

POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS DA COMPANHIA

O CÓDITO DE CONDUTA PROFISSIONAL

Forever Living Products Brasil Ltda

Índice

1. Introdução.....	2
2. Definições.....	3
3. Certificado, Garantia, Devolução de Produtos e Recompra.....	9
4. Estrutura do Bonus / Plano de Marketing.....	11
5. Status do FBO Gerente e Qualificações.....	15
6. Bônus de Liderança.....	17
7. Incentivos Adicionais.....	18
8. FBO Gerente e Outros Incentivos.....	19
9. Bônus Gema.....	23
10. Programa de Incentivo de Ganho (Forever2Drive).....	24
11. Chairman’s Bonus.....	25
12. Rally Global.....	29
13. Procedimentos de Pedidos.....	32
14. Políticas de Repatrocínio.....	33
15. Políticas de Patrocínio Internacional.....	34
16. Atividades Vedadas.....	35
17. Políticas da Companhia.....	38
18. Legal.....	44
19. Cláusulas Restritivas.....	46
20. Informação Confidencial e Acordo de Confidencialidade.....	47
21. O Código de Conduta Profissional.....	48

1 Introdução

1.01 (a) A Forever Living Products (FLP ou Companhia) é uma família internacional de empresas que produzem e comercializam produtos de beleza, nutrição, e higiene pessoal, exclusivos em todo o mundo, através do seu conceito único que incentiva o uso pessoal e a divulgação de seus produtos através de FBOs. A FLP oferece a seus FBOs produtos da melhor qualidade, estrutura de apoio e um Plano de Marketing que dá oportunidade para que os seus FBOs melhorem a qualidade de suas vidas, desenvolvendo adequadamente seu programa de negócios. Ao contrário da maioria das oportunidades de negócios, há pouco risco financeiro para os participantes da FLP, uma vez que não é necessário um investimento mínimo de capital.

(b) Isto não significa que um FBO irá atingir sucesso financeiro sem dedicação ou dependendo exclusivamente dos esforços de terceiros. Os ganhos que os FBOs terão participando do programa da FLP baseiam-se, única e exclusivamente, nos seus esforços pessoais, ou seja, os FBOs terão a mais ampla liberdade para usar e revender os produtos comercializados pela FLP, respeitando a Política da Companhia, sem qualquer subordinação no exercício de suas atividades.

(c) A FLP tem uma longa história de sucesso. O objetivo fundamental do seu Plano de Marketing é promover a venda e utilização de produtos de alta qualidade. A finalidade principal dos FBOs é construir uma organização que promova os produtos FLP.

(d) Os FBOs, em todos os Níveis do Plano de Marketing, são incentivados a usar e revender os produtos.

(e) FBOs bem sucedidos adquirem conhecimento do mercado e do sistema, participando de reuniões de formação, visando sua qualificação e, conseqüentemente, potencializando seus resultados.

(f) FBOs que tiverem dúvidas ou precisarem de esclarecimentos, deverão entrar em contato com a Central de Relacionamentos pelo telefone (21) 4003-0357.

1.02 (a) As Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional foram implementados para estabelecer restrições, regras e procedimentos para aquisição de produtos pelos FBOs, indicações de novos FBOs, bem como para determinar procedimentos adequados de marketing, a fim de evitar atos indevidos, abusivos ou ilegais por parte dos FBOs, no exercício de suas atividades. As Políticas e o Código de Conduta Profissional mencionados acima serão revisadas e modificadas sempre que se fizer necessário, ficando o FBO desde já obrigado a respeitar as Políticas da Companhia em vigor.

(b) Cada FBO tem a obrigação de familiarizar-se com as Políticas da Companhia e com o Código de Conduta Profissional existente no momento da inscrição, bem como revisto, modificado ou alterado pela Companhia.

(c) Cada FBO, ao assinar o Contrato de Credenciamento, concorda em cumprir as Políticas da Companhia e Código de Conduta Profissional. A linguagem aqui especificamente se refere ao compromisso contratual do FBO de seguir as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional. A realização de pedidos de produtos FLP é uma reafirmação do compromisso de cumprir as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional, em vigor na época da compra. Qualquer ato ou falta de ação, que resulte em uso indevido, deturpação ou violação das Políticas da Empresa ou do Código de Conduta Profissional, poderá causar o término da licença concedida para uso de marcas registradas, marcas de serviço e outras marcas da FLP, incluindo o direito de comprar os produtos FLP.

