ser transferido mantêm a sua posição genealógica original e não serão transferidos com o distribuidor; contudo, a 4Life reserva-se o direito de efetuar livremente alterações na genealogia descendente com fundamento em fins de negócio razoáveis.

Renúncia a reclamações. Nos casos em que não tiverem sido adequadamente seguidos os procedimentos de mudança de patrocínio e, por qualquer motivo, uma organização em linha descendente tiver sido desenvolvida sob uma distribuição diferente, a 4Life reserva-se o direito único e exclusivo de determinar a posição final da organização de linha descendente. Por vezes é difícil resolver conflitos sobre a colocação adequada de uma linha descendente que foi desenvolvida numa organização que mudou de patrocinadores. Como tal, o distribuidor renuncia a qualquer reclamação contra a 4Life (seus administradores, diretores, proprietários, funcionários e agentes), relacionada ou decorrente da decisão da 4Life no tocante à disposição das linhas descendentes desenvolvidas sob uma organização que tiver alterado inadequadamente as linhas de patrocínio.

3.11. CESSAÇÃO E NOVO PEDIDO Um distribuidor pode legitimamente mudar de organização através do cancelamento voluntário do seu negócio 4Life e permanecendo inativo (isto é, não comprando produtos 4Life para revenda, não assumindo patrocínios, não assumindo quaisquer funções da 4Life, não participando em qualquer outra forma de atividade de distribuidor nem operando qualquer outro negócio 4Life) por um período de seis (6) meses completos de calendário. Na sequência de um período de seis meses de inatividade, o anterior distribuidor poderá efetuar um novo pedido de adesão através de um novo Patrocinador.

3.12. INDEMNIZAÇÃO POR DECLARAÇÕES E AÇÕES NÃO AUTORIZADAS O distribuidor é integralmente responsável por todas as declarações escritas ou verbais relativamente aos produtos e serviços 4Life, bem como ao seu Plano de Marketing e de Compensação, que não estejam contidas nos Materiais Oficiais da 4Life. Os distribuidores acordam indemnizar a 4Life, exonerando-a de toda e qualquer responsabilidade, incluindo processos judiciais, sanções de caráter civil, reembolsos, honorários de advogados, custas judiciais ou perda de vendas incorridas pela 4Life em consequência de ações ou declarações não autorizadas do distribuidor. A presente disposição sobrevive à cessação do Contrato de Distribuidor.

3.13. DECLARAÇÕES SOBRE OS PRODUTOS Não poderão ser efetuadas quaisquer declarações sobre os produtos disponibilizados pela 4Life., à exceção das contidas nos Materiais Oficiais da 4Life. Em particular, nenhum distribuidor poderá efetuar qualquer declaração acerca dos produtos 4Life no sentido de que estes possam ser úteis na cura, tratamento, diagnóstico, atenuação ou prevenção de quaisquer doenças. Tais declarações poderão ser percecionadas como afirmações de natureza médica ou medicamentosa.

3.14. DECLARAÇÕES RELATIVAS A RENDIMENTOS No seu entusiasmo para inscrever potenciais distribuidores, alguns distribuidores são ocasionalmente tentados a efetuar declarações acerca dos ganhos e rendimentos obtidos para demonstrar poder inerente ao marketing em rede. Estas declarações de rendimentos ou exemplos do que se poderá ganhar podem revestir a forma de declarações de estilo de vida (incluindo fotografias ou outras representações que incluem férias, automóveis e casas de preço elevado). Tal torna-se contraproducente uma vez que os novos distribuidores poderão ficar rapidamente desapontados se os seus resultados não forem tão alargados ou tão rápidos como os que outros distribuidores alcançaram. Na 4Life, estamos convictos que o rendimento potencial da 4Life é suficientemente elevado para ser bastante atrativo, sem necessidade de referir rendimentos de terceiros. Embora os distribuidores possam pensar que é vantajoso mostrar cópias de cheques, ou divulgar os seus próprios rendimentos ou de terceiros, essas abordagens poderão ter consequências legais que podem causar um impacto negativo quer sobre a 4Life quer sobre o distribuidor que faz a declaração, exceto se as declarações forem legalmente exigidas e forem simultaneamente efetuadas com as declarações de rendimento ou de ganhos. Uma vez que os distribuidores da 4Life poderão não ter acesso aos dados necessários para cumprir os requisitos legais relativos a declarações sobre rendimentos, o distribuidor, ao apresentar a oportunidade 4Life ou o Plano de Marketing e de Compensação a um potencial distribuidor, não poderá fazer projeções de rendimentos ou divulgar o seu próprio rendimento obtido com a 4Life (incluindo a exibição de cheques, cópias de cheques ou extratos bancários).

3.15. ESTABELECIMENTOS COMERCIAIS A 4Life recomenda a venda dos seus produtos e serviços através da rede de contactos pessoais. No entanto, a Empresa reconhece que alguns distribuidores poderão considerar vantajosa a venda em pequenos estabelecimentos comerciais. Como tal, os distribuidores poderão vender produtos 4Life em pequenos estabelecimentos de venda a retalho, detidos individualmente. Os produtos 4Life não poderão ser vendidos em grandes armazéns, redes de lojas ou estabelecimentos franchisados, em outlets ou em qualquer espaço comercial com uma área de venda a retalho igual ou superior a 2000 m². Os distribuidores terão de obter autorização prévia por escrito da 4Life para poderem vender quaisquer produtos 4Life num estabelecimento comercial, cabendo livremente à 4Life impedir a venda dos seus produtos em qualquer espaço comercial retalhista que não considere aceitável.

3.16. FEIRAS, EXPOSIÇÕES E OUTROS LOCAIS DE VENDA Os distribuidores poderão expor e/ou vender produtos 4Life em feiras e exposições profissionais. Os distribuidores não poderão expor e/ou vender produtos 4Life em reuniões de intercâmbio, vendas de garagem, mercados de rua, mercados agrícolas ou em websites de leilões online sem o consentimento prévio da Empresa.

3.17. CONFLITOS DE INTERESSE / NÃO RECRUTAMENTO Os distribuidores 4Life poderão livremente participar noutras redes de marketing multinível ou noutras oportunidades de marketing. No entanto, durante a vigência do presente Contrato, os distribuidores não poderão angariar outros distribuidores ou clientes 4Life para outras redes de marketing multinível ou redes de negócio de marketing. Durante a vigência do presente Contrato, e por um período de doze (12) meses de calendário após a cessação do mesmo, o distribuidor ou anterior distribuidor não poderá recrutar qualquer dos distribuidores ou clientes da 4Life para qualquer outro negócio de marketing multinível. Tendo em conta que o marketing em rede é frequentemente promovido por via telefónica e Internet através de redes de pessoas distribuídas pelos E.U.A. e em todo o mundo, qualquer limitação geográfica no âmbito desta norma de não recrutamento acabaria por ser ineficaz. Nestes termos, a presente norma será aplicável a todos os países em que a 4Life opera oficialmente. O termo “recrutar” significa o pedido efetivo ou a tentativa de inscrição, incentivo ou esforços para influenciar de qualquer forma, quer diretamente quer através de terceiros, um distribuidor ou cliente 4Life para se inscrever ou participar noutra rede de marketing multinível, rede de marketing ou oportunidade de venda direta. Os distribuidores não poderão expor os produtos ou serviços 4Life com quaisquer outros produtos ou serviços que não sejam da 4Life. Se o distribuidor operar a partir de uma loja, os produtos e serviços 4Life terão de ser exposto separadamente face a outros produtos que não sejam da 4Life. Os distribuidores não poderão disponibilizar a oportunidade 4Life, ou os seus produtos e serviços, a clientes ou distribuidores atuais ou potenciais, em articulação com qualquer outro programa, oportunidade, produto ou serviço não 4Life. Os distribuidores não poderão disponibilizar qualquer oportunidade, produtos ou serviços que não pertençam à 4Life, em qualquer reunião, seminário ou convenção relacionada com a 4Life.

