

Políticas & Procedimientos



ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO

- 1.1. Políticas Incorporadas ao Contrato de Distribuidor
- 1.2. Objetivo das Políticas
- 1.3. Alterações no Contrato de Distribuidor, Políticas e Procedimentos, ou Plano de Marketing e Compensação
- 1.4. Atrasos
- 1.5. Políticas e Disposições Independentes
- 1.6. Parágrafos Não Essenciais
- 1.7. Renúncia

2. COMO SE TORNAR UM DISTRIBUIDOR

- 2.1. Exigências para se Tornar um Distribuidor
- 2.2. Kit de Distribuidor e Estoque
- 2.3. Registro de Novo Distribuidor por Telefone, Fax ou Internet
- 2.4. Benefícios do Distribuidor
- 2.5. Taxa de Materiais e Renovação

3. OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

- 3.1. Adesão ao Plano de Marketing e Compensação da 4Life
- 3.2. Propaganda
- 3.3. Participação nos Esforços de Marketing Corporativo da 4Life
- 3.4. Técnicas de Telemarketing
- 3.5. Marcas Registradas e Direitos Autorais
- 3.6. Veículos de Comunicação e suas Perguntas
- 3.7. Entidades Comerciais
- 3.8. Mudanças no Negócio da 4Life
- 3.9. Adição de Co-Titular
- 3.10. Mudança de Patrocinador
- 3.11. Cancelamento e Novo Cadastro
- 3.12. Indenização por Reclamações e Ações Não Autorizadas
- 3.13. Características de Produto
- 3.14. Declaração de Rendimento
- 3.15. Pontos de Venda (Outlets) Comerciais
- 3.16. Feiras, Exposições e Outros Fóruns de Vendas
- 3.17. Conflitos de Interesse/Não Aliciamento
- 3.18. Relatórios de Atividade da Linha Descendente
- 3.19. Patrocínio Cruzado(cross sponsoring)
- 3.20. Erros ou Questionamentos
- 3.21. Proibidas Compras de Estoque em Excesso
- 3.22. Direito de Publicidade
- 3.23. Aprovação ou Endosso Governam
- 3.24. Imposto de Renda
- 3.25. Situação de Distribuidor In
- 3.26. Marketing Internacional
- 3.27. Obediência a Leis e Portarias
- 3.28. Cumprimento de Leis e Normas Éticas
- 3.29. Um Negócio 4Life Por Distribuidor
- 3.30. Atos de Membros da Família ou Pessoas Afiliadas
- 3.31. Proibido Reenvazamento e Re-rotulagem
- 3.32. Solicitações de Cópias de Documentos Adicionais
- 3.33. Repasse de Organização de Marketing (roll-up)
- 3.34. Venda, Transferência ou Cessão de Negócio 4Life
- 3.35. Separação de um Negócio 4Life
- 3.36. Patrocínio
- 3.37. Transferência por Falecimento de Distribuidor
- 3.38. Transferência por Incapacidade de Distribuidor

4. RESPONSABILIDADES DOS DISTRIBUIDORES

- 4.1. Mudança de Endereço ou Telefone
- 4.2. Desenvolvimento e Treinamento Contínuo
- 4.3. Aumento de Responsabilidades de Treinamento
- 4.4. Vendas Contínuas
- 4.5. Não Depreciação
- 4.6. Fornecimento de Documentação a Requerentes
- 4.7. Relatório de Violações da Política

5. REQUISITOS DE VENDAS

- 5.1. Vendas de Produtos
- 5.2. Inexistência de Restrições de Preço ou Território
- 5.3. Recibos de Vendas

6. RECOMPENSA

- 6.1. Qualificações para Recompensa
- 6.2. Ajuste de Recompensa por Produtos e Serviços Devolvidos

7. GARANTIA DE SATISFAÇÃO, DEVOLUÇÕES E RECOMPRA DE ESTOQUE

- 7.1. Garantia de Satisfação
- 7.2. Devoluções por Distribuidores (Produtos Devolvidos por Clientes)
- 7.3. Devolução de Estoque e Materiais de Auxílios de Vendas por parte de Distribuidores
- 7.4. Procedimentos para todas as Devoluções

8. SOLUÇÃO DE DISPUTAS E PROCEDIMENTOS DISCIPLINARES

- 8.1. Sanções Disciplinares
- 8.2. Reclamações e Queixas
- 8.3. Recursos de Sanções
- 8.4. Arbitragem
- 8.5. Lei Aplicável, Jurisdição e Foro

9. PEDIDOS

- 9.1. Compra de Produtos 4Life
- 9.2. Políticas Gerais de Pedidos
- 9.3. Política de Remessa e Pedidos em Espera (Backorder)

- 9.4. Confirmação de Produtos de um Pedido
- 9.5. Depósitos e Pagamento de Remessa
- 9.6. Fundos Insuficientes
- 9.7. Cheques Devolvidos
- 9.8. Restrições ao Uso de Cartões de Crédito e Acesso a Conta Movimentada por Cheque por parte de Terceiros
- 9.9. Impostos sobre Vendas

10. INATIVIDADE E CANCELAMENTO

- 10.1. Efeito de Cancelamento e Rescisão
- 10.2. Cancelamento por Inatividade
- 10.3. Cancelamento Involuntário (Rescisão)
- 10.4. Cancelamento Voluntário

DEFINIÇÕES NOTAS

1. INTRODUÇÃO

1.1. POLÍTICAS INCORPORADAS AO CONTRATO DE DISTRIBUIDOR

Estas Políticas e Procedimentos (“Políticas”), em sua forma atual e conforme alteradas a critério exclusivo da 4Life Research Brasil Ltda (doravante “4Life” ou a “Empresa”), são incorporadas e passam a fazer parte integrante do Contrato de Distribuidor (doravante “Contrato de Distribuidor”). Nestas Políticas, o termo “Contrato” se refere coletivamente ao Contrato de Distribuidor da 4Life, a estas Políticas, e ao Plano de Marketing e Compensação da 4Life. Estes documentos ficam incorporados ao Contrato de Distribuidor (todos em sua atual forma e conforme alterados pela 4Life). Constitui responsabilidade de cada distribuidor ler, entender, aderir e certificar-se de estar ciente e operando de acordo com a versão mais corrente destas Políticas. Ao patrocinar um novo distribuidor, é responsabilidade do

distribuidor patrocinador fornecer a versão mais atualizada destas Políticas ao requerente antes de sua assinatura do Contrato de Distribuidor.

1.2. OBJETIVO DAS POLÍTICAS

Os distribuidores da 4Life estão obrigados a cumprir todos os Termos e Condições estabelecidos no Contrato, que a 4Life pode alterar a seu exclusivo critério e de tempos em tempos, bem como todas as leis federais, estaduais e municipais, aplicáveis ao seu negócio 4Life e à sua conduta. Como o distribuidor pode não estar familiarizado com muitas destas normas, é muito importante que o distribuidor leia e obedeça ao Contrato. O distribuidor deve analisar cuidadosamente as informações contidas nestas Políticas pois estas explicam e regulamentam o relacionamento entre o distribuidor independente e a Empresa.

1.3. ALTERAÇÕES NO CONTRATO DE DISTRIBUIDOR, POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS, OU PLANO DE MARKETING E COMPENSAÇÃO

Como as leis federais, estaduais e municipais, bem como o ambiente de negócios se modificam periodicamente, a 4Life se reserva o direito de alterar o Contrato e os preços de sua Lista de Preços de Produtos da 4Life a seu critério exclusivo e absoluto. Ao assinar o Contrato de Distribuidor, o distribuidor concorda em obedecer a todas as alterações ou modificações que a 4Life decidir fazer. As alterações serão comunicadas e entrarão em vigor por ocasião da publicação nos Materiais Oficiais da 4Life incluindo a postagem no 4Life.com, distribuição por e-mail, publicação na newsletter da 4Life, inserções em folhetos de produtos, ou qualquer outro método comercialmente razoável. A continuação do distribuidor no negócio 4Life, ou o recebimento de recompensa por um distribuidor, constitui aceitação de todas e quaisquer alterações.

1.4. ATRASO

A 4Life não será responsável por atrasos e omissões no cumprimento de suas obrigações quando o cumprimento se tornar comercialmente impraticável devido a circunstâncias fora do seu controle razoável. Isso inclui, entre outras coisas, greves, dificuldades trabalhistas, tumultos, guerra, incêndio, inundação, morte, redução da fonte de fornecimento de uma das partes, ou decretos ou ordens governamentais.

1.5. POLÍTICAS E DISPOSIÇÕES INDEPENDENTES

Se qualquer disposição do Contrato, em sua forma atual ou conforme venha a ser alterada, for considerada inválida, ou inexecutável por qualquer razão, apenas a(s) parte(s) inválida(s) da disposição será(o) separada(s) e os termos e disposições remanescentes permanecerão em pleno vigor e efeito, devendo ser interpretados como se a referida disposição inválida ou inexecutável jamais tivesse feito parte do Contrato.

1.6. PARÁGRAFOS NÃO ESSENCIAIS

Os títulos e cabeçalhos contidos no Contrato são apenas para referência, e não constituem, e não deverão ser interpretados como termos essenciais do Contrato.

1.7. RENÚNCIA

A Empresa jamais abdica de seu direito de insistir no cumprimento do Contrato e das leis aplicáveis que regem a condução de um negócio. Nenhuma omissão da 4Life em exercer qualquer direito ou poder nos termos do Contrato ou em insistir no cumprimento rigoroso por parte de um distribuidor de qualquer obrigação ou disposição do Contrato, e nenhum costume ou prática das partes não condizente com os termos do Contrato constituirá uma renúncia ao direito da 4Life de exigir o cumprimento exato do Contrato. A renúncia por parte da 4Life só pode ser feita por escrito por um diretor autorizado da Empresa. A tolerância por parte da 4Life em relação a qualquer infração em particular de um distribuidor não afetará ou prejudicará os direitos da 4Life com respeito a qualquer



infração subsequente, nem afetará de nenhuma forma os direitos ou obrigações de qualquer outro distribuidor. Da mesma forma, nenhum atraso ou omissão da 4Life em exercer qualquer direito decorrente de uma infração afetará ou prejudicará os direitos da 4Life em relação àquela infração ou a qualquer infração subsequente. A existência de qualquer reclamação ou ação judicial de um distribuidor contra a 4Life não constituirá uma defesa para a execução, por parte da 4Life, de qualquer termo ou disposição do Contrato.