2 Denições

2.01 Para os efeitos do presente documento, a menos que o contexto exija de outra forma, todas as expressões escritas com letras maiúsculas terão os significados que lhe são atribuídos abaixo. Adicionalmente, a menos que o contexto disponha de outra forma (i) palavras no singular terão o mesmo significado no plural e vice e versa e (ii) referências a quaisquer dispositivos legais, regulamentares ou definidos, devem ser interpretadas como referências conforme legislação em vigor à época.

Ativo: Um FBO que tem 04 (quatro) ou mais Caixas-Crédito Pessoais, Domésticos e de Novus Consumidores Privilegiados durante um Mês, sendo que, pelo menos um deles deverá ser um Caixa-Crédito Pessoal. O status de Ativo é estabelecido a cada Mês, e é parte da exigência de qualificação para receber Bônus de Volume, Bônus de Liderança, Bônus Gema, pagamentos de Incentivos de Ganho, Status de Gerente Águia, Despesas de Rally Global e Chairman's Bonus, nos termos na Cláusula 4.03.

Bônus: Montante destinado ao FBO em razão do desempenho de sua rede, ou crédito para futuras compras pessoais.

Bônus de Novus Consumidor Privilegiado (NCP): Montante destinado ao FBO Assistente de Supervisor, Supervisor, Assistente de Gerente ou Gerente que poderá variar de 5% (cinco) a 18% (dezoito) da lista de valores publicadas pela Companhia para este fim, referente às compras efetuadas pelos Novus

Consumidores Privilegiados, pessoalmente patrocinados ou da Linha Descendente de um Novus Consumidor Privilegiado.

Bônus de Liderança ou BL: Montante destinado ao FBO Gerente Reconhecido Ativo Qualificado, que poderá variar de 2% (dois por cento) a 6% (seis por cento) da lista de valores publicadas pela Companhia para este fim, referente às compras de sua Linha Descendente de FBOs Gerentes e os FBOs da Linha Descendente deste Gerente.

Bônus de Volume ou BV: Montante destinado a um Mentor de Rede Ativo que poderá variar de 3% (três por cento) a 13% (treze por cento) da lista de valores publicadas pela Companhia para este fim, referente às compras de sua Linha Descendente, desde que este não esteja sob um FBO Gerente.

Caixa-Crédito ou CC: unidade de medida atribuída a cada produto FLP, para calcular as movimentações de cada FBO ou Novus Consumidor Privilegiado, bem como determinar mudanças de Nível, bônus, prêmios e Incentivos de Ganho, conforme estabelecido no Plano de Marketing da FLP.

Caixas-Crédito Ativo: Caixas-Crédito Pessoais, somados aos Caixas-Crédito de Novus Consumidores Privilegiados. São utilizados para determinar o status de FBO Ativo a cada Mês.

Caixas-Crédito de Novus Consumidor Privilegiado: Caixas-Crédito oriundos das compras efetuadas pelos Novus Consumidores Privilegiados, creditados ao Patrocinador.

Caixas-Crédito de Liderança: Caixas-Crédito creditados ao FBO Gerente Reconhecido Ativo Qualificado, calculados com base nos percentuais de 40%, 20%, ou 10% dos Caixas-Crédito Pessoais e Caixas-Crédito de Não-Gerentes dos FBOs Gerentes Ativos de 1ª (primeira), 2ª (segunda), e 3ª (terceira) gerações, respectivamente.

Caixas-Crédito Não-Gerente: Caixas-Crédito oriundos das compras efetuadas pela Linha Descendente Não-Gerente do FBO Gerente.

Caixas-Crédito de Novos: Caixas-Crédito gerados pela Linha Descendente, pessoalmente patrocinada, por um FBO Gerente, no período de 12 (doze) meses após esta ser patrocinada (incluindo o mês que esta foi patrocinada), ou até que esta Linha Descendente se torne um FBO Gerente, o que ocorrer primeiro.

Caixas-Crédito Pessoais: Caixas-Crédito oriundas das compras de um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO feitas em seu próprio nome.