3.18. RELATÓRIOS DE ATIVIDADE DAS LINHAS DESCENDENTES Todos os Relatórios de Atividade das Linhas Descendentes e a informação contida nos mesmos é confidencial e constitui informação de negócio proprietária contendo segredos de negócio pertencentes à 4Life. Os Relatórios de Atividade das Linhas Descendentes são entregues aos distribuidores sob a mais estrita confidencialidade, sendo disponibilizados aos distribuidores com o único objetivo de os ajudar a trabalhar com as suas respetivas Organizações de Marketing no âmbito do desenvolvimento do seu negócio 4Life. Os distribuidores deverão utilizar os Relatórios de Atividade das Linhas Descendentes para gerir, motivar e formar os seus distribuidores da Linha Descendente. O distribuidor e a 4Life acordam que, se não existisse este compromisso de confidencialidade e não divulgação, a 4Life não disponibilizaria os Relatórios de Atividade das Linhas Descendentes ao distribuidor. Nestes termos, os distribuidores não poderão, por si próprios ou através de qualquer outra pessoa, parceria, associação, sociedade ou outra entidade:

- Divulgar de forma direta ou indireta qualquer informação contida em qualquer Relatórios de Atividade das Linhas Descendentes a qualquer terceiro;
- Utilizar a informação para concorrer com a 4Life ou para qualquer outro fim diverso da promoção do seu negócio 4Life; recrutar ou solicitar a qualquer distribuidor ou cliente 4Life mencionado em qualquer relatório, ou de alguma forma tentar influenciar ou induzir qualquer distribuidor ou cliente 4Life, a alteração da sua relação comercial com a 4Life.
- Utilizar ou divulgar a qualquer pessoa, parceria, associação, sociedade ou outra entidade qualquer informação constante de qualquer Relatório de Atividade das Linhas Descendentes; e
- A pedido da Empresa, qualquer atual ou antigo distribuidor devolverá o original e todas as cópias de Relatório de Atividade das Linhas Descendentes da Empresa. As disposições da presente norma sobreviverão à rescisão ou cessação do Contrato de Distribuidor com a 4Life.

3.19. PATROCÍNIO CRUZADO É estritamente proibida qualquer tentativa ou concretização de patrocínio cruzado. O “patrocínio cruzado” é definido como a inscrição direta ou indireta, de uma pessoa ou de uma entidade que já possui um número de cliente ou uma conta com um Contrato de Distribuidor em arquivo na 4Life, ou que teve um contrato dessa natureza nos seis (6) meses anteriores, no âmbito de uma linha de patrocínio diferente. É proibida a utilização do nome do cônjuge ou de um familiar, de designações comerciais, DBAs, nomes assumidos, empresas, parcerias, fundos, Números de Identificação Fiscal Federal ou números de identificação fictícios para contornar esta norma. A presente Norma não proíbe a transmissão do negócio 4Life nos termos previstos na secção “Venda, Transmissão ou Cessão do Negócio 4Life” das presentes Normas e Procedimentos.

3.20. ERROS OU PERGUNTAS Se um distribuidor tiver perguntas a colocar ou considerar que existiram erros nos cálculos das comissões, bónus, nos Relatórios de Atividade das Linhas Descendentes ou nas taxas, o distribuidor deverá notificar a 4Life no prazo de sessenta (60) dias a contar da data do presumível erro ou do incidente em causa. A 4Life não será responsável por quaisquer erros, omissões ou problemas que não tiverem sido reportados no prazo de sessenta (60) dias.

3.21. PROIBIÇÃO DE COMPRA DE STOCKS EM EXCESSO Os distribuidores não são obrigados a possuir stocks de produtos ou de Materiais de Suporte às Vendas. Os distribuidores que o fizerem poderão constatar que as vendas a retalho e o desenvolvimento da Organização de Marketing ficam mais facilitadas devido à diminuição do tempo de resposta às encomendas do cliente ou às necessidades de um novo distribuidor. Cada distribuidor deverá tomar a sua decisão relativamente a esta matéria. De forma a assegurar que os distribuidores não são sobrecarregados com excesso de existências que não consigam vender, essas existências poderão ser devolvidas à 4Life em caso de cessação ou rescisão do contrato, nos termos da secção “Devolução de Stocks e Materiais de Suporte às Vendas pelos Distribuidores” das presentes Normas. A 4Life proíbe a compra de produtos em quantidades pouco razoáveis, apenas com o objetivo de qualificação para comissões, bónus ou antecipação do Plano de Marketing e de Compensação. Os distribuidores não poderão adquirir mais produtos para existências do que aqueles que possam razoavelmente revender ou consumir no prazo de um mês, nem poderão incentivar terceiros a fazê-lo.

3.22. DIREITO DE PUBLICIDADE Os distribuidores autorizam a 4Life a utilizar o seu nome, fotografia, percurso pessoal ou equivalente para fins publicitários da Empresa e/ou nos materiais promocionais e renunciam a qualquer pedido de retribuição por essa utilização.

3.23. APROVAÇÃO E HOMOLOGAÇÃO GOVERNAMENTAL As agências reguladoras federais e estaduais e/ou os seus responsáveis não aprovam ou recomendam quaisquer empresas ou programas de venda direta ou de marketing em rede. Como tal, os distribuidores não poderão declarar ou fazer crer que a 4Life ou o seu Plano de Marketing e de Compensação foram “aprovados”, “recomendados” ou de outra forma sancionados por qualquer agência governamental.

3.24. IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO Todos os anos a 4Life fornecerá aos serviços do IRS o Formulário 1099 MISC (Compensações para não funcionários) relativo à declaração de rendimentos para os residentes nos EUA conforme exigido pelo “Internal Revenue Service”. Cada distribuidor é responsável pelo pagamento dos impostos locais, estaduais e federais relativamente a quaisquer rendimentos obtidos na qualidade de distribuidor independente. Se o negócio da 4Life estiver isento de impostos, deverá ser fornecido à 4Life o Número de Identificação Fiscal Federal.

3.25. ESTATUTO DE DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE Os distribuidores são distribuidores independentes e não são compradores de um franchising ou de uma oportunidade de negócio. O contrato entre a 4Life e os seus distribuidores não cria entre a Empresa e o distribuidor qualquer relação de empregador/empregado, de agência, parceria, ou *joint venture*. O distribuidor não será tratado como trabalhador no que diz respeito aos seus serviços ou para efeitos fiscais a nível Federal ou Estadual. Todos os distribuidores são responsáveis pelo pagamento dos impostos locais, estaduais e federais aplicáveis a todas as compensações recebidas enquanto distribuidor da Empresa. O distribuidor não tem qualquer autoridade (expressa ou implícita), para vincular a Empresa a qualquer obrigação. Cada distribuidor deverá estabelecer os seus próprios objetivos, horários e métodos de venda, desde que cumpra os termos do Contrato de Distribuidor, as presentes Normas e a legislação aplicável.

3.26. MARKETING INTERNACIONAL Por motivos legais e fiscais, a 4Life tem de limitar a revenda de produtos e serviços da 4Life, e a apresentação da oportunidade de negócio 4Life a clientes e a distribuidores potenciais situados nos Estados Unidos e em territórios americanos e noutros países autorizados. Mais ainda, a autorização a alguns distribuidores para operarem os seus negócios em mercados ainda não inaugurados pela 4Life violaria o conceito que se traduz em proporcionar a todos os distribuidores igualdade de oportunidades para se expandirem internacionalmente.

Assim, os distribuidores apenas são autorizados a vender produtos e serviços 4Life e a inscrever clientes ou distribuidores nos países em que a 4Life está autorizada a exercer a atividade de negócio, conforme publicado nos Materiais Oficiais da Empresa. Nenhum distribuidor poderá vender, dar, transmitir, importar, exportar ou distribuir produtos ou Materiais de Suporte às Vendas em qualquer país não autorizado. Adicionalmente, nenhum distribuidor poderá, em qualquer país não autorizado: (A) efetuar vendas, inscrições ou ações de formação; (B) inscrever ou tentar inscrever potenciais clientes dos distribuidores; ou (C) conduzir qualquer outra atividade com vista à venda de produtos 4Life, ao estabelecimento de uma Organização de Marketing, ou à promoção da oportunidade 4Life.