2. COMO SE TORNAR UM DISTRIBUIDOR

2.1. EXIGÊNCIAS PARA SE TORNAR UM DISTRIBUIDOR

Para se tornar um distribuidor da 4Life, cada requerente deverá:

- Ser maior de 18 anos ou emancipado por casamento ou certidão específica ou ordem judicial.
- Residir no Brasil.
- Possuir RG, CPF e INSS próprios.
- Apresentar um Contrato de Distribuidor devidamente preenchido e assinado para a 4Life (a Empresa se reserva o direito de rejeitar quaisquer contratos de novos distribuidores); e
- Comprar um Kit de Distribuidor;

2.2. ESTOQUE E KIT DE DISTRIBUIDOR

Não é obrigatória a compra de produtos ou serviços da 4Life para se tornar um distribuidor. Entretanto, para familiarizar novos distribuidores com produtos, serviços, técnicas de vendas, material de auxílio às vendas e outras questões da

4Life, é exigida a compra de um Kit de Distribuidor. A 4Life recomprará os Kits Revendáveis de qualquer distribuidor que rescindir seu Contrato de Distribuidor nos termos da seção de “Devolução de Estoque e Materiais de Auxílio de Vendas por Distribuidores” contida nestas Políticas.

2.3. REGISTRO DE NOVO DISTRIBUIDOR POR TELEFONE, FAX OU INTERNET

Um Patrocinador ou o novo distribuidor poderá telefonar para os Escritórios Corporativos da 4Life durante horário comercial para receber um Número de Identificação de Distribuidor temporário. (Consulte os telefones no Contrato de Distribuidor .). A pessoa que fizer a chamada deverá estar apta a fornecer todas as informações necessárias para o Contrato de Distribuidor. Uma via impressa original, ou por fax, ou on-line, do Contrato de Distribuidor deverá ser recebida pela Empresa no prazo de 30 (trinta) dias contados da data do registro por telefone. Se nenhum documento for

recebido, o Contrato de Distribuidor do novo requerente será cancelado. Para os fins do Contrato, assinaturas contidas em documentos apresentados através destes métodos eletrônicos serão consideradas assinaturas originais. Contratos enviados por fax deverão incluir frente e verso do Contrato de Distribuidor. O volume gerado através de distribuidores registrados por telefone não contará para fins de qualificação, ou para fins de premiação, se forem subsequentemente cancelados devido à omissão em enviar uma via impressa original, ou por fax, ou on-line do Contrato de Distribuidor conforme declarado acima. Os contratos deverão ser encaminhados sem rasuras ou alterações que venham a modificar os termos do contrato original.

2.4. BENEFÍCIOS DO DISTRIBUIDOR

Uma vez aceito um Contrato de Distribuidor pela 4Life, os benefícios do Plano de Marketing e Compensação e o Contrato de Distribuidor serão disponibilizados ao novo distribuidor.

Estes benefícios incluem o direito de:

- Comprar produtos e serviços da 4Life a preço de atacado;
- Efetuar vendas de produtos da 4Life ou revender serviços, que estão descritos no catálogo de produtos da 4Life, e obter lucro dessas vendas;
- Participar do Plano de Marketing e Compensação da 4Life (receber recompensa, se elegível);
- Patrocinar outras pessoas físicas como clientes ou distribuidores no negócio da 4Life e dessa forma construir uma Organização de Marketing e progredir através do Plano de Marketing e Compensação da 4Life;
- Receber literatura periódica e outras comunicações da 4Life;
- Participar de funções de reconhecimento e motivacionais e de treinamento em serviço de apoio patrocinado pela 4Life, mediante o pagamento de taxas apropriadas, se aplicável; e
- Participar de concursos e programas promocionais e de incentivo patrocinados pela 4Life para seus distribuidores.

2.5. TAXA DE MATERIAIS E RENOVAÇÃO

O prazo do Contrato de Distribuidor é de 1 (um) ano contado da data de sua aceitação pela 4Life. Os distribuidores devem renovar seu Contrato de Distribuidor a cada ano mediante o pagamento da taxa de materiais e renovação conforme determinado pela Empresa, até a data de aniversário de seu Contrato de Distribuidor. Se a taxa de materiais e renovação não for paga dentro de 30 (trinta) dias após o encerramento do prazo em curso do Contrato de Distribuidor, o Contrato de Distribuidor poderá ser cancelado; entretanto, na ausência de circunstâncias atenuantes, todos os contratos são renovados de acordo com o Programa de Taxa Automática de Materiais e Renovação (“AMSFP”). De acordo com o AMSFP, a taxa de materiais e renovação será deduzida do valor da recompensa a ser pago ao distribuidor no mês de aniversário do Contrato de Distribuidor. Se o valor de recompensa não for suficiente para cobrir a taxa de materiais e renovação, restará um débito contra a conta do distribuidor até que esses fundos estejam disponíveis.



3. OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

3.1. ADESÃO AO PLANO DE MARKETING E COMPENSAÇÃO DA 4LIFE

Os distribuidores devem aderir aos termos do Plano de Marketing e Compensação da 4Life estabelecidos nos Materiais Oficiais da 4Life. Os distribuidores não devem oferecer a oportunidade 4Life através de, ou em combinação com, qualquer outro sistema, programa ou método de marketing exceto aquele especificamente declarado nos materiais Oficiais da 4Life. Os Distribuidores não exigirão ou estimularão outros clientes ou distribuidores atuais ou em potencial a participar da 4Life sob qualquer forma diferente daquela do programa estabelecido nos Materiais Oficiais da 4Life. Os distribuidores não exigirão ou estimularão outros clientes ou distribuidores atuais ou em potencial a assinar qualquer acordo ou contrato que não os acordos e contratos oficiais da 4Life para se tornarem distribuidores da 4Life. Similarmente, os distribuidores não exigirão ou estimularão outros clientes ou distribuidores atuais ou em potencial a

fazer qualquer compra de, ou pagamento a, qualquer pessoa física ou jurídica para participar do Plano de Marketing e Compensação da 4Life, exceto as compras e pagamentos identificados como recomendados ou exigidos nos Materiais Oficiais da 4Life.

3.2. PROPAGANDA

Todos os distribuidores deverão proteger e promover a boa reputação da 4Life e de seus produtos. O marketing e promoção da 4Life, da oportunidade 4Life, do Plano de Marketing e Compensação, e dos produtos e serviços da 4Life serão consistentes com o interesse público, e deverão evitar qualquer conduta ou prática descortês, ilusória, enganosa, não ética ou imoral. A 4Life proíbe especificamente o uso de auto-discagem telefônica, envio de fax, e-mail (“spam”) não solicitados, e operações de telemarketing do tipo “boiler-room” (alta pressão para efetuar vendas). Para promover tanto os produtos como a oportunidade que a 4Life oferece, os distribuidores devem usar os materiais de auxílio de venda e materiais de apoio

produzidos pela 4Life. Se os distribuidores da 4Life desenvolverem seus próprios materiais promocionais e de auxílio de venda (que incluem propaganda pela Internet), não obstante as boas intenções dos distribuidores, eles podem, não intencionalmente, violar quaisquer leis ou regulamentos que afetam o negócio da 4Life. Estas violações, embora possam ser em número relativamente pequeno, podem prejudicar a oportunidade 4Life para todos os distribuidores. Dessa forma, os distribuidores deverão apresentar todos os materiais escritos de auxílio de venda, materiais promocionais, anúncios, websites e outra literatura à Empresa para sua aprovação antes do uso. A menos que o distribuidor receba aprovação específica por escrito para usar o material, a solicitação será considerada recusada.

3.3. PARTICIPAÇÃO NOS ESFORÇOS DE MARKETING CORPORATIVO DA 4LIFE

A 4Life estimula a participação do distribuidor nos esforços de marketing da Empresa e os distribuidores podem

apresentar suas idéias de marketing para a Empresa. Da mesma forma, os distribuidores são estimulados a participar de todas as chamadas telefônicas patrocinadas pela Empresa para interagir e compartilhar idéias com a liderança da Empresa bem como com outros distribuidores. Todas as apresentações à Empresa, inclusive aquelas encaminhadas por meio de participação verbal nas chamadas telefônicas patrocinadas pela Empresa, se tornam propriedade da 4Life.

Todas as chamadas telefônicas patrocinadas pela Empresa constituem material sujeito a direitos autorais, de propriedade da 4Life, e se destinam ao uso individual dos distribuidores. É proibida qualquer retransmissão, reprodução ou distribuição desses materiais sujeitos a direitos autorais sem o consentimento escrito expresso da 4Life.

3.4. TÉCNICAS DE TELEMARKETING

É proibido o uso de qualquer equipamento de oferecimento automático por telefone ou operações de telemarketing do tipo "boiler-room" em relação às vendas ou promoção da 4Life, de seus produtos ou da oportunidade.

3.5. MARCAS REGISTRADAS E DIREITOS AUTORAIS

O nome 4Life e outros nomes que venham a ser adotados pela 4Life, são nomes comerciais, marcas registradas e marcas de serviço exclusivas da 4Life. Como tal, estas marcas são de grande valor para a 4Life e são fornecidas a distribuidores para seu uso somente de maneira expressamente autorizada. É proibido o uso do nome 4Life ou de qualquer de suas formas, inclusive seu uso como ou dentro dos nomes de domínio da Internet, em qualquer item não produzido pela Empresa, exceto da seguinte forma:

Nome do Distribuidor
Distribuidor Independente da
4Life Research™

Se um distribuidor usar o nome 4Life e/ou de qualquer produto da 4Life em sua propaganda, o distribuidor deverá identificar a marca como propriedade da 4Life Research Brasil Ltda. Todos os distribuidores podem se intitular "Distribuidor Independente da 4Life

Research" nos catálogos telefônicos de páginas brancas ou amarelas em seu próprio nome. Nenhum distribuidor pode inserir anúncios de publicidade no catálogo telefônico usando o nome ou logotipo da 4Life. Os distribuidores não podem atender ao telefone dizendo "4Life", "4Life Research" ou de qualquer outra maneira que leve a pessoa que estiver fazendo a chamada a acreditar que ligou para os Escritórios Corporativos da 4Life. Os distribuidores não podem produzir para venda, ou qualquer outro fim, quaisquer eventos e discursos gravados da Empresa sem a permissão por escrito da 4Life; nem podem os distribuidores reproduzir para venda ou para uso pessoal qualquer gravação de apresentação de áudio ou vídeo produzida pela Empresa.

De acordo com a adesão rigorosa do distribuidor às instruções acima quanto ao uso de marcas registradas da 4Life, a 4Life concede a cada distribuidor que assim aderir, uma licença não exclusiva de uso das referidas marcas. A referida licença pode ser revogada a qualquer momento a critério da 4Life.

3. OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

3.6. VEÍCULOS DE COMUNICAÇÃO E SUAS PERGUNTAS

Os distribuidores não devem responder à perguntas da mídia a respeito da 4Life, seus produtos ou serviços. Todas as solicitações feitas por qualquer tipo de mídia devem ser imediatamente encaminhadas aos Escritórios Corporativos da 4Life.

3.7. ENTIDADES COMERCIAIS

Uma sociedade por ações (“corporation”), sociedade de pessoas (“partnership”) ou fundo fiduciário (“trust”) (referidas coletivamente nesta seção como uma “Entidade Comercial”) pode solicitar ser um distribuidor da 4Life mediante a apresentação de um Formulário de Informações de Entidade Comercial da 4Life juntamente com seu Certificado de Constituição, Atos Constitutivos, Contrato Social ou documentos fiduciários (estes documentos são referidos coletivamente como os “Documentos Societários”) para a 4Life. Um negócio 4Life pode modificar sua natureza dentro do âmbito do mesmo

Patrocinador de pessoa física para sociedade de pessoas (“partnership”), sociedade por ações (“corporation”) ou fundo fiduciário (“trust”), ou de um tipo de sociedade para outro. Para fazê-lo, o(s) distribuidor(es) deverá(o) fornecer os Documentos Societários à 4Life. O Requerimento do Distribuidor deve ser assinado por todos os acionistas, sócios ou agentes fiduciários. Os sócios da sociedade são conjunta e solidariamente responsáveis por qualquer dívida ou outra obrigação perante a 4Life.

3.8. MUDANÇAS NO NEGÓCIO 4LIFE

Os distribuidores devem notificar imediatamente a 4Life sobre todas as mudanças nas informações contidas em seu Contrato de Distribuidor. Os distribuidores podem modificar seu Contrato de Distribuidor existente apresentando uma solicitação por escrito, ou um Contrato de Distribuidor devidamente assinado, e documentação de apoio apropriada.

3.9. ADIÇÃO DE CO-TITULAR

Ao adicionar um co-titular (pessoa física) a um negócio 4Life existente, a Empresa exige uma solicitação por escrito bem como um Contrato de Distribuidor devidamente preenchido contendo os Números dos documentos legais do co-titular e suas assinaturas. Para prevenir a violação da seção de “Venda, Transferência e Cessão de Negócio 4Life” (com respeito a transferências e cessões do negócios 4Life), o requerente original deverá permanecer como parte do Contrato de Distribuidor original. Se o distribuidor original desejar terminar seu relacionamento com a Empresa, deverá transferir ou ceder seu negócio de acordo com a seção “Venda, Transferência ou Cessão de Negócio 4Life” destas Políticas. Se este processo não for seguido, o negócio será cancelado quando da retirada do distribuidor original. Todas as recompensas serão pagas ao distribuidor original. Observe que as modificações permitidas no âmbito deste parágrafo não incluem uma mudança de patrocínio. Mudanças de patrocínio são abordadas na

seção “Mudança de Patrocinador”

destas Políticas e Procedimentos.

Uma taxa administrativa de R\$52,00 é cobrada para cada mudança solicitada, cujo pagamento deverá ser anexado à solicitação por escrito e ao Contrato de Distribuidor preenchido. A 4Life poderá, a seu critério, exigir documentos notariados antes de implantar quaisquer mudanças em um negócio 4Life. A 4Life exige um prazo de 30 (trinta) dias após o recebimento do pedido para o processamento do mesmo.

3.10. MUDANÇA DE PATROCINADOR

Raramente é permitida a transferência de um negócio 4Life de um Patrocinador para outro. Solicitações de mudança de patrocínio devem ser encaminhadas por escrito para os Escritórios Corporativos da 4Life, e devem incluir o motivo para a transferência. Transferências só podem ser consideradas nas 3 (três) seguintes circunstâncias:

- No prazo de 10 (dez) dias da data do registro do contrato, o distribuidor que deseja efetuar a transferência apresenta um

Formulário de Transferência de Inscritor e Patrocínio devidamente preenchido, que inclui as assinaturas originais dos Patrocinadores e dos Inscritores.

- Em casos que envolvem indução fraudulenta ou patrocínio não ético, um distribuidor pode solicitar para ser transferido para outra organização com sua Organização de Marketing permanecendo intacta. Todos os pedidos de transferência alegando práticas de inscrição fraudulentas serão avaliados caso a caso, e deverão ser apresentados à Empresa por escrito no prazo de 60 (sessenta) dias da data da inscrição. O pedido deve incluir uma descrição detalhada da razão pela qual o distribuidor acredita que sua inscrição foi induzida de forma fraudulenta.
- O distribuidor que pretende a transferência apresenta um Formulário de Transferência de Patrocínio devidamente preenchido e totalmente assinado, que inclui a aprovação por escrito de todas as partes cujos rendimentos serão afetados imediatamente pela transferência. Assinaturas fotocopiadas ou por fax não são aceitas. Todas as assinaturas do distribuidor deverão ser

reconhecidas em cartório. O distribuidor que solicitar a transferência deverá pagar uma taxa de R\$104,00 para despesas administrativas e processamento de dados. Distribuidores que solicitarem transferência deverão aguardar um prazo de 30 (tinta) dias após o recebimento dos Formulários de Transferência de Patrocínio pela 4Life para processamento e verificação de pedidos de mudança. A linha descendente de um distribuidor que solicitar uma transferência permanecerá na genealogia original e não será mudada com o distribuidor que estiver solicitando a transferência; entretanto, a 4Life se reserva o direito de fazer mudanças na genealogia da Linha Descendente a seu critério para fins comerciais razoáveis.

Renúncia de Reivindicações. Nos casos em que os procedimentos apropriados para a mudança de patrocínio não sejam seguidos, e uma organização de linha descendente tenha sido desenvolvida sob uma outra conta de distribuidor por qualquer razão, a 4Life reserva-se no direito único e exclusivo de determinar a disposição final da organização da linha descendente. A resolução de conflitos

3. OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

sobre a colocação correta de uma linha descendente que se desenvolveu abaixo de uma organização que trocou indevidamente seus patrocinadores é normalmente muito difícil. Portanto, O DISTRIBUIDOR RENUNCIA A QUAISQUER E A TODAS AS REIVINDICAÇÕES CONTRA A 4LIFE, SEUS FUNCIONÁRIOS, DIRETORES, PROPRIETÁRIOS, EMPREGADOS E AGENTES RELACIONADOS OU DECORRENTES DE DECISÕES RELATIVAS A 4LIFE A RESPEITO DA DISPOSIÇÃO DE ALGUMA ORGANIZAÇÃO DE LINHA DESCENDENTE QUE SE DESENVOLVA SOB UMA ORGANIZAÇÃO QUE MUDOU INADEQUADAMENTE SUA LINHA DE PATROCÍNIO.

3.11. . CANCELAMENTO E NOVO CADA

Um distribuidor pode mudar legitimamente de organização através do cancelamento voluntário de seu negócio

4Life e permanência como inativo (ou seja, sem compras de produtos 4Life para revenda, sem vendas de produtos 4Life, sem patrocínio, sem comparecimento a qualquer das funções 4Life, participação em qualquer outra forma de atividade de distribuidor, ou operação de qualquer outro negócio 4Life) por 6 (seis) meses completos. Após o período de inatividade de 6 meses, o ex-distribuidor pode fazer novo contrato sob um novo Patrocinador.

3.12. INDENIZAÇÃO POR RECLAMAÇÕES E AÇÕES NÃO AUTORIZADAS

Um distribuidor é totalmente responsável por todas as suas declarações verbais e/ou escritas feitas a respeito de produtos, serviços e do Plano de Marketing e Compensação da 4Life que não estejam expressamente contidas nos materiais Oficiais da 4Life. Os distribuidores concordam em indenizar a 4Life e isentá-la de toda e qualquer responsabilidade, inclusive decisões, penalidades civis, devoluções, honorários advocatícios,

custas judiciais ou perda de negócio incorridas pela 4Life como resultado das declarações ou atos não autorizados do distribuidor. Esta disposição sobreviverá ao cancelamento ou rescisão do Contrato de Distribuidor de um distribuidor.

3.13. CARACTERÍSTICA DE PRODUTO

Nenhuma alegação em relação a quaisquer produtos oferecidos pela 4Life poderá ser feita exceto aquelas contidas em Materiais Oficiais da 4Life. Em particular, nenhum distribuidor pode fazer qualquer alegação de que produtos da 4Life são úteis na cura, tratamento, diagnóstico, mitigação ou prevenção de quaisquer doenças. Essas declarações podem ser consideradas como alegações médicas ou de medicamentos.

3.14. DECLARAÇÃO DE RENDIMENTO

Em seu entusiasmo para patrocinar distribuidores em potencial, alguns distribuidores são ocasionalmente tentados a fazer alegações de renda ou declarações de

ganhos para demonstrar o poder inerente de marketing de rede. Estas declarações de rendimentos ou representações de ganhos podem estar na forma de declarações de estilo de vida (incluindo fotos ou outras representações que incluam casas, automóveis e férias de valor elevado). Isso é contraproducente porque novos distribuidores podem se desapontar muito rapidamente se os seus resultados não forem tão grandes ou tão rápidos quanto os resultados alcançados por outros. Na 4Life, acreditamos firmemente que o potencial de renda da 4Life é suficientemente grande para ser altamente atraente, sem reportar os ganhos de terceiros. Embora os distribuidores possam acreditar que seja benéfico fornecer cópias de cheques, ou divulgar seus próprios ganhos ou os de terceiros, essas abordagens têm conseqüências legais que podem impactar negativamente a 4Life bem como o distribuidor que fizer a reivindicação, a menos que divulgações apropriadas exigidas por lei também sejam feitas concomitantemente com a alegação de

renda ou declaração de ganhos. Devido ao fato de distribuidores da 4Life poderem não ter os dados necessários para cumprir as exigências legais para fazerem alegações de renda, um distribuidor, ao apresentar ou discutir a oportunidade 4Life ou o Plano de Marketing e Compensação com um distribuidor em potencial, não pode fazer projeções de renda, alegações de renda ou divulgar sua renda da 4Life (inclusive a exibição de cheques, cópias de cheques e extratos bancários).