Caixas-Crédito Totais: somatório de todos os Caixas-Crédito de um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO.

Caixas-Crédito Transferidos: Caixas-Crédito oriundos das compras da Linha Descendente Não-Gerente de um FBO Gerente Inativo, creditadas ao primeiro FBO Gerente Ativo da Linha Ascendente. Esses Caixas-Crédito não são contabilizados como Caixas-Crédito Não-Gerente para fins de quaisquer incentivos. No entanto, eles são contabilizados como parte dos Caixas-Crédito Totais do FBO Gerente.

Chairman's Bônus: definido conforme Cláusula 11.

Ciente de Varejo: Qualquer pessoa que compra produtos de um FBO ou Novus Consumidor Privilegiado, para seu próprio uso.

Comitê Executivo: Grupo formado por integrantes da diretoria internacional da Companhia.

Cônjuge/Companheiro: Pessoa casada ou na constância de união estável com FBO ou Novus Consumidor Privilegiado, devidamente comprovado através de instrumento público.

Contrato de Credenciamento: Documento pelo qual uma pessoa física se credencia junto à FLP, tornando-se apta a adquirir os produtos FLP e através do qual adere às Políticas da Companhia.

Desconto Fidelidade: Desconto proporcional, concedido pela Companhia, em função do Nível atual do FBO no Plano de Marketing, para suas compras pessoais. Os descontos são publicados em tabela disponibilizada pela Companhia.

Dispensa: Dispensa concedida a um FBO que completa certos requisitos para qualificar-se para Bônus em uma FLP Operadora, que são aceitos no lugar desses requisitos no Mês seguinte em todas as FLP Operadoras.

(a) Dispensa de Ativo: Um FBO que tem 04 (quatro) ou mais Caixas-Crédito Pessoais, Domésticos e de Novus Consumidores Privilegiados durante um Mês, sendo que, pelo menos um deles deverá ser um Caixa-Crédito Pessoal, em seu País de Origem, receberá uma Dispensa de Ativo para o mês seguinte em todas as FLP Operadoras.

(b) Dispensa de Bonus de Liderança: Um FBO Gerente Reconhecido Ativo Qualificado, ou que tenha recebido Dispensa de Ativo, e que completa os requisitos de Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerente para o Bônus de Liderança em qualquer FLP Operadora durante o Mês corrente, receberá uma Dispensa de Bônus de Liderança para o Mês seguinte em todas as FLP Operadoras.

Doméstico: relativo ao País de Origem do FBO ou Novus Consumidor Privilegiado.

Escritório Central: Escritório da FLP localizado na Rua São Clemente, 284, Botafogo, Rio de Janeiro - RJ, CEP: 22.260-001.

FBO: Qualquer pessoa física ou jurídica, cujo nome aparece no Contrato de Credenciamento aceito pela Companhia, segundo os critérios aqui estabelecidos.

FBO Assistente de Gerente: FBO definido conforme cláusula 4.01 (d).

FBO Assistente de Supervisor: FBO definido conforme cláusula 4.01 (c).

FBO Individual Cedente: FBO que terá como faculdade a transferência da titularidade de seu contrato para Pessoa Jurídica Cessionário, do qual seja sócio controlador.

FBO Gerente: FBO definido conforme cláusula 4.01 (e).

FBO Gerente Águia: Status atingido pelo FBO conforme Cláusula 8.04.

FBO Gerente Diamante: FBO definido conforme Cláusula 8.07(c).

FBO Gerente Diamante Centurion: FBO definido conforme Cláusula 8.07(f).

FBO Gerente Duplo Diamante: FBO definido conforme Cláusula 8.07(d).

FBO Gerente Gema: FBO Gerente Reconhecido que desenvolveu pelo menos 09 (nove) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração. Inclui as seguintes categorias: Safira, Safira Diamante, Diamante, Diamante Duplo e Diamante Triplo e Diamante Centurion conforme Cláusula 8.07.

FBO Gerente Herdado: FBO definido conforme Cláusula 5.04.

FBO Gerente Não Reconhecido: FBO definido conforme Cláusula 5.02

FBO Gerente Patrocinado: FBO definido conforme Cláusula 5.03.

FBO Gerente Safira: FBO definido conforme Cláusula 8.07(a).