3.27. CUMPRIMENTO DE LEGISLAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO Muitas cidades e países têm leis que regulam determinadas atividades de negócio a partir de casa. Na maior parte dos casos, essa regulamentação não se aplica aos distribuidores devido à natureza do seu negócio. Contudo, os distribuidores têm de cumprir as leis que lhe forem aplicáveis. Se um representante oficial de uma cidade ou país comunicar a um distribuidor de um determinado regulamento lhe é aplicável, o distribuidor deverá atuar de forma educada e cooperante, enviando de imediato uma cópia desse regulamento para o Departamento de Conformidade da 4Life. Em muitos casos existem exceções ao regulamento aplicáveis aos distribuidores da 4Life.

3.28. CONFORMIDADE COM LEGISLAÇÃO E COM AS NORMAS ÉTICAS Os distribuidores deverão cumprir toda a legislação federal, estadual e local e regulamentos aplicáveis à condução da sua atividade de negócio. Relativamente à condução da atividade de negócio por parte de um distribuidor 4Life, qualquer violação de qualquer lei, ou qualquer conduta considerada não ética, ou que de acordo com o livre entendimento da 4Life, possa prejudicar a sua reputação ou goodwill, constituirá fundamento para ação disciplinar.

3.29. UM NEGÓCIO 4LIFE POR DISTRIBUIDOR O distribuidor poderá operar ou ter uma participação, jurídica ou de capital, como único proprietário, sócio, acionista, *trustee* ou beneficiário, num único negócio 4Life. Ninguém poderá ter, gerir ou receber compensações relativamente a mais de um negócio 4Life. As pessoas da mesma unidade familiar poderão cada uma delas ter ou participar no seu próprio negócio 4Life, apenas se cada posição familiar subsequente for posicionada à frente do primeiro membro familiar inscrito. A “unidade familiar”: é definida como sendo constituída pelos cônjuges e pelos seus filhos dependentes a viverem ou a conduzirem a atividade de negócio na mesma morada.

3.30. AÇÕES DE MEMBROS DO AGREGADO FAMILIAR OU DE AFILIADO Se qualquer membro do agregado familiar imediato do distribuidor se envolver em alguma atividade que, se fosse desenvolvida pelo distribuidor indicado na candidatura violaria qualquer disposição do Contrato, essa atividade será considerada como constituindo uma violação por parte do distribuidor e a 4Life poderá acionar as medidas disciplinares aplicáveis contra o distribuidor nos termos das presentes Normas. Da mesma forma, se qualquer pessoa associada através de uma empresa, parceria, fundo ou outra entidade (coletivamente designada como “afiliado individual”) violar o Contrato, essa(s) ação(ões) será(ão) considerada(s) como constituindo uma violação por parte da entidade e a 4Life poderá acionar as medidas disciplinares aplicáveis contra a entidade nos termos das presentes Normas.

3.31. PROIBIÇÃO DE VOLTA A EMBALAR OU ROTULAR Os distribuidores não poderão de forma alguma voltar a embalar, rotular, encher ou alterar os rótulos de quaisquer produtos, informação, materiais ou programas da 4Life. Os produtos 4Life apenas poderão ser vendidos nas suas embalagens originais. Qualquer nova rotulagem ou nova embalagem teria probabilidade de violar a legislação federal ou estadual, conduzindo a sanções penais graves. Deverá estar igualmente consciente de que poderá incorrer em responsabilidade civil se, em consequência da nova embalagem ou nova rotulagem dos produtos, as pessoas que os utilizam vierem a sofrer qualquer tipo lesão ou se os seus bens forem lesados.

3.32. PEDIDOS ADICIONAIS DE REGISTOS Qualquer pedido de um distribuidor de cópias adicionais ou de substituição de faturas, pedidos ou de outros registos terá um custo de \$1,00 por página e por cópia. Esta taxa cobre os custos de expedição por correio e o tempo necessário para procurar os ficheiros e efetuar cópias dos registos.

3.33. DESENVOLVIMENTO DA ORGANIZAÇÃO DE MARKETING Após o cancelamento de um distribuidor, a 4Life pode, livremente, mudar para posições que estiverem vagas, todas as pessoas correspondentes ao primeiro nível do distribuidor cancelado. A conta do distribuidor que saiu poderá ser mantida na posição original até que a 4Life considere que foi eliminado todo e qualquer risco jurídico.

3.34. VENDA, TRANSMISSÃO OU CESSÃO DO NEGÓCIO 4LIFE Embora um negócio da 4Life seja privado e gerido de forma independente, a venda, transmissão ou cessão do negócio 4Life está sujeita a determinadas limitações. Exceto se de forma diversa tiver sido acordado por escrito, se um distribuidor 4Life quiser vender o seu negócio 4Life, terão de ser cumpridos os seguintes critérios:

- O distribuidor deverá conceder à Empresa o direito de preferência na compra do negócio, nos mesmos termos em que seria oferecida a qualquer terceiro. Se a Empresa comprar o negócio, caberá à Empresa decidir se irá manter o negócio ou se irá permitir a ocorrência de um roll-up.
- Terá sempre de ser assegurada a proteção da linha de patrocínio existente de forma a que o Negócio 4Life continue a funcionar nessa linha de patrocínio.
- O comprador ou cessionário terá de passar a ser um distribuidor 4Life qualificado. Se o comprador for um distribuidor 4Life ativo, terá de, em primeiro lugar fazer cessar o seu negócio 4Life e manter-se inativo por um período igual ou superior a seis (6) meses de calendário antes de poder ser elegível para uma compra, transmissão e cessão de qualquer participação no negócio 4Life;
- Antes da venda, transmissão ou cessão poder ser concluída e aprovada pela 4Life, terão de ser liquidadas quaisquer dívidas que o distribuidor tenha para com a 4Life
- O distribuidor vendedor terá de se encontrar numa situação de cumprimento e de não violação de qualquer dos termos do Contrato para ser elegível para vender, transmitir ou ceder o negócio 4Life. e
- Anteriormente a conceder o direito de preferência na venda à 4Life, o distribuidor vendedor terá de notificar os Escritórios Centrais da 4Life da sua intenção de vender o negócio 4Life.
- A venda, transferência ou atribuição de um código de Distribuidor não manterá o reconhecimento do patamar mais elevado que tiver sido atingido (por exemplo, se o código vendido, transferido ou atribuído for de Diamante Internacional, mas o último bônus efetivamente pago for de Diamante, o código vendido, transferido ou atribuído não poderá ter um patamar superior a Diamante), além disso, a 4Life reserva-se o direito de atribuir o patamar que desejar ao código vendido, transferido ou atribuído; e
- Se o código vendido, transferido ou atribuído tiver ganho uma viagem de incentivo anteriormente à venda, transferência ou atribuição do código, o comprador adquirente ou cessionário do código não tem legitimidade para ganhar o incentivo baseado na qualificação nesse mesmo patamar.