3.15. PONTOS DE VENDA (OUTLETS) COMERCIAIS

A 4Life estimula fortemente a venda de seus produtos e serviços através do contato de pessoa com pessoa. Entretanto, a Empresa reconhece que alguns distribuidores podem considerar que vender produtos a partir de pequenos pontos de venda de varejo pode ser benéfico. Portanto, os distribuidores podem vender produtos 4Life em pequenos pontos de venda de varejo possuídos individualmente por eles. Os produtos 4Life não podem ser vendidos em lojas de

departamento, cadeias ou pontos de venda (outlets) de varejo franqueados, pontos de venda (outlets) de merchandising em massa, ou qualquer ponto de venda de varejo com 200 (duzentos) metros quadrados ou mais de espaço de varejo. Os distribuidores devem obter autorização por escrito da 4Life antes de vender quaisquer produtos 4Life num ponto de venda (outlet) de varejo, e a 4Life se reserva a decisão de proibir que seus produtos sejam vendidos em qualquer ponto de venda de varejo que não lhe pareça aceitável.

3.16. FEIRAS, EXPOSIÇÕES E OUTROS FORUNS DE VENDA

Os distribuidores podem exibir e/ou vender produtos 4Life em feiras e exposições profissionais. Os distribuidores não podem exibir e/ou vender produtos 4Life em bazares populares, camelôs, feira livres ou sites de leilão pela Internet sem o prévio consentimento por escrito da Empresa.

3.17. CONFLITOS DE

3. OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

INTERESSE / NÃO ALICIAMENTO

Os distribuidores da 4Life estão livres para participar de outros empreendimentos comerciais de marketing de rede ou multinível ou oportunidades de marketing. Entretanto, durante o prazo deste Contrato, os distribuidores não podem recrutar outros distribuidores ou clientes da 4Life para qualquer outro negócio de marketing de rede ou multinível. Durante o prazo deste Contrato e, por um período de 12 (doze) meses após seu cancelamento, um distribuidor ou ex-distribuidor não pode recrutar nenhum distribuidor ou cliente da 4Life para outro negócio de marketing multinível. Devido ao fato de marketing de rede ser frequentemente conduzido por telefone e via Internet através de redes de pessoas que se estendem através do Brasil e internacionalmente, qualquer limitação geográfica estreita ao âmbito desta política de não aliciamento a tornaria ineficaz. Portanto, esta política aplicar-se-á a todos os países em que a 4Life

está oficialmente aberta para negócios. O termo “recrutar” significa o aliciamento, inscrição, encorajamento ou esforço efetivo ou tentado de influenciar sob qualquer forma, diretamente ou através de um terceiro, um distribuidor ou cliente da 4Life para se inscrever ou participar de qualquer outra oportunidade de vendas diretas, marketing de rede, marketing multinível.

Os distribuidores não podem exibir produtos ou serviços 4Life juntamente com quaisquer outros produtos ou serviços que não sejam da 4Life. Se estiver operando a partir de uma loja de varejo física, os produtos ou serviços 4Life devem ser exibidos separadamente de produtos ou serviços que não sejam da 4Life. Os distribuidores não podem oferecer a oportunidade, produtos ou serviços da 4Life a clientes ou distribuidores em potencial ou existentes em conjunto com qualquer programa, oportunidade, produto ou serviço que não sejam da 4Life. Os distribuidores não podem oferecer nenhuma oportunidade, produtos

ou serviços que não sejam da 4Life em nenhuma reunião, seminário ou convenção relacionada à 4Life.

3.18. RELATÓRIOS DE ATIVIDADE DA LINHA DESCENDENTE

Todos os Relatórios de Atividade da Linha Descendente e as informações neles contidas são confidenciais e constituem informações confidenciais comerciais de negócios exclusivas pertencentes à 4Life. Relatórios de Atividade da Linha Descendente são fornecidos a distribuidores no mais estrito sigilo e são disponibilizados a distribuidores para o fim exclusivo de auxiliar os distribuidores no trabalho com suas respectivas Organizações de Marketing no desenvolvimento de seu negócio 4Life. Os distribuidores devem usar seus Relatórios de Atividade da Linha Descendente para administrar, motivar e treinar seus distribuidores da Linha Descendente. O distribuidor e a 4Life concordam que, se não fosse

por este acordo de confidencialidade e não divulgação, a 4Life não fornecerá Relatórios de Atividade da Linha Descendente ao distribuidor. Sendo assim, os distribuidores não deverão, em seu próprio nome, ou em nome de qualquer outra pessoa, sociedade, associação, corporação ou outra entidade:

- Divulgar direta ou indiretamente quaisquer informações contidas em qualquer Relatório de Atividade da Linha Descendente a qualquer terceiro;
- Usar as informações para concorrer com a 4Life ou para outro fim que não a promoção do seu negócio 4Life; recrutar ou aliciar qualquer distribuidor ou cliente da 4Life listado em qualquer relatório, ou de qualquer maneira tentar influenciar ou induzir qualquer distribuidor ou cliente da 4Life, a alterar seu relacionamento comercial com a 4Life;
- Usar ou divulgar a qualquer pessoa, sociedade, associação, corporação ou outra entidade quaisquer informações contidas em qualquer Relatório de Atividade de Linha Descendente;
- A pedido da Empresa, qualquer atual ou ex-distribuidor devolverá o original

e todas as cópias dos Relatórios de Atividade da Linha Descendente para a Empresa. As disposições desta política sobreviverão à rescisão ou cancelamento do Contrato de Distribuidor de um distribuidor com a 4Life.

3.19. PATROCÍNIO CRUZADO (CROSS SPONSORING)

É rigorosamente proibida a prática efetiva ou a tentativa de patrocínio cruzado dentro de um grupo. A expressão “patrocínio cruzado dentro de um grupo” é definida como a inscrição, indireta ou de outra forma, de uma pessoa física ou jurídica que já tenha um número de cliente existente ou Contrato de Distribuidor registrado com a 4Life, ou que tenha tido um tal contrato nos 6 (seis) meses calendário anteriores, dentro de uma linha de patrocínio diferente. É proibido usar o nome, nomes presumidos, sociedades anônimas, sociedades limitadas, ou números de identificação fictícios de um cônjuge ou parente para burlar esta política. Esta política não proibirá a transferência de um negócio da 4Life de acordo com a seção de “Venda, Transferência ou Cessão

de Negócio da 4Life” destas Políticas e Procedimentos.

3.20. ERROS OU QUESTIONAMENTOS

Se um distribuidor tiver questionamentos ou acreditar que quaisquer erros foram cometidos em relação a recompensas, Relatórios de Atividade da Linha Descendente ou cobranças, o distribuidor deverá notificar a 4Life no prazo de 60 (sessenta) dias da data do suposto erro ou incidente em questão. A 4Life não será responsável por quaisquer erros, omissões ou problemas não relatados no prazo de 60 (sessenta) dias.

3.21. PROIBIDAS COMPRAS DE ESTOQUE EM EXCESSO

Os distribuidores não estão obrigados a manter um estoque de produtos ou materiais de auxílio de venda. Os distribuidores que fazem isso podem considerar que efetuar vendas de varejo e construir uma Organização de Marketing ficam de alguma forma mais fáceis devido à redução no tempo de resposta a atendimento de pedidos

3. OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

de clientes ou em atender as necessidades de um novo distribuidor. Cada distribuidor deve tomar sua própria decisão com respeito a estas questões. Para assegurar que os distribuidores não fiquem onerados com um estoque excessivo que eles não conseguem vender, esse estoque pode ser devolvido à 4Life quando do cancelamento ou rescisão do contrato do distribuidor de acordo com a seção de “Devolução de Estoque e Materiais de Auxílio de Venda por Distribuidores” destas Políticas.

A 4Life proíbe a venda de produtos em quantidades injustificadas exclusivamente para o fim de qualificação para obtenção de Recompensa ou adiantamento no Plano de Marketing e Compensação. Os distribuidores não podem comprar mais estoque do que conseguem revender ou consumir razoavelmente em um mês, nem podem estimular outros a fazê-lo.

3.22. DIREITO DE PUBLICIDADE

Os distribuidores autorizam a 4Life a usar seu nome, fotografia, história pessoal e/ou imagem na propaganda e/ou nos materiais

promocionais da Empresa e renunciam a todas as reclamações de remuneração por tal uso.

3.23. APROVAÇÃO OU ENDÓSSO GOVERNAMENTAL

Os distribuidores não deverão declarar ou dar a entender que a 4Life ou seu Plano de Marketing e Compensação foram “aprovados”, “endossados” ou de outra forma sancionados por qualquer órgão governamental.

3.24. IMPOSTO DE RENDA

A cada ano, a 4Life fornecerá uma declaração de ganhos no Informe de Rendimento a cada residente no Brasil conforme exigido pela Secretaria da Receita Federal do Brasil. Cada distribuidor é responsável por pagar impostos sobre qualquer renda gerada como distribuidor independente.

3.25. SITUAÇÃO DE DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE

Os distribuidores são distribuidores independentes, e não são compradores de uma franquia ou oportunidade de negócio. O contrato entre a 4Life e seus distribuidores não cria um relacionamento de empregador/empregado, representação, sociedade ou joint venture entre a Empresa e o distribuidor. Um distribuidor não deverá ser tratado como um empregado por seus serviços ou para fins de imposto federal, estadual ou municipal. Todos os distribuidores são responsáveis por pagar impostos municipais, estaduais e federais devidos com relação a toda a remuneração recebida como distribuidor da Empresa. O distribuidor não tem autoridade (expressa ou implícita) para obrigar a Empresa em relação a qualquer obrigação. Cada distribuidor deverá estabelecer suas próprias metas, horários e métodos de venda, desde que cumpra os termos do Contrato de Distribuidor, estas Políticas e as leis aplicáveis.

3.26. MARKETING INTERNACIONAL

Devido a considerações jurídicas e fiscais críticas, a 4Life limita a revenda de produtos

e serviços 4Life, e a apresentação da oportunidade de negócio 4Life a clientes e distribuidores em potencial localizados dentro dos estados brasileiros onde os acordos relacionados à substituição tributária já tenham sido celebrados, e em outros países autorizados. Além disso, permitir que poucos distribuidores conduzam o negócio em mercados ainda não abertos pela 4Life violaria o conceito de proporcionar a cada distribuidor uma oportunidade igual de se expandir internacionalmente.

Dessa forma, os distribuidores estão autorizados a vender produtos e serviços 4Life, e inscrever clientes ou distribuidores apenas nos países em que a 4Life está autorizada a conduzir negócio, conforme anunciados nos Materiais Oficiais da Empresa. Nenhum distribuidor pode vender, dar, transferir, importar, exportar ou distribuir produtos ou materiais de auxílio de venda da 4Life em qualquer país não autorizado. Além disso, nenhum distribuidor pode, em qualquer país não

autorizado: (A) conduzir reuniões de vendas, inscrição ou treinamento; (B) inscrever ou tentar inscrever clientes ou distribuidores em potencial; ou (C) conduzir qualquer outra atividade para o fim de vender produtos 4Life, estabelecendo uma Organização de Marketing, ou promovendo a oportunidade 4Life.