FBO Gerente Safira Diamante: FBO definido conforme Cláusula 8.07(b).

FBO Gerente Sênior: FBO definido conforme Cláusula 8.05.

FBO Gerente Soaring: FBO definido conforme Cláusula 8.06.

FBO Pessoa Jurídica Cessionário: Pessoa jurídica a quem será concedido o direito exclusivo de adquirir um Número FLP anteriormente detido por um FBO Gerente, mediante cessão de posição contratual, observados os requisitos para cedente e cessionário previstos pela Companhia.

FBO Gerente Reconhecido: FBO definido conforme Cláusula 5.01.

FBO Gerente Transferido: FBO definido conforme Cláusula 5.04.

FBO Gerente Triplo Diamante: FBO definido conforme Cláusula 8.07(e).

FBO Repatrocinado: FBO que mudou seu patrocinador após 01 (um) ano de inatividade.

FBO Supervisor: FBO definido conforme cláusula 4.01 (c).

FLP Operadora: Unidade da FLP com atividade administrativa que gerencia, em um ou mais países, através de uma única base de dados, mudanças de Nível, pagamentos de Bônus e qualificação de Incentivos.

Ganho do Novus Consumidor Privilegiado (NCP) – Montante destinado a um FBO, de acordo com lista de valores publicados pela Companhia, referente às compras de seus Novus Consumidores Privilegiados, pessoalmente patrocinados.

Global Leadership Team (GLT) – Equipe de Liderança Global: FBO qualificado pelo volume igual ou superior a 7.500 (sete mil e quinhentos) Caixas-Crédito Totais durante o ano civil, conforme disposto na Cláusula 8.04.1.

Incentivo: Prêmios concedidos pela Companhia baseados no desempenho pessoal e da Linha Descendente de um FBO.

Incentivo de Ganho: Programa de incentivo que destina aos FBOs Gerentes Ativos Qualificados um valor extra, por 36 (trinta e seis) Meses, conforme estabelecido na Cláusula 10.

Linha Ascendente: Todos os FBOs patrocinados acima de um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, não importando quantas gerações ascendem.

Linha Descendente: Todos os Novus Consumidores Privilegiados e FBOs patrocinados sob um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, não importando quantas gerações descendem.

Linha Descendente Não-Gerente: Todos os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs patrocinados sob um FBO Gerente, não importando quantas gerações descendem, desde que não haja um FBO Gerente abaixo.

Loja on-line: Portal oficial de compras na internet da FLP com o domínio <www.foreverliving.com.br>.

Membros FLP: Diretores, funcionários, acionistas, empregados, representantes e agentes da FLP.

Mentor de Rede: FBO que está no nível de Supervisor ou acima.

Mês: Mês calendário (ex.: 1º Janeiro a 31 de Dezembro)

Nível: Qualquer um dos vários Níveis alcançados pelo FBO, de acordo com os Caixas-Crédito cumulativos de um FBO e sua Linha Descendente. Estes incluem FBO Assistente de Supervisor, FBO Supervisor, FBO Assistente de Gerente e FBO Gerente.

Número FLP: Número de identificação do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO perante a Companhia.

País de Origem: País em que reside, comprovadamente, um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO. É neste país que os FBOs Gerentes devem se qualificar para receber Dispensas de Ativo e Dispensas de Bônus de Liderança para todos os outros países da FLP.

País Participante: É um país que tenha se qualificado para participar do Programa de Chairman's Bonus, tendo gerado no mínimo de 3.000 (três mil) Caixas-Créditos em 3 (três) Meses sucessivos ao longo do ano anterior, ou 3.000 (três mil) Caixas-Crédito em 2 (dois) Meses sucessivos, em caso de requalificação, e que tenha ao menos um FBO Gerente Ativo qualificado para participar do Programa de Chairman's Bonus.

País de Qualificação: Qualquer País Participante que seja usado como País de Qualificação, para o programa de Chairman's Bonus, pelo FBO Gerente.

Patrocinador: Um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO que pessoalmente patrocina outro Novus Consumidor Privilegiado ou FBO.

Período de Exercício Chairman's Bônus: Período compreendido entre o 1º (primeiro) dia do Mês de Janeiro e o dia 31 (trinta e um) do Mês de Dezembro do mesmo ano.