3.35. SEPARAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE Por vezes os distribuidores operam os seus negócios 4Life como sociedades entre marido e mulher, parcerias regulares, sociedades ou fundos. Na eventualidade de um casamento terminar em divórcio, ou de uma sociedade, parceria ou fundo (sendo as últimas três entidades coletivamente designadas como "entidades") se dissolver, terão de ser assegurados mecanismos que permitam garantir que qualquer separação ou divisão do negócio é conduzida de forma a não afetar de forma adversa os interesses e rendimentos dos outros negócios das linhas descendentes e ascendentes de patrocínio. Se as partes objeto de separação não conseguirem assegurar o melhor interesse dos outros distribuidores e da Empresa, a 4Life rescindir unilateralmente o Contrato de Distribuidor e fará subir toda a Organizações de Marketing nos termos previstos da secção "Desenvolvimento da Organização de Marketing" das presentes Normas. Durante a pendência de um divórcio ou da dissolução de uma entidade, as partes têm de adotar as seguintes formas de funcionamento:

- Uma das partes poderá, com a autorização prévia por escrito da(s) outra(s) parte(s), continuar a promover o negócio 4Life ao abrigo de um acordo de cessão por escrito, no qual o outro cônjuge, os outros acionistas, sócios ou *trustees* autorizam a 4Life a lidar direta e exclusivamente com o outro cônjuge ou com o acionista, sócio ou *trustee* que não renuncia à sua posição contratual; ou
- As partes poderão continuar a desenvolver o Negócio 4Life em conjunto, caso em que todas as compensações pagas pela 4Life serão pagas em nome de todos os distribuidores ou da entidade, sendo a repartição entre as partes livremente acordada entre as mesmas. Se as partes não optarem por nenhuma das situações anteriores, a 4Life continuará a pagar as comissões à mesma pessoa a quem tinham estado a ser pagas as comissões anteriormente à interposição do processo de divórcio ou de dissolução. Em circunstância alguma poderá a Organizações de Marketing ser dividida entre os cônjuges ou entre as partes da entidade em dissolução. Da mesma forma, em circunstância alguma poderá a 4Life dividir os cheques relativos às comissões e bônus entre cônjuges em processo de divórcio ou membros de entidades e processo de dissolução. A 4Life reconhece apenas uma Organização de Marketing e emitirá apenas um cheque para o pagamento de comissões por cada negócio 4Life e por período de comissões. Os cheques emitidos para o pagamento de comissões serão sempre emitidos a favor da mesma pessoa ou entidade. Na eventualidade das partes num divórcio ou num processo de dissolução nos termos supra não conseguirem chegar a acordo quanto à forma de disposição das comissões e quanto à titularidade do negócio no prazo de seis (6) meses a contar da data de interposição do processo de divórcio ou de dissolução da entidade, o Contrato de Distribuidor será cancelado. Se um ex-cônjuge tiver renunciado a todos os direitos sobre o negócio original da 4Life, poderá inscrever-se livremente através de qualquer patrocinador à sua escolha, não necessitando esperar um período de seis (6) meses até se poder voltar a candidatar. Se um ex-afiliado de uma entidade tiver renunciado a todos os direitos sobre o negócio original da 4Life, terá de permanecer inativo por um período de seis (6) meses até voltar a ser elegível para a compra, transmissão, cessão ou aquisição de uma participação num negócio 4Life ou até poder voltar a candidatar-se. Nos casos de divórcio e de dissolução de entidades, a(s) parte(s) que renuncia(m) não terão qualquer direito a qualquer dos distribuidores da sua anterior organização nem a qualquer dos seus anteriores clientes. Terão de desenvolver um novo negócio à semelhança de qualquer novo distribuidor.

3.36. PATROCÍNIO Todos os Distribuidores ativos que tenham uma conduta adequada têm direito a patrocinar e a inscrever outros na 4Life. Cada potencial cliente ou distribuidor tem o direito de escolher o seu próprio Patrocinador. Se dois distribuidores pretenderem ser Patrocinadores do mesmo novo distribuidor ou cliente, a Empresa deverá ter em conta a primeira candidatura recebida pela Empresa, a qual prevalecerá.

3.37. TRANSMISSÃO POR MORTE DE UM DISTRIBUIDOR Em caso de morte de um distribuidor, o seu negócio será transmitido aos seus herdeiros. Deverão ser apresentados à Empresa os documentos legais pertinentes para assegurar a adequação da transmissão. Nestes termos, o distribuidor deverá consultar um advogado para o ajudar a preparar um testamento ou outro instrumento sucessório. Sempre que um negócio 4Life for transmitido por via testamentária ou por outro processo sucessório, o beneficiário adquire o direito a receber todos os bónus e comissões da Organização de Marketing do distribuidor falecido, desde que todos os requisitos tenham sido cumpridos. O(s) sucessor(es) terá de:

- Celebrar um Contrato de Distribuidor;
- Apresentar a certidão de óbito original e uma cópia autenticada do testamento ou de outro instrumento sucessório que estabeleça o direito do sucessor ao negócio 4Life;
- Cumprir os termos e condições do presente Contrato;
- Cumprir todos os requisitos que permitam ocupar a posição de distribuidor anteriormente ocupada pelo falecido; e
- Constituir uma entidade de negócio e obter um Número de Identificação Fiscal Federal, se o negócio tiver sido legado ou herdado por herdeiros conjuntos. A 4Life emitirá à entidade todos os cheques para pagamento de bónus e comissões e um Formulário 1099 para efeitos fiscais. Os herdeiros terão de indicar à 4Life uma morada de registo para a qual serão enviados todos os cheques para pagamento de bónus e comissões.

3.38. TRANSMISSÃO POR INCAPACIDADE DE UM DISTRIBUIDOR Para efetuar a transmissão de um negócio 4Life por motivo de incapacidade do distribuidor, o sucessor terá de fornecer à 4Life os seguintes documentos: (1) uma cópia autenticada da nomeação como mandatário; (2) uma cópia autenticada do documento que concede o mandato ou outra documentação aplicável que conceda ao mandatário os poderes necessários para gerir o negócio 4Life; e (3) um Contrato de Distribuidor assinado pelo mandatário. O mandatário terá assim de:

- Celebrar um Contrato de Distribuidor;
- Cumprir os termos e condições do presente Contrato; e
- Cumprir todos os requisitos que permitam ocupar a posição de distribuidor anteriormente ocupada pelo incapacitado.

4. RESPONSABILIDADES DOS DISTRIBUIDORES

4.1. ALTERAÇÃO DE MORADA OU TELEFONE De forma a assegurar a entrega atempada dos produtos, materiais de suporte e cheques de pagamento das comissões, é muito importante que os ficheiros da 4Life estejam atualizados. As moradas com indicação de rua são necessárias para efeitos de expedição, uma vez que a UPS não pode efetuar entregas em caixas postais. Os Distribuidores que estejam a programar uma mudança deverão enviar a sua nova morada e número de telefone para os Escritórios Centrais da 4Life ao cuidado do Departamento de Serviços ao Distribuidor. De forma a garantir a entrega adequada, todas as alterações deverão ser comunicadas à 4Life com duas (2) semanas de antecedência.

4.2. OBRIGAÇÕES DE DESENVOLVIMENTO E DE FORMAÇÃO CONTÍNUOS Qualquer distribuidor que seja Patrocinador ou Solicitante de outro distribuidor terá de assumir uma função de supervisão de boa-fé para assegurar que a sua linha descendente está a trabalhar adequadamente o seu negócio 4Life. Os distribuidores têm de assegurar um contacto, comunicação e supervisão de gestão contínuos junto dos distribuidores das suas Organizações de Marketing. Alguns exemplos desse contacto e supervisão poderão incluir, nomeadamente: *newsletters*, correspondência escrita, reuniões presenciais, contactos telefónicos, *voice mail*, correio eletrónico e o acompanhamento dos distribuidores da linha descendente a reuniões, sessões de formação e outras funções. Os distribuidores da linha ascendente são responsáveis por motivar e formar novos distribuidores em conhecimentos sobre os produtos 4Life, técnicas de venda eficazes, Plano de Marketing e de Compensação e conformidade com as Normas da Empresa.

4.3. AUMENTO DAS RESPONSABILIDADES DE FORMAÇÃO À medida que os distribuidores progredem ao longo dos diversos níveis de liderança, tornam-se mais experientes em técnicas de vendas, conhecimento dos produtos e na compreensão do programa 4Life. Serão chamados a partilhar os seus conhecimentos com distribuidores menos experientes no âmbito da sua Organização de Marketing.

4.4. RESPONSABILIDADE CONTÍNUA PELAS VENDAS Sin perjuicio del nivel de sus logros, los distribuidores tienen una responsabilidad constante y personal de continuar promoviendo las ventas a través de nuevas generaciones de clientes y atendiendo las necesidades de sus clientes ya existentes.