3.27. OBEDIÊNCIA A LEIS E PORTARIAS

Muitas cidades possuem leis que regulam determinadas empresas locais. Na maioria dos casos estas portarias não são aplicáveis a distribuidores devido à natureza de seu negócio. Entretanto, os distribuidores devem obedecer às leis que se aplicam a eles. Se um funcionário público de uma cidade diz a um distribuidor que uma portaria se aplica ao seu negócio 4Life, o distribuidor deverá ser educado e cooperativo, e imediatamente enviar uma cópia da portaria ao Departamento de Cumprimento de Regulamentos da 4Life. Em muitos casos há exceções à portaria

que se aplicam a distribuidores da 4Life.

3.28. CUMPRIMENTO DE LEIS E NORMAS ÉTICAS

Os distribuidores devem cumprir todas as leis e regulamentos federais, estaduais e municipais na condução de seus negócios. Em relação à operação de um negócio 4Life do distribuidor, a violação de qualquer lei, ou qualquer conduta que seja não ética ou, a critério exclusivo da 4Life, possa tender a causar dano à sua reputação ou fundo de comércio, constituirão fundamento para ação disciplinar.

3.29. UM NEGÓCIO 4LIFE POR DISTRIBUIDOR

Um distribuidor pode operar ou ter uma participação societária, legal ou equitativa, como firma individual, sócio, acionista, agente fiduciário ou beneficiário, em apenas um negócio 4Life. Nenhuma pessoa pode ter, operar ou receber remuneração de mais de um negócio 4Life. Pessoas da mesma unidade familiar podem conduzir ou ter, cada uma delas, uma participação em seus próprios negócios 4Life separados, somente

3. OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

se cada posição de família subsequente for colocada em posição “frontline” em relação ao primeiro membro da família inscrito. Uma “unidade familiar” é definido como duas pessoas em uma união estável e permanente, independente de seu estado civil e filhos dependentes que moram ou conduzem negócio no mesmo endereço.

3.30. ATOS DE MEMBROS DA FAMÍLIA OU PESSOAS AFILIADAS

Se qualquer membro da família imediata do distribuidor se dedicar a qualquer atividade que, se executada pelo distribuidor nomeado no contrato, violaria qualquer disposição do Contrato, essa atividade será considerada uma violação por parte do distribuidor e a 4Life pode tomar medida disciplinar de acordo com estas Políticas contra o distribuidor nomeado. Da mesma forma, se qualquer pessoa associada de qualquer forma a uma sociedade por ações, sociedade limitada, fundo fiduciário ou outra entidade (coletivamente, “pessoa afiliada”) violar o Contrato, esse(s) ato(s)

será(ão) considerado(s) uma violação por parte da entidade, e a 4Life pode tomar medida disciplinar contra a entidade.

3.31. PROIBIDO REENVAZAMENTO E RE-ROTULAGEM

Os distribuidores não podem reenvasar, re-rotular, re-encher ou alterar os rótulos de quaisquer produtos, informações, materiais ou programas da 4Life de nenhuma forma. Os produtos 4Life devem ser vendidos apenas em suas embalagens originais. Qualquer re-rotulagem ou re-embalagem tem a probabilidade de infringir leis federais, estaduais e municipais, o que pode resultar em severas penas criminais. O distribuidor também deve estar ciente de que pode decorrer responsabilidade civil quando, como consequência da re-embalagem ou re-rotulagem de produtos, as pessoas que usam os produtos sofrerem qualquer tipo de lesão ou seus bens forem danificados.

3.32. SOLICITAÇÕES DE CÓPIAS DE DOCUMENTOS

Qualquer pedido de um distribuidor de cópias adicionais ou substitutas de faturas, contratos ou outros documentos exigirá o pagamento de uma taxa de R\$2,00 por página por cópia. Esta taxa cobre a despesa de envio e de tempo necessários para buscar em arquivos e copiar tais documentos.

3.33. REPASSE DE ORGANIZAÇÃO DE MARKETING (ROLL-UP)

Após o cancelamento de um distribuidor, a 4Life pode, ao seu critério, mover todos os indivíduos que sejam o primeiro nível do distribuidor que está sendo cancelando. A conta do distribuidor cancelado pode ser mantida no lugar original até o momento em que a 4Life acredita que todo risco legal seja eliminado.

3.34. VENDA, TRANSFERÊNCIA OU CESSÃO DE NEGÓCIO 4LIFE

Embora um negócio 4Life seja um

negócio particular e operado de forma independente, a venda, transferência ou cessão de um negócio 4Life estão sujeitas a determinadas limitações. A menos que seja acordado de outra forma por escrito, se um distribuidor desejar vender seu negócio 4Life, deverão ser atendidos os seguintes critérios:

- O distribuidor oferecerá à Empresa o direito preferencial de compra do negócio nos mesmos termos que ofereceria a qualquer terceiro. Se a Empresa comprar o negócio, fica a critério da Empresa reter o negócio ou permitir a ocorrência de um repasse (“roll-up”);
- A proteção da linha de patrocínio existente deve ser sempre mantida de tal forma que o negócio 4Life continue a ser operado naquela linha de patrocínio;
- Um comprador ou cessionário deve se tornar um distribuidor 4Life qualificado. Se o comprador for um distribuidor 4Life ativo, deverá primeiramente terminar seu negócio 4Life e permanecer inativo por 6 (seis) meses completos antes de se tornar elegível para a compra, transferência,

cessão ou aquisição de qualquer participação no negócio 4Life;

- Antes da venda, transferência ou cessão ser finalizada e aprovada pela 4Life, quaisquer obrigações de dívida que o distribuidor vendedor tiver com a 4Life devem ser satisfeitas;
- O distribuidor vendedor deve estar em situação regular e não estar infringindo nenhum dos termos do Contrato para que seja elegível para vender, transferir ou ceder um negócio 4Life;
- Antes de oferecer um negócio 4Life para venda, o distribuidor vendedor deve notificar os Escritórios Corporativos da 4Life sobre sua intenção de vender o negócio 4Life.
- A venda, transferência ou cessão do negócio 4Life não irá reter o reconhecimento do rank mais alto alcançado pela posição do distribuidor (por exemplo, se o rank do negócio vendido, transferido ou cedido é Diamante Internacional, mas o rank do último pagamento é Diamante, o negócio vendido, transferido ou cedido não receberá nenhum rank mais alto do que o rank de Diamante) adicionalmente,

a 4Life reserva-se no direito de atribuir qualquer rank para a posição do distribuidor comprado, transferido ou cedido a sua discricção exclusiva; e

- No caso em que o distribuidor vende, transfere ou cede a sua posição como distribuidor e tenha ganhado uma viagem de incentivo com base em suas qualificações antes da venda, transferência ou cessão da posição de distribuidor, a pessoa que compra ou recebe a transferência ou a cessão da posição de distribuidor não é elegível para ganhar a viagem de incentivo de qualificações com base no mesmo nível de classificação.

3.35. SEPARAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

Os distribuidores algumas vezes operam seus negócios 4Life como um casal em união estável, sociedades limitadas regulares. Quando uma união estável entre duas pessoas é dissolvida, ou uma sociedade se dissolve, devem ser feitos acordos para assegurar que qualquer separação ou divisão do negócio seja realizada de tal forma a não prejudicar

3. OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO 4LIFE

os interesses e a renda de outros negócios acima ou abaixo da linha de patrocínio. Se as partes que estiverem se separando deixarem de proteger os melhores interesses de outros distribuidores e da Empresa, a 4Life rescindirá unilateralmente o Contrato de Distribuidor e repassará sua Organização de Marketing completa de acordo com a seção de “Repasse da Organização de Marketing” destas Políticas.

Durante o processo de separação ou dissolução de uma sociedade, as partes devem adotar um dos seguintes métodos de operação:

- Uma das partes pode, com consentimento por escrito das demais, operar o negócio 4Life de acordo com uma cessão por escrito pela qual os desistentes autorizam a 4Life a negociar direta e exclusivamente com o não desistente; ou
- as partes podem continuar a operar o negócio 4Life conjuntamente, sendo que toda a recompensa será paga pela 4Life nos nomes dos distribuidores ou em nome da entidade conforme as partes acordarem entre si.

Se as partes não escolherem nenhuma das opções acima expostas, a 4Life continuará a pagar recompensas à(s) mesma(s) pessoa(s) física(s) a quem as recompensas eram pagas antes da apresentação do processo de dissolução.

Em nenhuma circunstância a Organização de Marketing de um negócio que estiver se dissolvendo será dividida. Da mesma forma, em nenhuma circunstância a 4Life dividirá a recompensa dos distribuidores que estiverem se dissolvendo. A 4Life reconhecerá apenas uma Organização de Marketing e fará apenas um pagamento por negócio 4Life por ciclo. Pagamentos de recompensas serão sempre emitidos à mesma pessoa física ou entidade. Na hipótese de as partes de um processo de dissolução não serem capazes de resolver a disputa sobre recompensas e propriedade do negócio no prazo máximo de 6 (seis) meses após a apresentação da petição de dissolução, o Contrato de Distribuidor será unilateralmente cancelado. Se um ex-cotitular tiver desistido completamente de todos os

direitos em seu negócio 4Life original, estará livre para se inscrever sob qualquer Patrocinador de sua escolha, e não precisará esperar 6 (seis) meses antes de fazer novo cadastro. Se uma ex-entidade afiliada tiver desistido completamente de todos os direitos em seu negócio 4Life original, deve permanecer inativa durante 6 (seis) meses completos antes de se tornar elegível para uma compra, transferência, cessão ou aquisição de qualquer participação no negócio 4Life ou antes de fazer novo cadastro. Nos casos de dissolução, a(s) parte(s) desistente(s) não terá(ão) direitos a quaisquer distribuidores de sua antiga organização ou a qualquer antigo cliente. Elas devem desenvolver o novo negócio da mesma maneira como qualquer outro novo distribuidor.

3.36. PATROCÍNIO

Todos os Distribuidores Ativos em situação regular têm direito a patrocinar e inscrever outros na 4Life. Cada provável

cliente ou distribuidor tem o direito final de escolher seu próprio Patrocinador. Se dois distribuidores reivindicarem ser o Patrocinador do mesmo novo distribuidor ou cliente, a Empresa considerará o primeiro contrato recebido pela Empresa como válido.