Período de Exercício Gerente Águia: Período compreendido entre o Mês de Maio do ano corrente e Abril do ano seguinte para qualificação a FBO Gerente Águia.

Plano de Marketing: Conforme definido na Cláusula 4.

Política da Companhia: O presente documento.

Preço de Atacado: Preço, não incluindo impostos, pelo qual os produtos são vendidos para os FBOs, com desconto de 30% (trinta por cento) do Valor de Varejo.

Preço Sugerido de Revenda: Preço que a FLP recomenda aos FBOs ou Novus Consumidores Privilegiados para que os produtos sejam vendidos a Clientes de Varejo.

Preço ao Novus Consumidor Privilegiado (NCP): Preço, não incluindo impostos, pelo qual os produtos são vendidos aos FBOs ou Novus Consumidores Privilegiados, independente do Nível de Vendas, os quais não sejam qualificados ao Preço de Atacado.

Qualificado: FBO Gerente que, a cada Mês, é qualificado a receber um Bônus de Liderança.

Quota do Incentivo: Total de Caixas-Crédito gerados, de acordo com as regras do Chairman's Bonus, usados para determinar o montante de bônus para o FBO, conforme definido na Cláusula 11(e).

Rally Global: Conforme definido na Cláusula 12.

Região: Região em que o País de Origem está localizado. As regiões incluem América do Norte, América Latina, África, Europa, Ásia e Oceania.

Segredo Comercial e Informação Confidencial: Toda e qualquer informação, incluindo uma fórmula, padrão, a compilação, o programa, dispositivo, método, técnica ou processo, que (i) dê origem a valor econômico independente, real ou potencial, que não seja do conhecimento geral de outras pessoas que possam obter valor econômico com sua divulgação ou utilização; e (ii) seja objeto de esforços razoáveis para manter a sua confidencialidade.

Valor de Varejo: Preço, não incluindo impostos, sobre o qual todos os Bônus são calculados.

Viagem Conquistada: Prêmio de viagem para 2 (duas) pessoas, dado ao FBO que atinja qualquer um dos vários programas de Incentivos do Plano de Marketing.

3 Certificado, Garantia, Devolução de Produtos e Recompra

- 3.01 A FLP garante a satisfação e certifica que seus produtos estão livres de defeitos e estão substancialmente em conformidade com as especificações do produto. Para todos os produtos FLP, exceto literatura e produtos promocionais, esta garantia será de 30 (trinta) dias a partir da data de compra.

Cliente de Varejo

- 3.02 (a) Caso os FBOs ou Novus Consumidores Privilegiados decidam revender os produtos FLP, os Clientes de Varejo devem receber garantia do produto por parte do FBO ou Novus Consumidor Privilegiado que efetuou a venda, pelo período de 30 (trinta) dias a partir da data da compra. Caso o Cliente de Varejo identifique que o produto está fora das especificações, este poderá solicitar a substituição do produto defeituoso, no prazo acima estabelecido.

(b) O FBO ou Novus Consumidor Privilegiado deverá informar a FLP sobre a referida solicitação no mesmo local em que efetuou a compra, mediante a apresentação da Nota Fiscal do produto e devolução do mesmo, sendo certo que a FLP reserva-se no direito de rejeitar devoluções repetidas de um mesmo FBO ou Novus Consumidor Privilegiado, caso infundadas as justificativas de troca.

(c) Quando os produtos FLP são adquiridos através de um FBO ou Novus Consumidor Privilegiado, tal FBO ou Novus Consumidor Privilegiado é a parte primariamente responsável pela satisfação do Cliente de Varejo, através da troca do produto ou reembolso do preço pago. Em caso de controvérsias, a FLP irá apurar os fatos e sanar eventuais problemas decorrentes do produto. Caso o reembolso do preço pago seja realizado pela FLP, o mesmo será cobrado do FBO ou Novus Consumidor Privilegiado que se beneficiou com a venda do produto, ficando o FBO ou Novus Consumidor Privilegiado ciente de que tais valores serão descontados de eventuais Bônus ou Incentivos.