4.5. PROIBIÇÃO DE DEPRECIACÃO 4Life pretende disponibilizar aos seus distribuidores independentes produtos superiores, bem como um plano de compensação e nível de serviços dos mais elevados da indústria. Por esse motivo valorizamos as suas críticas e comentários construtivos. Todos esses comentários deverão ser apresentados por escrito e dirigidos ao Departamento de Serviços ao Distribuidor. Enquanto que a 4Life acolhe todas as sugestões construtivas, os comentários negativos e as críticas efetuadas por distribuidores acerca da Empresa, dos seus produtos ou plano de compensação não serve outro propósito que não seja travar o entusiasmo de outros distribuidores 4Life. Por este motivo, e tendo em vista um exemplo adequado à restante linha descendente da sua organização, os distribuidores não deverão denegrir, depreciar ou efetuar comentários negativos acerca da 4Life, de outros distribuidores 4Life, dos produtos 4Life, do Plano de Marketing e de Compensação, ou dos administradores, gestores ou funcionários da 4Life.

4.6. DISPONIBILIZAÇÃO DE DOCUMENTAÇÃO AOS CANDIDATOS Os distribuidores terão de disponibilizar a versão mais recente das Normas e do Plano de Marketing e de Compensação às pessoas que estão a patrocinar para se tornarem distribuidores antes da assinatura por parte dos candidatos do Contrato de Distribuidor. Poderão ser obtidas cópias adicionais das Normas junto da 4Life.

4.7. RELATÓRIO DE INCUMPRIMENTOS DAS NORMAS Os distribuidores que observarem o incumprimento das Normas por outro distribuidor deverão enviar uma informação por escrito a reportar esse incumprimento, diretamente dirigida ao Departamento de Conformidade da 4Life. Nesse relatório do incidente deverão ser incluídas informações detalhadas como datas, número de ocorrências, pessoas envolvidas e anexada qualquer documentação de suporte.

5. REQUISITOS DE VENDAS

5.1. VENDA DE PRODUTOS O Plano de Marketing e de Compensação da 4Life baseia-se na venda de produtos e serviços 4Life a clientes finais. Os distribuidores têm de preencher os requisitos pessoais e de vendas da Organização de Marketing (bem como cumprir outras obrigações assumidas no Contrato) para poderem ser elegíveis para bônus, comissões e evolução para níveis superiores de desempenho.

5.2. INEXISTÊNCIA DE RESTRIÇÕES DE PREÇOS OU TERRITÓRIO Os distribuidores não estão obrigados a vender os produtos 4Life pelos preços de venda a retalho sugeridos pela 4Life constantes da Tabela de Preços dos Produtos. Os distribuidores poderão vender livremente os produtos pelo preço que considerarem adequado. Não há qualquer atribuição de exclusividade de territórios a nenhum distribuidor. Não são aplicáveis quaisquer taxas de franchising. Qualquer distribuidor que anuncie e/ou tente vender produtos da marca 4Life abaixo do preço de grossista (sendo o "preço de grossista" definido como o montante de uma única embalagem de produto constante da Tabela de Preços de Produtos publicada e periodicamente alterada) será rescindido, sem qualquer período de sanção.

5.3. RECIBOS DE VENDAS Se um distribuidor vender quaisquer produtos 4Life a partir do seu stock, terá de entregar ao cliente no momento da compra uma cópia de um recibo de venda da 4Life. Os distribuidores têm de guardar todos os recibos de vendas por um período de dois (2) anos e entregá-los à 4Life a pedido desta. Os registos que documentem as compras dos Cliente Preferenciais do Distribuidor serão mantidos pela 4Life.

6. BÔNUS E COMISSÕES

6.1 QUALIFICAÇÃO PARA BÔNUS E COMISSÕES O distribuidor terá de estar ativo e cumprir o Contrato para se poder qualificar para os bônus e comissões. Desde que o distribuidor cumpra os termos do Contrato, a 4Life pagará as comissões ao distribuidor de acordo com o Plano de Marketing e de Compensação. O montante mínimo pelo qual a 4Life emitirá um cheque será determinado pela Empresa. Se os bônus e comissões não atingirem ou excederem o montante mínimo, a Empresa acumulará as comissões e bônus até que os mesmos atinjam o montante mínimo. Será emitido um cheque quando este montante for atingido.

6.2. AJUSTE DE BÔNUS E COMISSÕES PARA PRODUTOS E SERVIÇOS DEVOLVIDOS Os Distribuidores recebem bônus e comissões com base nas suas vendas efetivas de produtos e serviços a clientes finais. Quando um produto é devolvido à 4Life para reembolso ou é recomprado pela Empresa, os bônus e comissões atribuíveis ao produto devolvido ou recomprado serão deduzidos, no mês em que o reembolso é efetuado, ou será retido de qualquer bônus, comissão ou outro montante devido pela Empresa. As deduções manter-se-ão para todos os períodos de pagamento posteriores até que a comissão seja recuperada dos distribuidores que tiverem recebido bônus e comissões sobre as vendas dos produtos reembolsados.

6.3. COMISSÕES E CRÉDITOS NÃO RECLAMADOS Os Distribuidores terão de depositar ou levantar os seus cheques relativos a comissões e bônus no prazo de seis (6) meses a contar da data de emissão. Decorridos seis (6) meses, se o cheque não for levantado será anulado. Após a anulação do cheque, a 4Life creditará o montante na conta do distribuidor. Será cobrada uma taxa de \$15,00 para essa transação; acrescida de uma taxa de \$10,00 para manutenção. Qualquer outro crédito efetuado (diverso do correspondente a um cheque anulado) que se mantenha sem utilização após um período de seis (6) meses incorre numa taxa mensal de manutenção de \$10,00.

7. GARANTIAS DE PRODUTOS, DEVOLUÇÕES E RECOMPRA DE STOCKS

7.1. GARANTIA DOS PRODUTOS A 4Life oferece uma garantia de cem por cento (100%) de satisfação por um período de 30 dias ou a devolução do dinheiro (exceto custos de envio) a todos os clientes de retalho. Se um cliente tiver comprado um produto a um distribuidor 4Life, o cliente terá de devolver o produto a esse distribuidor com vista ao reembolso, substituição ou troca. Se o cliente tiver comprado o produto diretamente à Empresa, o produto deverá ser diretamente devolvido à Empresa. Se um distribuidor ficar insatisfeito com qualquer produto 4Life que tiver comprado para uso pessoal, o distribuidor poderá devolver o produto no prazo de trinta (30) dias a contar da data de compra para obter um reembolso de cem por cento (100%), a substituição ou troca (exceto custos de envio). Esta garantia está limitada a \$300 em qualquer período de 12 meses. Se um distribuidor pretender devolver mercadoria em montante que exceda \$300 em qualquer período de 12 meses, a devolução deverá ser considerada uma recompra e a Empresa readquirirá o stock nos termos da secção "Devolução do Stocks e Materiais de Suporte às Vendas pelos Distribuidores" das presentes Normas e o Contrato de Distribuidor será objeto de cessação.

7.2. DEVOLUÇÕES DOS DISTRIBUIDORES (Produtos Devolvidos por Clientes Pessoais dos Retalhistas) Se um cliente pessoal de retalho devolver um produto ao distribuidor a quem o adquiriu, o distribuidor poderá devolvê-lo à Empresa para troca ou substituição (o distribuidor que devolver este produto é responsável por todas as despesas de envio).