3.37. TRANSFERÊNCIA POR FALECIMENTO DE DISTRIBUIDOR

Em caso de morte de um distribuidor, seu negócio poderá ser transmitido a seus herdeiros. Documentação legal apropriada deverá ser apresentada à Empresa para garantir que a transferência seja apropriada. Dessa forma, um distribuidor deve consultar um advogado para assisti-lo na preparação de um testamento ou outro instrumento testamentário. Sempre que um negócio 4Life for transferido por testamento ou outro processo testamentário, o beneficiário adquire o direito de receber todos as recompensas da Organização de Marketing do distribuidor falecido, ressalvado que as qualificações

sejam atendidas. O(s) sucessor(es) deve(m):

- Assinar um Contrato de Distribuidor;
- Fornecer um atestado de óbito original e uma cópia autenticada do testamento ou de outro instrumento estabelecendo o direito do sucessor ao negócio 4Life;
- Cumprir termos e disposições do Contrato;
- Atender todas as qualificações com relação ao status do distribuidor falecido;
- Constituir uma entidade comercial, se o negócio for legado ou herdado por herdeiros conjuntos. A 4Life fará todos os pagamentos de recompensas à entidade comercial.

Os herdeiros devem fornecer à 4Life os dados bancários onde os pagamentos de Recompensas serão creditad.

3.38. TRANSFERÊNCIA POR INCAPACIDADE DE UM DISTRIBUIDOR

Para realizar uma transferência de um negócio 4Life devido à incapacidade de um distribuidor, o sucessor deve fornecer à 4Life: (1) uma cópia autenticada de uma nomeação como agente fiduciário; (2) uma cópia

autenticada do documento de fundo fiduciário ou outra documentação estabelecendo o direito do agente fiduciário de administrar o negócio 4Life; e (3) um Contrato de Distribuidor completo assinado pelo agente fiduciário. O agente fiduciário deve então:

- Assinar um Contrato de Distribuidor;
- Cumprir termos e disposições do Contrato;
- Atender todas as qualificações com relação ao status do distribuidor incapacitado.

4.1. MUDANÇA DE ENDEREÇO OU TELEFONE

Para garantir a entrega pontual de produtos, materiais de suporte é fundamental que os dados cadastrais na 4Life estejam atualizados. Distribuidores que estiverem planejando se mudar devem enviar seu novo endereço e número de telefone aos Escritórios Corporativos da 4Life à atenção do Departamento de Serviços aos Distribuidores encaminhando

4. RESPONSABILIDADES DOS DISTRIBUIDORES

um novo comprovante de residência. Para garantir uma entrega apropriada, aviso prévio de 2 (duas) semanas de todas as mudanças deve ser dado à 4Life.

4.2. DESENVOLVIMENTO E TREINAMENTO CONTÍNUO

Qualquer distribuidor que for um Patrocinador ou Inscritor de outro distribuidor concorda em apoiar sua Linha Descendente, para garantir que a mesma esteja apropriadamente operando seu negócio 4Life. Os distribuidores são incentivados a manter contato e motivar os distribuidores em suas Organizações de Marketing. Exemplos de tal comunicação podem incluir, mas não se limitam a: circulares, correspondência por escrito, encontros pessoais, contato por telefone, correio de voz, correio eletrônico e o acompanhamento de distribuidores da Linha Descendente para reuniões, sessões de treinamento e demais funções de 4Life. Os distribuidores da linha ascendente também concordam em motivar e treinar novos distribuidores no conhecimento de produto 4Life, técnicas de venda eficazes,

Plano de Marketing e Compensação 4Life, e conformidade com as Políticas da Empresa.

4.3. AUMENTO DE RESPONSABILIDADES

Conforme os distribuidores alcançam novos níveis de liderança, eles adquirem mais experiência em técnicas de venda, conhecimento do produto e entendimento do programa 4Life. Sendo assim, poderão ser convocados para compartilhar seu conhecimento com distribuidores menos experientes dentro de sua Organização de Marketing.

4.4. VENDAS CONTÍNUAS

Independente de seu nível de qualificação, distribuidores podem promover pessoalmente vendas por meio da geração de novos clientes e por meio da prestação de serviço a seus clientes existentes.

4.5. NÃO DEPRECIÇÃO

A 4Life procura fornecer a seus distribuidores independentes, produtos, plano de compensação e serviços superiores no setor. Dessa forma, seus comentários e

críticas construtivas são valorizados. Todos esses comentários devem ser submetidos por escrito ao Departamento de Serviços ao Distribuidor da 4Life. Ao mesmo tempo em que a 4Life estimula o recebimento de comentários construtivos, comentários e observações negativas feitas por distribuidores sobre a Empresa, seus produtos ou plano de compensação servem apenas para reduzir o entusiasmo dos demais distribuidores da 4Life. Por esse motivo, e para estabelecer um exemplo adequado para sua Organização de Linha Descendente, os distribuidores não devem depreciar, rebaixar ou fazer observações negativas sobre a 4Life, outros distribuidores 4Life, produtos da 4Life, Plano de Marketing e Compensação, ou conselheiros, diretores ou empregados da 4 Life.

4.6. FORNECIMENTO DE DOCUMENTAÇÃO A REQUERENTES

Distribuidores devem fornecer a versão mais atualizada das Políticas e do Plano de Marketing e Compensação às pessoas que eles estão patrocinando para se tornarem distribuidores antes do requerente assinar um Contrato de Distribuidor. Cópias adicionais das Políticas podem ser adquiridas com a 4Life.

5. REQUISITOS DE VENDAS

4.7. RELATÓRIO DE VIOLAÇÕES DA POLÍTICA

Distribuidores que notarem uma violação das Políticas por outro distribuidor devem apresentar um relatório por escrito da violação diretamente à atenção do Departamento de Cumprimento de Regulamentos da 4Life. Detalhes do incidente tais como datas, número de ocorrências, pessoas envolvidas e qualquer documentação comprobatória devem ser incluídos no relatório.

5.1. VENDAS DE PRODUTO

O Plano de Marketing e Compensação da 4Life é baseado na venda de produtos e serviços 4Life a consumidores finais. Os distribuidores devem satisfazer as exigências de vendas pessoais e da Organização de Marketing (assim como satisfazer outras responsabilidades estabelecidas no Contrato) para serem elegíveis a recompensa e alcançar níveis mais altos de qualificação.

5.2. INEXISTÊNCIA DE RESTRIÇÕES DE PREÇO OU TERRITÓRIO

Os distribuidores não são obrigados a vender produtos 4Life pelos preços de revenda sugeridos na Lista de Preços de Produtos da 4Life. Os distribuidores podem vender produtos 4Life pelo preço que desejarem. Não há territórios exclusivos concedidos a ninguém. Nenhuma taxa de franquia é exigida. Porém, qualquer distribuidor que anunciar e/ou oferecer a venda de produtos da marca 4Life por um preço inferior ao preço de custo (“preço de custo” sendo definido como o valor de uma única embalagem de produto na Lista de Preços de Produtos da 4Life conforme publicada e periodicamente modificada) terá seu contrato rescindido, imediatamente.

5.3. RECIBOS DE VENDAS

Se um distribuidor vender qualquer produto 4Life de seu estoque, poderá dar ao cliente uma cópia de um recibo de venda na ocasião da venda. Os distribuidores devem manter os recibos de vendas de varejo por um período de 2 (dois) anos e fornecê-los à 4Life mediante solicitação da Empresa.



6. RECOMPENSA

6.1. QUALIFICAÇÕES PARA RECOMPENSA

Um distribuidor deve estar ativo e em conformidade com o Contrato para qualificar-se para recebimento de recompensa. Enquanto um distribuidor cumprir os termos do Contrato, a 4Life pagará recompensas a esse distribuidor em conformidade com o Plano de Marketing e Compensação. O valor mínimo com relação ao qual a 4Life efetuará o pagamento é determinado pela Empresa. Se as recompensas do distribuidor não igualem ou excederem o montante mínimo, a Empresa acumulará as recompensas até que atinjam o montante mínimo. O pagamento será efetuado uma vez que esse montante tenha sido atingido.

6.2. AJUSTE DE RECOMPENSA POR PRODUTOS E SERVIÇOS DEVOLVIDOS

Distribuidores recebem recompensas com base nas vendas reais de produtos a consumidores finais. Quando um produto é devolvido à 4Life para obtenção de uma restituição em dinheiro ou é recomprado pela Empresa, as recompensas atribuíveis ao(s) produto(s) devolvido(s) ou recomprado(s) serão deduzidas no mês em que a restituição em dinheiro é feita ou serão descontadas de qualquer recompensa ou outro montante devido pela Empresa. Continuarão a ser feitas deduções a cada período de pagamento até que a recompensa sobre vendas das mercadorias devolvidas seja ressarcida pelos distribuidores que receberam recompensa destas devoluções.



7.1. GARANTIA DE SATISFAÇÃO

A 4Life oferece uma garantia de satisfação de 100% (cem por cento) ou o dinheiro de volta por 30 dias (menos despesas de remessa) a todos os clientes. Se um cliente comprou um produto de um distribuidor 4Life, o cliente deve devolver o produto para esse distribuidor para obter a restituição em dinheiro, substituição ou troca. Se um cliente comprou o produto diretamente da Empresa, o produto deve ser devolvido diretamente à Empresa. Se um distribuidor não ficar satisfeito com qualquer produto 4Life comprado para uso pessoal, o distribuidor pode devolver o produto no prazo máximo de 30 (trinta) dias a partir da data de compra para obtenção da restituição em dinheiro, substituição ou troca de 100% (cem por cento) (menos despesas de remessa). Essa garantia é limitada a R\$600,00 em qualquer período de 12 meses. Se um distribuidor desejar devolver mercadoria em valor excedente a R\$600,00 em qualquer período de 12 meses, a devolução será

considerada uma recompra de estoque e a Empresa recomprará o estoque de acordo com os termos da seção “Devolução de Estoque e Materiais de Auxílio de Vendas por parte de Distribuidores” dessas Políticas, e o Contrato de Distribuidor do distribuidor será cancelado.

7.2. DEVOLUÇÕES POR DISTRIBUIDORES (PRODUTOS DEVOLVIDOS POR CLIENTES)

Se um cliente devolver um produto ao distribuidor de quem o produto foi comprado, o distribuidor pode devolvê-lo à Empresa para troca ou substituição (o distribuidor que estiver devolvendo o produto é responsável pelas despesas de remessa).