Procedimentos de Reembolso e Recompra para Novus Consumidores Privilegiados

3.03 Durante o período de garantia, a FLP irá proporcionar a substituição do eventual produto defeituoso, por um novo produto idêntico. Essa substituição está sujeita a apresentação da respectiva nota fiscal em tempo hábil, bem como a devolução do produto.

3.04 (a) A FLP poderá recomprar qualquer produto não utilizado, com exceção de materiais impressos, desde que se apresente em perfeitas condições de venda, e que tenham sido comprados nos últimos 30 (trinta) dias, de qualquer Novus Consumidor Privilegiado que termine a sua relação comercial com a Companhia.

(b) A Companhia reserva-se no direito de só conceder o direito de recompra a um Novus Consumidor Privilegiado, em sua primeira compra junto a Companhia e após a análise do seu perfil. Além disso, a Companhia somente concederá o direito de recompra caso o mesmo contemple todos os produtos FLP integrantes da primeira nota fiscal emitida para o Novus Consumidor Privilegiado, não sendo aceitos pedidos de recompra parciais.

(c) O Novus Consumidor Privilegiado que tiver seu pedido de recompra aceito pela Companhia receberá de volta o valor referente à sua compra, descontado das retenções legais cabíveis, bem como de uma taxa de serviço de 20% (vinte por cento).

(d) O pedido de recompra será formulado pelo Novus Consumidor Privilegiado que não tenha mais interesse em ser credenciado junto à Companhia, mediante declaração de próprio punho com a solicitação do cancelamento do Contrato de Credenciamento, da devolução dos produtos, bem como a apresentação da

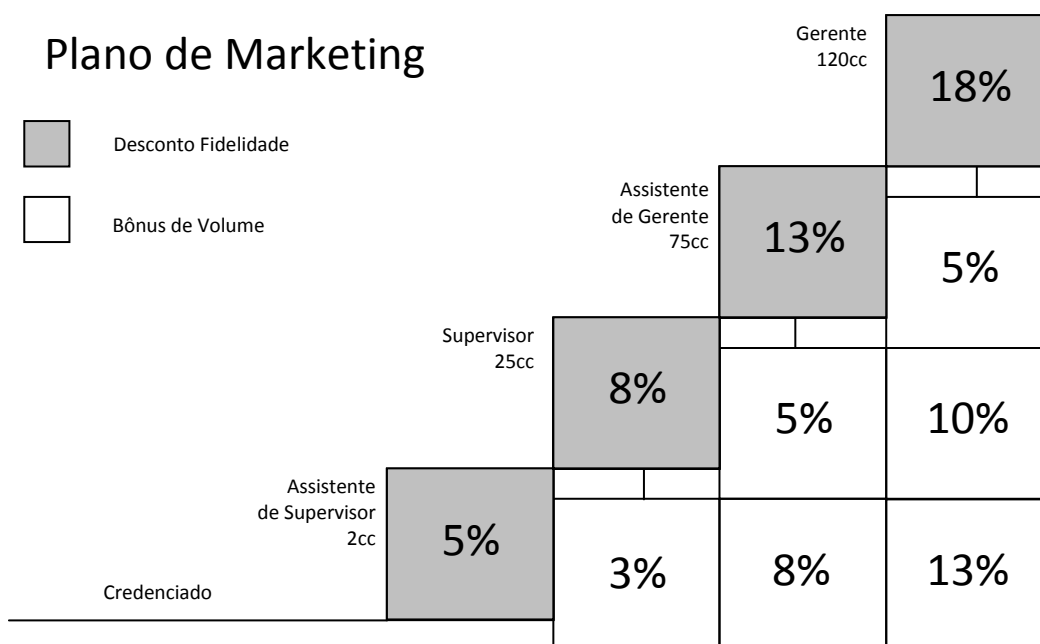
nota fiscal referente à compra dos produtos. A assinatura em tal declaração deverá ser reconhecida em cartório por autenticidade e enviada ao Escritório Central, juntamente com os produtos.

(e) Se os produtos devolvidos forem maiores que 01 (um) Caixa-Crédito, todos os Bônus e Caixas-Crédito recebidos pelos produtos devolvidos, serão deduzidos da Linha Ascendente do Novus Consumidor Privilegiado que estiver se descredenciando. Caso os referidos Caixas-Crédito tenham sido usados pela Linha Ascendente para qualquer promoção/qualificação de Nível, estas promoções serão desconsideradas após a dedução dos respectivos Caixas-Crédito.