7.3. DEVOLUÇÃO DE STOCKS E MATERIAIS DE SUPORTE ÀS VENDAS PELOS DISTRIBUIDORES Em caso de cessação de um Contrato de Distribuidor, o distribuidor poderá devolver os seus stocks e Materiais de Suporte às Vendas que tiverem sido comprados no prazo de um (1) ano a contar da data de cessação para reembolso se o distribuidor não conseguir vender ou utilizar a mercadoria. O distribuidor apenas poderá devolver produtos e materiais de suporte às vendas que o próprio tiver comprado à Empresa com o seu Número de Identificação de Distribuidor e que estejam em condições de poderem ser Revendidos. Após a receção dos produtos e materiais de suporte às vendas, o distribuidor será reembolsado em noventa por cento (90%) do custo líquido do preço de compra inicial, menos os custos de envio. Se as compras tiverem sido efetuadas através de cartão de crédito, o reembolso terá de ser creditado para a mesma conta. A Empresa deduzirá do reembolso pago ao distribuidor quaisquer comissões, bónus, descontos ou outros incentivos recebidos pelo distribuidor e que estiverem associados à mercadoria devolvida. Os produtos e materiais impressos podem ser devolvidos desde que sejam observadas as seguintes condições: (1) estiverem sem abrir e não tiverem sido utilizados; (2) a embalagem e rotulagem dos produtos não tiver sido alterada ou danificada; (3) os produtos tiverem um rótulo atualizado; (4) os produtos não estiverem fora do prazo de validade; (5) os produtos não tiverem sido descontinuados; e (6) que os produtos sejam devolvidos à 4Life no prazo de um ano após a data de compra.

7.4. PROCEDIMENTOS PARA TODAS AS DEVOLUÇÕES Os seguintes procedimentos são aplicáveis a todas as devoluções para reembolso, recompra ou troca:

- Todas as mercadorias terão de ser devolvidas pelo distribuidor ou cliente que as adquiriu diretamente à 4Life.
- Todos os produtos a devolver têm de possuir um Número de Autorização de Devolução que poderá ser obtido telefonando para o Departamento de Serviços ao Distribuidor. Este Número de Autorização de Devolução terá de ser escrito em cada caixa devolvida. A devolução terá de ser acompanhada de:
- Uma cópia do recibo de venda com a data original (se o produto tiver sido devolvido ao distribuidor por um cliente); e
- A parte não utilizada do produto na sua embalagem original.

Para o envio deverão ser utilizadas caixas e materiais adequados para o acondicionamento do(s) produto(s) objeto de devolução para substituição. Todas as devoluções terão de ser expedidas para a 4Life com as despesas de envio pré-pagas. A 4Life não aceita embalagens à cobrança. O risco de extravio na expedição dos produtos devolvidos é do distribuidor. É da exclusiva responsabilidade do distribuidor rastrear, assegurar ou de outra forma confirmar que a Empresa recebeu a encomenda. Se o distribuidor estiver a devolver mercadoria à 4Life que lhe tiver sido devolvida por um cliente pessoal de retalho, o produto terá de ser recebido pela 4Life no prazo de dez (10) dias a contar da data em que o cliente de retalho devolveu a mercadoria ao distribuidor terá de ser acompanhada pelo recibo de venda que o distribuidor deu ao cliente no momento da venda. Não serão efetuados quaisquer reembolsos ou substituições de produtos que não cumpram as condições das presentes normas.

8. RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS E PROCESSOS DISCIPLINARES

8.1. SANÇÕES DISCIPLINARES O Incumprimento do Contrato, das presentes Normas ou qualquer conduta ilegal, fraudulenta, enganosa ou não ética por parte de um distribuidor poderá, de acordo com a livre decisão da 4Life, dar origem a uma ou mais das seguintes sanções disciplinares:

- Emissão de um aviso escrito ou admoestação;
- Exigência ao distribuidor de que o mesmo empreenda de imediato medidas corretivas;
- Perda de privilégios, incluindo nomeadamente a perda de privilégios de voice mail.
- Perda de direito ao pagamento de um ou mais bónus e comissões;
- A 4Life poderá reter a um distribuidor a totalidade ou parte dos seus bónus e comissões no decurso do período em que decorrer a investigação acerca da alegada conduta incumpridora do Contrato. Se ocorrer a cessação da atividade de negócio do distribuidor por motivos disciplinares, o distribuidor não terá direito a reaver quaisquer comissões retidas no período em que decorreu a investigação.
- Suspensão do Contrato de Distribuidor durante um ou mais períodos de pagamento;
- Cessação involuntária do Contrato de Distribuidor do infrator;
- Qualquer outra medida expressamente permitida no âmbito de qualquer disposição do Contrato ou que a 4L considere suscetível de implementar e adequada à resolução equitativa dos danos causados em parte ou exclusivamente devidos ao incumprimento por parte do distribuidor das presentes Normas ou do Contrato; e/ou
- Em situações consideradas adequadas pela 4Life, a Empresa poderá instaurar processo judiciais para obtenção de indemnização monetária e/ou medidas de reparação.

8.2. RECLAMAÇÕES E QUEIXAS Quando um distribuidor tiver uma queixa ou reclamação relativamente a outro distribuidor por qualquer prática ou conduta relacionadas com os seus respetivos negócios 4Life, o distribuidor queixoso deverá reportar a mesma, por escrito, ao Departamento de Conformidade da Empresa.

8.3. RECURSO DE SANÇÕES Na sequência de uma decisão de aplicação de uma sanção (diversa da suspensão na pendência da investigação), o distribuidor alvo de processo disciplinar poderá recorrer da sua aplicação para a Empresa. O recurso do distribuidor terá de ser efetuado por escrito e recebido pelo Departamento de Conformidade da 4Life no prazo de quinze (15) dias a contar da data em que a 4Life notificou a sanção. Se o recurso não tiver sido recebido pela 4Life no prazo de quinze (15) dias, a sanção aplicada será considerada definitiva. O Distribuidor terá de apresentar toda a informação de suporte em conjunto com o seu requerimento de recurso e especificar detalhadamente os motivos pelos quais considera que a decisão inicial da Empresa estava incorreta. Se o distribuidor apresentar tempestivamente o recurso da sanção, a Empresa procederá à análise e poderá reconsiderar a cessação ou ponderar outras medidas eventualmente adequadas e notificará por escrito o distribuidor quanto à sua decisão.

8.4. ARBITRAGEM Qualquer fundamento para ação judicial emergente ou relacionado com o Contrato, ou do incumprimento do mesmo, será dirimido com recurso à arbitragem conduzida pela Associação Americana de Arbitragem ao abrigo do respetivo Regulamento de Arbitragem Comercial e a decisão proferida pelo árbitro poderá ser apresentada em qualquer tribunal competente. Os distribuidores renunciam a quaisquer direitos de submeter o processo a um júri ou a qualquer tribunal. Todos os processos de arbitragem decorrerão no Condado de Salt Lake, Utah, exceto se o direito do Estado de residência do distribuidor exigir expressamente a aplicação do seu direito, caso em que a arbitragem será realizada na capital desse Estado.

Todas as partes terão direito a todos os direitos de investigação nos termos previstos nas Normas Federais de Processo Civil. Existirá um árbitro, um advogado com experiência em direito comercial, preferencialmente um advogado reconhecido como conhecedor da indústria de venda direta, selecionado do painel disponibilizado pelo Painel Americano de Arbitragem. Cada uma das partes na arbitragem será responsável pelos seus próprios custos e despesas de arbitragem, incluindo despesas legais e custas processuais. A decisão do árbitro será definitiva e vinculativa para as partes e poderá, se necessário, ser executada por qualquer tribunal competente. Este acordo de arbitragem sobreviverá para além da vigência ou rescisão do Contrato. Nada no presente Contrato poderá impedir a 4Life de requerer ou obter junto de qualquer tribunal competente, um arresto, qualquer tipo de providência cautelar legalmente permitida ou outra medida disponível com vista a salvaguardar e proteger os interesses da 4Life antes, durante ou após a apresentação de um pedido de arbitragem ou da interposição de outro processo ou durante a pendência de uma decisão ou sentença relacionada com qualquer arbitragem ou processo.

8.5. DIREITO APLICÁVEL, JURISDIÇÃO E FORO APLICÁVEL A jurisdição e foro aplicável relativamente a qualquer matéria não submetida a arbitragem será a do Condado de Salt Lake ou Condado de Utah, Estado de Utah, exceto se o direito do Estado de residência do distribuidor exigir expressamente a aplicação do seu direito, caso em que o direito desse Estado regerá todas as matérias relativas à jurisdição e foro aplicável. A Lei Federal de Arbitragem ("Federal Arbitration Act") regulará todas as matérias relativas à arbitragem. O direito do estado do Utah regulará todas as outras matérias relacionadas com, ou emergentes do Contrato exceto se o direito do Estado de residência do distribuidor exigir expressamente a aplicação do seu direito.