7.3. DEVOLUÇÃO DE ESTOQUE E MATERIAIS DE AUXÍLIOS DE VENDAS POR PARTE DE DISTRIBUIDORES

Quando do cancelamento do Contrato, o distribuidor pode devolver produtos e materiais de auxílio de vendas que tenham sido adquiridos no máximo nos últimos seis meses antes da data do cancelamento, e obter a restituição do valor. O distribuidor pode devolver apenas produtos e materiais de auxílio de vendas que comprou pessoalmente da Empresa com seu Número de Identificação de Distribuidor, e que se encontram em condição de revenda. Quando do recebimento dos produtos e materiais de auxílio de vendas, o distribuidor terá um reembolso de 90% (noventa por cento) do valor da nota fiscal menos impostos e despesas de remessa. Se as compras foram feitas por meio de um cartão de crédito, a restituição será creditada em dinheiro. A Empresa deduzirá do reembolso pago ao distribuidor quaisquer recompensas, descontos ou outros incentivos recebidos pelo distribuidor que foram associados à mercadoria que estiver sendo devolvida.

7. GARANTIA DE SATISFAÇÃO, DEVOLUÇÕES E RECOMPRA DE ESTOQUE

v

7.4. PROCEDIMENTOS PARA TODAS AS DEVOLUÇÕES

Os seguintes procedimentos aplicam-se a todas as devoluções para obtenção de restituição em dinheiro, recompra ou troca:

- Toda mercadoria deve ser devolvida pelo distribuidor ou cliente que a comprou diretamente da 4Life.
- Todos os produtos a serem devolvidos devem ter um Número de Autorização de Devolução que será obtido ao entrar em contato com o Departamento de Serviços ao Distribuidor. Esse Número de Autorização de Devolução deve estar escrito em cada embalagem devolvida. A devolução deve ser acompanhada por:
- Uma cópia da nota fiscal (se o produto foi devolvido ao distribuidor por um cliente); e
- A parte não usada do produto em sua embalagem original. Caixas de papelão e materiais de embalagem apropriados devem ser usados

no acondicionamento do(s) produto(s) que estiver(em) sendo devolvido(s) para substituição. Todas as devoluções devem ser remetidas à 4Life com frete pago. A 4Life não aceita remessas a serem cobradas do destinatário. O risco de perda na remessa com relação a produto devolvido será do distribuidor. Constitui responsabilidade exclusiva do distribuidor rastrear, segurar ou de outra forma confirmar que a Empresa recebeu a remessa.

Se um distribuidor estiver devolvendo à 4Life, mercadoria que lhe foi devolvida por um cliente, o produto deve ser recebido pela 4Life no prazo máximo de 10 (dez) dias da data em que o cliente devolveu a mercadoria ao distribuidor, e deve estar acompanhada pela nota fiscal. Nenhuma devolução ou substituição de produto será feita se estas condições não forem atendidas.



8.1. SANÇÕES DISCIPLINARES

A violação do Contrato, dessas Políticas, ou qualquer conduta ilegal, fraudulenta, enganosa ou não ética de negócio por um distribuidor poderá resultar, a critério da 4Life, em uma ou mais das seguintes medidas corretivas:

- Emissão de uma advertência ou aviso por escrito;
- Exigência de que o distribuidor tome medidas corretivas imediatas;
- Perda de privilégios;
- Perda de direitos a recebimento de recompensa;
- A 4Life pode reter toda ou parte da recompensa de um distribuidor durante o período em que estiver investigando qualquer alegação de conduta infratora do Contrato. Se o negócio do distribuidor for cancelado por motivos disciplinares, o distribuidor não terá direito a recuperar quaisquer recompensas retidas durante o período de investigação;
- Suspensão do Contrato de Distribuidor por um ou mais períodos de pagamento;

- Cancelamento involuntário do Contrato de Distribuidor do infrator
- Qualquer outra medida expressamente permitida contida em qualquer disposição do Contrato ou que a 4Life julgar praticável para implantar e que seja apropriada para solucionar equitativamente danos causados parcialmente ou exclusivamente pela violação da Política ou infração contratual pelo distribuidor; e/ou
- Em situações consideradas apropriadas pela 4Life, a Empresa pode instaurar processos judiciais para obtenção de medida de reparação e/ou monetária.

8.2. RECLAMAÇÕES E QUEIXAS

Quando um distribuidor tiver uma reclamação ou queixa com outro distribuidor referente a qualquer prática ou conduta no relacionamento com seus respectivos negócios 4Life, o distribuidor reclamante deve relatar, por escrito, ao Departamento de Cumprimento de Políticas e Procedimentos da Empresa.

8.3. RECURSOS DE SANÇÕES

Após a emissão de uma sanção (exceto uma suspensão até concluir uma investigação), o distribuidor punido pode recorrer da sanção à Empresa. O recurso do distribuidor deve ser por escrito e recebido pelo Departamento de Cumprimento de Políticas e Procedimentos da 4Life no prazo máximo de 15 (quinze) dias a partir da data do aviso de sanção de 4Life. Se o recurso não for recebido pela 4Life no prazo máximo de 15 (quinze) dias, a sanção será final. O distribuidor deve anexar toda documentação comprobatória à sua correspondência de recurso e especificar com detalhes completos os motivos pelos quais acredita que a determinação inicial da Empresa foi errônea. Se o distribuidor ingressar com o recurso da sanção a tempo, a Empresa examinará e reconsiderará o cancelamento, podendo aplicar outra sanção apropriada e notificará o distribuidor por escrito sobre sua decisão.

8.4. ARBITRAGEM

As partes concordam de maneira irrevogável e incondicional que qualquer disputa, controvérsia ou demanda decorrente ou referente ao Contrato, sua violação, interpretação, validade e exequibilidade deverá ser dirimida definitivamente por meio de arbitragem de acordo com a Câmara de Comércio Americana em São Paulo, Brasil e de acordo com suas regras. Os distribuidores renunciam expressamente à sujeição à Justiça Comum. Todos os procedimentos de arbitragem serão realizados na Cidade de São Paulo, SP, Brasil.

A arbitragem será governada pelas leis brasileiras e conduzida em idioma português.

A Arbitragem será conduzida por um árbitro que deverá ser especialista em operações comerciais em relação com o presente contrato e ter notável conhecimento e experiência no setor de vendas diretas, a ser escolhido pelas Partes dentre os árbitros da Câmara de Comércio Americana em São Paulo, Brasil ou em

caso de controvérsia pela referida Câmara. Cada parte da arbitragem será responsável por seus próprios custos e despesas de arbitragem, inclusive honorários advocatícios e de taxas de arquivamento de pedido.

A decisão do árbitro constitui título executivo e será final e exequível as Partes. Essa concordância com a arbitragem sobreviverá a qualquer rescisão ou término do Contrato.

Nenhuma disposição contida no Contrato impedirá a 4Life de requerer e obter de qualquer juízo competente medida liminar ou cautelar, para salvaguardar e proteger o interesse da 4Life antes de, durante ou após a propositura do processo de arbitragem.

8.5. LEI APLICÁVEL, JURISDIÇÃO E FORO

A jurisdição e foro de qualquer questão não sujeita a arbitragem serão escolhidos por 4Life Research Brasil, LTDA, a menos que as leis do estado em que um distribuidor reside exijam expressamente a aplicação de suas leis, caso em que a lei daquele estado regerá todas as questões relacionadas a jurisdição e foro. A Lei de Arbitragem Federal regerá todas as questões relacionadas a arbitragem. As leis do Estado de São Paulo, Brasil regerão todas as demais questões relacionadas a ou decorrentes do Contrato, a menos que as leis do estado em que um distribuidor reside exijam expressamente a aplicação de suas leis.

9.1. COMPRA DE PRODUTOS 4LIFE

Cada distribuidor deverá comprar seus produtos diretamente da 4Life. Se um distribuidor comprar produtos de outro distribuidor ou de qualquer outra fonte, o distribuidor comprador não receberá o volume de LP (Pontos Life) Pessoais associado àquela compra. Compras feitas em Centros LP autorizados ficam excetuadas desta política.

9.2. POLITICAS GERAIS DE PEDIDOS

Em pedidos com pagamento inválido ou incorreto, a 4Life tentará contatar o distribuidor por telefone, e-mail e/ou por correio, para obter outro pagamento. Se estas tentativas forem infrutíferas após 5 (cinco) dias úteis, o pedido será devolvido sem ser processado. Não será aceito nenhum pedido para pagamento contra entrega. A 4Life não mantém nenhuma exigência de pedido mínimo. Os pedidos de produtos e de materiais de auxílio de vendas podem ser combinados.

9.3. POLÍTICA DE REMESSA E PEDIDOS EM ESPERA

A 4Life normalmente remete produtos no prazo de 1 (um) dia a contar da data em que recebe um pedido. A 4Life envia expressamente qualquer parte de um pedido na ocasião existente em estoque. Se, entretanto, não houver em estoque um item pedido, este será colocado como “pedido em espera” (backorder) e enviado quando a 4Life receber um estoque adicional. Será cobrado dos distribuidores e eles receberão o Volume de Pontos Life Pessoal em itens de pedidos em espera, a menos que seja notificado na fatura que o produto foi retirado de produção. A 4Life notificará distribuidores e clientes se houver itens que tenham sido colocados em espera e os quais a 4Life entende que não serão despachados no prazo de 30 (trinta) dias da data do pedido. Uma data de despacho estimada também será fornecida. Itens colocados em espera podem ser cancelados a pedido do distribuidor. Os distribuidores podem solicitar uma devolução em dinheiro, crédito em conta, ou mercadoria substituta para pedidos em espera cancelados. Se for

solicitada uma restituição em dinheiro, o Volume de Ponto Life Pessoal do distribuidor será reduzido pelo montante da restituição no mês e as recompensas serão retidos em um mês subsequente em que a restituição em dinheiro seja emitida.

9.4. CONFERÊNCIA DE PRODUTOS DE UM PED

Um distribuidor e/ou recebedor de um pedido deve confirmar que o produto recebido está de acordo com os produtos relacionados na fatura de remessa, e está livre de danos. A omissão em notificar a 4Life sobre qualquer discrepância ou dano no prazo de 30 (trinta) dias da remessa cancelará o direito do distribuidor de solicitar uma correção.

9.5. DEPÓSITO E PAGAMENTO DE REMESSA

Nenhuma importância deve ser paga ou aceita por um distribuidor pela venda a um cliente, exceto por ocasião da entrega do produto. Os distribuidores não devem aceitar quantias em dinheiro de clientes para serem mantidas em depósito como adiantamento de futuras entregas.

9. PEDIDOS

9.6. FUNDOS INSUFICIENTES

É de responsabilidade de cada distribuidor assegurar que haja fundos ou crédito suficientes disponíveis em sua conta para cobrar o pedido mensal de Envio Automático (Autoship). A 4Life não está obrigada a contatar distribuidores com respeito a pedidos cancelados devido a fundos ou crédito insuficientes. Isso pode resultar numa omissão do distribuidor em atender suas exigências de Volume de Ponto Life Pessoal referentes ao mês.