9. ENCOMENDAS

9.1. COMPRAR PRODUTOS 4LIFE Cada distribuidor deverá comprar os seus produtos diretamente à 4Life. Se um distribuidor comprar produtos a outro distribuidor ou a qualquer outra fonte, o distribuidor adquirente não receberá o Volume de Life Points Pessoais associados a essa compra. Excluem-se da presente norma as compras efetuadas a Centros LP autorizados

9.2. NORMA GERAL RELATIVA A ENCOMENDAS Nas encomendas efetuadas por correio com pagamento incorreto ou inválido, a 4Life tentará entrar em contacto com o distribuidor por telefone e/ou email para tentar obter outro pagamento. Se estas tentativas se revelarem infrutíferas após cinco (5) dias úteis, a encomenda será devolvida sem ter sido processada. Não serão aceites encomendas para pagamento no ato de entrega (*Cash on Delivery*). A 4Life não exige mínimos de encomendas. A encomenda de produtos e de materiais de suporte às vendas poderá ser conjugada.

9.3. NORMA RELATIVA A EXPEDIÇÃO E ENCOMENDAS PENDENTES A 4Life procede normalmente à expedição dos produtos no prazo de um (1) dias útil a contar da data em que recebe uma encomenda. A 4Life procede ao envio de forma expedita de qualquer parte de qualquer encomenda que tiver em stock. Se, no entanto, um artigo encomendado estiver esgotado, será colocado como encomenda pendente e enviado quando a 4Life receber stocks adicionais. Os distribuidores serão faturados e aos mesmos será atribuído Volume de Life Points Pessoais relativamente aos produtos pendentes exceto se for notificado na fatura que o produto foi descontinuado. A 4Life notificará os distribuidores e clientes relativamente aos artigos pendentes que não sejam esperados no prazo de trinta (30) dias a contar da data da encomenda. Será também indicada uma data prevista de envio. Os artigos pendentes poderão ser cancelados a pedido do distribuidor. Os distribuidores poderão solicitar o reembolso, o crédito em conta ou a substituição da mercadoria relativamente às encomendas pendentes. Se for solicitado o reembolso, o Volume de Life Points Pessoais será reduzido no montante correspondente ao reembolso desse mês e os bônus retidos no mês seguinte àquele em que o reembolso é emitido.

9.4. CONFIRMAÇÃO DE ENCOMENDA O distribuidor e/ou destinatário de uma encomenda terão de confirmar se os produtos recebidos coincidem com a lista de produtos constantes da fatura de envio e se não apresentam danos. Se a 4Life não for notificada sobre quaisquer discrepâncias ou danos no prazo de trinta (30) dias a partir da data de envio, cessará o direito do distribuidor a solicitar a respetiva correção.

9.5. PAGAMENTOS E DEPÓSITOS PARA EXPEDIÇÃO Até ao momento da entrega do produto não deverá ser efetuado qualquer pagamento, nem o mesmo deverá ser aceite pelo distribuidor, relativamente a uma venda a um cliente pessoal de retalho. Os distribuidores não poderão aceitar dinheiro de clientes pessoais de retalho a título de depósito ou adiantamento por conta de entregas futuras.

9.6. FUNDOS INSUFICIENTES É da responsabilidade de cada distribuidor assegurar que existem fundos disponíveis ou crédito suficiente na sua conta para cobrir a sua encomenda de Envio Automático. A 4Life não terá de contactar os distribuidores relativamente a encomendas canceladas devido a fundos ou crédito insuficientes. Tal poderá fazer com que o distribuidor não cumpra os seus requisitos de Volume de Life Points Pessoais para esse mês.

9.7. CHEQUES DEVOLVIDOS Todos os cheques devolvidos pelo banco do distribuidor por falta de provisão voltará a ser apresentado ao banco para pagamento. Será cobrada uma taxa de \$25 dólares na conta do distribuidor por cada cheque devolvido. Após ter sido recebido um cheque devolvido por falta de provisão de um cliente ou do distribuidor,

todas as encomendas futuras terão de ser pagas por cartão de crédito, ordem de transferência ou cheque visado. Qualquer montante devido à 4Life pelo distribuidor por cheques sem provisão e por taxas de cheques devolvidos serão pagamentos de bônus e comissões seguintes ou cobrados de outra forma considerada adequada pela 4Life. A opção pela regularização do pagamento por cheque caberá à 4Life.

9.8. RESTRICÇÕES À UTILIZAÇÃO DE CARTÕES DE CRÉDITO POR TERCEIROS E DE ACESSO A CONTA COM CHEQUES Os distribuidores não permitirão que outros distribuidores ou clientes utilizem o seu próprio cartão de crédito, ou autorização de débito, para se inscreverem ou para efetuar compras à Empresa.

9.9. IMPOSTOS SOBRE AS VENDAS Em virtude da sua atividade de negócio, a 4Life está obrigada a cobrar impostos sobre as vendas relativamente a todas as compras efetuadas por distribuidores e clientes e remeter os impostos cobrados para os respetivos estados. Nestes termos, a 4Life cobrará e enviará os impostos sobre as vendas em nome dos seus distribuidores, com base no preço de venda a retalho sugerido para os produtos, de acordo com as taxas aplicáveis no estado a que a encomenda se destina. Se um distribuidor tiver apresentado, e a 4Life tiver aceite, um Certificado de Isenção de Impostos sobre as Vendas e uma Licença de Registo de Impostos sobre as Vendas atualizado, o imposto sobre as vendas não será adicionado na fatura e a responsabilidade pela sua cobrança e envio para as autoridades fiscais competentes será do distribuidor. A isenção de pagamento de impostos sobre as vendas é aplicável apenas a encomendas que forem expedidas para um estado em que os documentos do pedido de isenção tiverem sido devidamente apresentados e aceites. Serão cobrados impostos sobre as vendas relativamente a encomendas que tenham sido expedidas para outro estado. Qualquer isenção fiscal sobre as vendas aceite pela 4Life não terá efeitos retroativos.

10. INATIVIDADE E CESSAÇÃO - RESCISÃO

10.1. EFEITOS DA CESSAÇÃO E RESCISÃO Desde que o distribuidor se mantenha ativo e cumpra os termos do Contrato de Distribuidor e as presentes Normas, a 4Life pagará as comissões ao distribuidor de acordo com o Plano de Marketing e de Compensação. Os bônus e comissões do distribuidor constituem a totalidade da retribuição pelos esforços de vendas e todas as atividades relacionadas com a geração de vendas (incluindo nomeadamente, o desenvolvimento da Organização de Marketing). Após a cessação do Contrato de Distribuidor, cessação por inatividade ou cessação voluntária ou involuntária (rescisão) do Contrato de Distribuidor (todas estas formas são coletivamente referidas "Cessação"), o anterior distribuidor não terá direito, título, fundamento ou interesse na linha descendente da Organização de Marketing que tinha gerido, nem a qualquer comissão ou bônus gerado por essa Organização de Marketing. O distribuidor renuncia a todos e quaisquer direitos, incluindo nomeadamente, direitos de propriedade, que poderia ter tido no âmbito da Organização de Marketing. Na sequência da cessação do Contrato de Distribuidor, o anterior distribuidor não poderá apresentar-se como distribuidor 4Life e não poderá vender produtos e serviços 4Life. Um distribuidor relativamente ao qual ocorra a cessação do Contrato de Distribuidor apenas receberá as comissões e bônus relativas ao último período completo de pagamento em que trabalho anteriormente à cessação (menos os montantes retidos no decurso de uma investigação que tenha precedido uma cessação involuntária).

10.2. CESSAÇÃO POR INATIVIDADE É da responsabilidade do distribuidor liderar a sua Organização de Marketing pelo exemplo na criação de vendas individuais a consumidores finais. Sem este exemplo e liderança adequados, o distribuidor perderá o seu direito a receber comissões pelas vendas geradas através da sua Organização de Marketing. Assim, os distribuidores que a nível pessoal produzirem menos do que é exigido para o Volume de Life Points Pessoais nos termos especificados no Plano e de Compensação para qualquer período de pagamento, não receberão a comissão de vendas gerada através da sua Organização de Marketing para esse período de pagamento. Se um distribuidor não tiver cumprido os seus requisitos de vendas por um período de seis (6) meses de calendário consecutivos (e como tal passar a "inativo"), o seu Contrato de Distribuidor será objeto de cessação por inatividade no dia seguinte ao último dia do período de seis meses de inatividade. A 4Life não enviará qualquer informação escrita relativa à cessação.

10.3. CESSAÇÃO INVOLUNTÁRIA (RESCISÃO) O incumprimento por parte do distribuidor de qualquer disposição do Contrato, incluindo de quaisquer alterações que possam ter sido livremente efetuadas pela 4Life, poderá dar origem a qualquer das sanções disciplinares indicadas no Contrato, incluindo nomeadamente, a cessação involuntária do seu Contrato de Distribuidor. A cessação produzirá efeitos a partir da data em que a notificação escrita tiver sido enviada por correio, fax ou serviço de correio expresso, endereçada para a última morada conhecida do distribuidor ou do seu advogado, ou na data em que o distribuidor recebe efetivamente a notificação de rescisão, consoante a que ocorrer em primeiro lugar. A 4Life reserva-se o direito de reter e/ou retirar provisões com carácter permanente e evitar qualquer desenvolvimento da organização consoante as circunstâncias do caso concreto.

10.4. CESSAÇÃO VOLUNTÁRIA Um participante deste plano de marketing multinível tem direito fazer rescindir o seu contrato a todo o tempo e independentemente do motivo. Esta rescisão terá de ser apresentada por escrito à Empresa dirigida ao seu endereço principal de atividade. A notificação escrita terá de incluir a assinatura do distribuidor, o seu nome em letra de imprensa e o Número de Identificação de Distribuidor. Se um distribuidor cessante se encontrar igualmente no programa de Envio Automático, este será cancelado. Se o distribuidor desejar permanecer no programa de envio automático, terá de contactar o Departamento de Serviços ao Distribuidor da 4Life para criar uma conta de cliente.

DEFINICIONES

4LIFE

O termo “4Life” nos termos em que é utilizado ao longo do Contrato significa a 4Life Research Europe, LLC.

DISTRIBUIDOR ATIVO

É um distribuidor que cumpre os requisitos mínimos de Volume de Life Points Pessoais, de acordo com o definido no Plano de Marketing e de Compensação da 4Life, para assegurar que o Contrato de Distribuidor se mantém em vigor.

CONTRATO

O contrato entre a Empresa e cada distribuidor inclui o Contrato de Distribuidor, as Normas e Procedimentos da 4Life e o Plano de Marketing e de Compensação, todos eles na sua versão atualizada e de acordo com as alterações que lhe possam vir a ser periodicamente introduzidas. Estes documentos são coletivamente designados como “Contrato”.

CLIENTE DE ENVIO AUTOMÁTICO (AUTOSHIP)

Trata-se de um cliente que celebrou um Contrato de Cliente 4Life e que acordou a compra de um pacote específico de produtos e serviços da 4Life com periodicidade mensal.

PRODUTOS E SERVIÇOS OBJETO DE COMISSÃO

São todos os produtos e serviços 4Life relativamente aos quais serão pagas comissões e bónus. Os Kits de Distribuidor e os materiais de suporte às vendas não são produtos objeto de comissão.

EMPRESA

O termo “Empresa” nos termos em que é utilizado ao longo do Contrato significa a 4Life Research Europe, LLC.

RELATÓRIO DE ATIVIDADE DAS LINHAS DESCENDENTES

Relatório mensal produzido pela 4Life que transmite informação crítica relativa à identidade dos distribuidores, informação sobre as vendas e sobre o envolvimento na atividade de cada distribuidor na Organização de Marketing. Este relatório contém informação confidencial e segredos de negócio propriedade da 4Life.

SOLICITANTE

O distribuidor que recrutar pessoalmente outro distribuidor e colocar o novo distribuidor na sua Linha Descendente. O Solicitante de inscrição de um novo distribuidor poderá ser igualmente o novo Patrocinador do distribuidor.

VOLUME DE LIFE POINTS DE GRUPO

É o valor comissionável de produtos 4Life gerados pela Organização de Marketing de um distribuidor. O Volume de Life Points de Grupo inclui o Volume de Life Points Pessoais do sujeito distribuidor. (Os Kits de Distribuidor e os materiais de suporte às vendas não geram Volume para Life Points).

AGREGADO FAMILIAR IMEDIATO

Chefes do agregado familiar e familiares dependentes que com ele residam na mesma habitação.

NÍVEL

Corresponde a cada uma das camadas de clientes da linha descendente e de distribuidores numa determinada Organização de Marketing do distribuidor. Este termo refere-se à relação do distribuidor com um determinado distribuidor da linha ascendente, determinado pelo número de distribuidores existentes entre eles e que estejam ligados através de uma relação de patrocínio. Por exemplo, se A patrocina B, que patrocina C, que patrocina D; que patrocina E, então E situa-se no nível quatro do patrocinador A.

LIFE POINTS

Por cada produto 4Life suscetível de comissão é atribuído um ponto. As comissões do distribuidor baseiam-se no valor total dos pontos correspondentes aos produtos vendidos por cada distribuidor e pela respetiva Organização de Marketing.

LINHA

Também designada como perna. Uma parte da sua linha descendente que se inicia com um alguém patrocinado por si e que continua abaixo desse patrocínio.

ORGANIZAÇÃO DE MARKETING

É constituída pelos clientes e distribuidores abaixo de um determinado distribuidor.

MATERIAIS OFICIAIS DA 4LIFE

São constituídos por literaturas, gravações áudio e vídeo e outros materiais desenvolvidos, impressos, publicados e/ou distribuídos pela 4Life aos distribuidores. O Kit de Distribuidor e os materiais de marketing não têm qualquer valor para efeitos de atribuição de LP.

VOLUME PRINCIPAL (TAMBÉM CONHECIDO COMO "PV")

O volume principal é o total de LP gerados com as compras de produtos: (a) de inscrição de clientes; (b) efetuados pelos clientes na sua página de Internet em my4life.com; (c) relativa a produtos por si comprados para consumo próprio ou revenda; e (d) as compras efetuadas por clientes diretamente na sua conta de distribuidor.

PATAMAR DE QUALIFICAÇÃO

O termo "Patamar de Qualificação" refere-se ao atual patamar de qualificação enquanto distribuidor, nos termos determinados pelo Plano de Marketing e de Compensação 4Life, para qualquer período de volume. Para ser considerado "Qualificado" relativamente a um determinado patamar, o distribuidor terá de cumprir os critérios definidos no Plano de Marketing e de Compensação para o respetivo patamar.

SUSCETÍVEL DE REVENDA

Os produtos e materiais de suporte às vendas são "suscetíveis de revenda" se cada um dos seguintes requisitos forem cumpridos: (1) não tiverem sido abertos nem utilizados; (2) a embalagem ou rotulagem não tiverem sido alteradas nem danificadas; (3) o produto e a embalagem estiverem em condições tais que seja razoável em termos comerciais a comercialização da mercadoria pelo preço integral; (4) os produtos sejam devolvidos à 4Life no prazo de um (1) ano a contar da data de compra; (5) a data de validade do produto não tenha expirado. Qualquer mercadoria que tenha sido identificada no momento da compra como não retornável, descontinuada ou como artigo sazonal, não será suscetível de revenda.

PATROCINADOR

É o patrocinador que constitui a sua linha ascendente direta. O Patrocinador de um novo distribuidor poderá ser igualmente o Solicitante do novo distribuidor.



JUNTOS, EDIFICANDO VIDAS™

© 2016 4Life Trademarks, LLC