9.7. CHEQUES DEVOLVIDOS

Todos os cheques devolvidos pelo banco de um distribuidor devido a fundos insuficientes serão re-apresentados para pagamento. Uma taxa de cheque devolvido de R\$25,00 será cobrada do distribuidor. Após o recebimento de um cheque devolvido de um cliente ou distribuidor, todos os futuros pedidos terão que ser pagos por cartão de crédito, ordem de pagamento ou cheque administrativo ou boleto pré-pago. Qualquer saldo pendente devido à 4Life por um distribuidor por

cheques sem fundos e taxas de cheque devolvido serão retidos da recompensa e pagamento de recompensa subsequentes ou cobrados de qualquer outra maneira considerada apropriada pela 4Life. A retomada do pagamento por cheque ficará a critério da 4Life.

9.8. RESTRIÇÕES AO USO DE CARTÕES DE CRÉDITO E ACESSO A CONTA MOVIMENTADA POR CHEQUE POR PARTE DE TERCEIROS

Os distribuidores não permitirão que outros distribuidores ou clientes usem seu cartão de crédito, ou permitam débitos em suas contas correntes, para se inscreverem ou fazerem compras na Empresa.

9.9. IMPOSTOS SOBRE VENDAS

Em virtude de suas operações comerciais, a 4Life está obrigada a reter impostos sobre vendas em todas as compras feitas por distribuidores e clientes, e remeter os impostos cobrados para os respectivos estados. Dessa forma, a 4Life reterá e remeterá impostos sobre vendas em nome de distribuidores, com base nos acordos celebrados com cada estado.



10.1. EFEITO DE CANCELAMENTO E RESCISÃO

Desde que o distribuidor permaneça ativo e cumpra os termos do Contrato de Distribuidor e estas Políticas, a 4Life pagará recompensa a esse distribuidor de acordo com o Plano de Vendas e Compensação. A recompensa de um distribuidor constitui toda a remuneração pelos esforços do distribuidor em gerar vendas e todas as atividades relacionadas à geração de vendas (incluindo, entre outras coisas, a construção de uma Organização de Marketing). Após o término, por parte de um distribuidor, de seu Contrato de Distribuidor, cancelamento por inatividade ou cancelamento (rescisão) voluntário ou involuntário de seu Contrato de Distribuidor (todos estes métodos sendo coletivamente referidos como “Cancelamento”), o ex-distribuidor não terá nenhum direito, titularidade, reivindicação ou participação na Organização de Marketing da Linha Descendente que ele operava, ou a qualquer recompensa das vendas

geradas pela Organização de Marketing. Os distribuidores renunciam a todos e quaisquer direitos, incluindo, entre outros, direitos de propriedade, na Organização de Marketing que eles podem ter tido. Após o cancelamento por um distribuidor de seu Contrato de Distribuidor, o ex-distribuidor não deverá se passar por distribuidor da 4Life e não terá o direito de vender produtos ou serviços da 4Life. Um distribuidor cujo Contrato de Distribuidor for cancelado receberá recompensa apenas com referência ao último período de pagamento completo que ele trabalhou antes do cancelamento (menos quaisquer quantias retidas durante uma investigação anterior a um cancelamento involuntário).

10.2. CANCELAMENTO POR INATIVIDADE

É de responsabilidade do distribuidor liderar sua Organização de Marketing com o exemplo apropriado em produção pessoal de vendas para consumidores finais. Sem este exemplo e liderança apropriados, o distribuidor perderá seu direito de receber

recompensa de vendas geradas através de sua Organização de Marketing. Portanto, distribuidores que produzem pessoalmente menos do que o Volume de Ponto Life Pessoal exigido conforme especificado no Plano de Vendas e Compensação da 4Life para qualquer período de pagamento não receberão recompensa pelas vendas geradas através de sua Organização de Marketing para aquele período de pagamento. Se um distribuidor não tiver cumprido suas exigências de vendas pessoais por um período de 6 (seis) meses consecutivos (e, dessa forma, se tornar “inativo”), seu Contrato de Distribuidor será cancelado por inatividade no dia seguinte ao último dia do sexto mês de inatividade. A confirmação por escrito do cancelamento não será fornecida pela 4Life.

10. INATIVIDADE E CANCELAMENTO/RESCISÃO

10.3. CANCELAMENTO (RESCISÃO) INVOLUNTÁRIO

A violação por parte de um distribuidor de qualquer dos termos do Contrato, inclusive quaisquer alterações que possam ser feitas pela 4Life a seu exclusivo critério, pode resultar em qualquer das sanções relacionadas no Contrato, incluindo, entre outras, o cancelamento involuntário de seu contrato de Distribuidor. O cancelamento entrará em vigor na data em que o distribuidor receber aviso efetivo de cancelamento. A 4Life se reserva o direito de manter e/ou reter permanentemente fundos e impedir qualquer repasse (roll-up) dependendo das circunstâncias individuais que envolvem cada caso.

10.4. CANCELAMENTO VOLUNTÁRIO

Um participante deste plano de marketing multinível tem o direito de cancelar a qualquer momento, independentemente da razão. O cancelamento deve ser

apresentado por escrito à Empresa no endereço de sua sede. O aviso escrito deve incluir a assinatura do distribuidor, o nome impresso, endereço e Número de Identificação do Distribuidor. Se um distribuidor que estiver cancelando for participante do programa de Envio Automático, seu Envio Automático também será cancelado. Se desejar permanecer como cliente de Envio Automático, deverá contatar o Departamento de Serviços de

Distribuidor da 4Life para estabelecer uma conta de cliente.



4LIFE

O termo “4Life”, conforme usado em todo o Contrato, significa 4Life Research Brasil Ltda.

DISTRIBUIDOR ATIVO

A distributor who satisfies the
Um distribuidor que atende as exigências mínimas de Volume de Ponto Life Pessoal, conforme previstas no Plano de Vendas e Compensação da 4Life, para assegurar que um Contrato de Distribuidor permaneça em vigor.

CONTRATO

O contrato entre a Empresa e cada distribuidor inclui o Contrato de Distribuidor, as Políticas e Procedimentos 4Life, e o Plano de Vendas e Compensação da 4Life, tudo em sua forma atual e conforme alterados pela 4Life a seu exclusivo critério. Estes documentos são referidos, coletivamente, como o “Contrato.”

CLIENTE PREFERENCIAL

Uma pessoa que opta por comprar produtos 4Life com um número de identificação do cliente, mas não participar do plano de compensação.

CLIENTE COM PEDIDO AUTOMÁTICO

Um cliente que assinou um Contrato de Cliente da 4Life e que concorda em comprar um pacote específico de produtos e serviços 4Life a cada mês.

PRODUTOS/SERVIÇOS COMISSIONÁVEIS

Todos os produtos e serviços 4Life sobre os quais são pagos recompensa. Kits de distribuidores e materiais de auxílio de venda não são considerados para recompensa.

EMPRESA

O termo “Empresa”, conforme usado em todo o Contrato, significa 4Life Research Brasil Ltda.

LINHA DESCENDENTE

vide “Organização de Marketing.”

RELATÓRIO DE ATIVIDADE DA LINHA DESCENDENTE

Um relatório mensal gerado pela 4Life que fornece dados críticos relativos às identidades de distribuidores, informações de vendas e atividade de inscrição da Organização de Marketing de cada distribuidor. Este relatório contém informações comerciais confidenciais que são de propriedade da 4Life.

INSCRITOR

Um distribuidor que recruta pessoalmente outro distribuidor e coloca o novo distribuidor em sua Linha Descendente. O Inscritor de um novo distribuidor também pode ser o Patrocinador do novo distribuidor.

DEFINIÇÕES

VOLUME ORGANIZACIONAL (OV)

É a soma de LP de suas compras pessoais, de seus de clientes e todos os distribuidores em sua organização. Este volume é importante para qualificar-se para ranking altos. (Kit boas-vindas e materiais de apoio de venda não geram LP.)

FAMÍLIA IMEDIATA

Chefes de família e membros dependentes da família residentes na mesma casa.

NÍVEL

Clientes e distribuidores da linha descendente na Organização de Marketing de um determinado distribuidor. Este termo se refere ao relacionamento de um distribuidor com sua linha ascendente, determinado pelo número de distribuidores entre eles que são relacionados por patrocínio. Por exemplo, se A patrocina B, que patrocina C, que patrocina D, que patrocina E, então E é o quarto nível de A.

LP (LIFE POINTS)

A cada produto 4Life comissionável é atribuído um valor em pontos. As recompensas dos distribuidores se baseiam no valor total de pontos de produtos vendidos por cada distribuidor e sua Organização de Marketing. O kit boas-vindas e materiais de apoio não geram LP.

LINHA

Também chamada de perna. Uma parte de sua Linha Descendente que começa com alguém patrocinado por você e continua abaixo daquele patrocínio.

ORGANIZAÇÃO DE MARKETING

Clientes e distribuidores abaixo de um determinado distribuidor.

MATERIAIS OFICIAIS DA 4LIFE

Materiais impressos, áudio e vídeo, e outros materiais desenvolvidos, publicados e/ou

distribuídos pela 4Life para distribuidores.

VOLUME PRINCIPAL (PV)

Também conhecido como PV, o Volume Principal é o total de LP que você acumula através:

(a) das compras de seus clientes diretos que você é patrocinador ; (b) dos produtos que você mesmo adquire.

NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO

O termo “Nível de Qualificação” se refere à qualificação corrente de um distribuidor, conforme determinada pelo Plano de Vendas e Compensação da 4Life, para qualquer período. Para ser considerado “Qualificado” com relação a um determinado nível, um distribuidor deverá satisfazer os critérios estabelecidos no Plano de Vendas e Compensação da 4Life para sua respectiva classificação.

REVENDÁVEL

Produtos e materiais auxiliares de vendas são “Revendáveis” se cada um dos requisitos abaixo forem atendidos: (1) não

foram abertos ou usados; (2) a embalagem e o rótulo não foram alterados ou danificados; (3) o produto e a embalagem condição que permita a venda da mercadoria pelo preço cheio; (4) os produtos foram adquiridos a menos de seis meses; (5) a data de vencimento do produto não tiver decorrido e é maior que seis meses. Qualquer mercadoria que tenha sido identificada por ocasião da venda como não passível de devolução, suspensa de produção, ou item sazonal, não será revendável.

PATROCINADOR

O distribuidor que é seu membro da linha ascendente direto. O Patrocinador de um novo distribuidor também pode ser o Inscritor do novo distribuidor.





brazil.4life.com

©2016 4Life Trademarks, LLC
Todos os direitos reservados.