(f) Caso o Novus Consumidor Privilegiado se utilize do procedimento de reembolso e recompra previsto nas cláusulas 3.02 e 3.03 acima, o mesmo será descredenciado do Plano de Marketing, sem prejuízo de ressarcir eventuais custos, bem como indenizar a Companhia por eventuais perdas e danos. Além disso, toda a sua Linha Descendente será transferida diretamente para o Patrocinador do Novus Consumidor Privilegiado que estiver se descredenciando.

4 Estrutura do Bônus / Plano de Marketing

4.01 O Plano de Marketing da Forever Living funciona na forma abaixo:



(a) **FBO Assistente de Supervisor:** Denominação do Nível atingido mediante a obtenção de 02 (dois) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerente, Domésticos, dentro de qualquer período de 02 (dois) Meses consecutivos. O FBO Assistente de Supervisor recebe:

- Ganho do Novus Consumidor Privilegiado (NCP).
- 5% (cinco por cento) de Desconto Fidelidade nas compras Pessoais.
- 5% (cinco por cento) de Bônus de Novus Consumidor Privilegiado.

(b) **FBO Supervisor:** Denominação do Nível atingido mediante a obtenção de 25 (vinte e cinco) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes, dentro de qualquer período de 02 (dois) Meses consecutivos. O FBO Supervisor recebe:

- Ganho do Novus Consumidor Privilegiado (NCP).
- 8% (oito por cento) de Desconto Fidelidade nas compras Pessoais.
- 8% (oito por cento) de Bônus de Novus Consumidor Privilegiado.
- 3% (três por cento) de Bônus de Volume, das compras oriundas da Linha Descendente do FBO Assistente de Supervisor.

(c) **FBO Assistente de Gerente:** Denominação do Nível atingido mediante a obtenção de 75 (setenta e cinco) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes, dentro de qualquer período de 02 (dois) Meses consecutivos. O FBO Assistente de Gerente recebe:

- Ganho do Novus Consumidor Privilegiado (NCP).
- 13% (treze por cento) de Desconto Fidelidade nas compras Pessoais.
- 13% (treze por cento) de Bônus de Novus Consumidor Privilegiado.
- 8% (oito por cento) de Bônus de Volume, das compras oriundas da Linha Descendente de FBO Assistente de Supervisor.
- 5% (cinco por cento) de Bônus de Volume, das compras oriundas da Linha Descendente de FBO Supervisor.

(d) **FBO Gerente:** Denominação do Nível atingido mediante a obtenção de 120 (cento e vinte) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes, dentro de qualquer período de 02 (dois) Meses consecutivos ou mediante a obtenção de 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes, dentro de qualquer período de 04 (quatro) Meses consecutivos. O FBO Gerente recebe:

- Ganho do Novus Consumidor Privilegiado (NCP).
- 18% (dezoito por cento) de Desconto Fidelidade nas compras Pessoais.
- 18% (dezoito por cento) de Bônus de Novus Consumidor Privilegiado.
- 13% (treze por cento) de Bônus de Volume, das compras oriundas da Linha Descendente de FBO Assistente de Supervisor.
- 10% (dez por cento) de Bônus de Volume, das compras oriundas da Linha Descendente de FBO Supervisor.

- 5% (cinco por cento) de Bônus de Volume, das compras oriundas da Linha Descendente de FBO Assistente de Gerente.

(e) Caixas-Créditos de várias FLPs Operadoras podem ser combinados para mudança de Nível para FBO Supervisor, FBO Assistente de Gerente e FBO Gerente.

(f) Caixas-Créditos de várias FLPs Operadoras não podem ser combinados para qualificações de Incentivo, com exceção dos requisitos de Caixas-Créditos de Novos do Chairman's Bonus e Gerente Águia e Rally Global.

(g) Quaisquer 01 (um) ou 02 (dois) Meses consecutivos poderão ser utilizados para acumular os Caixas-Crédito necessários para atingir os Níveis de FBO Assistente de Supervisor, FBO Supervisor, FBO Assistente de Gerente ou FBO Gerente. Quaisquer 01(um) a 04 (quatro) Meses consecutivos poderão ser utilizados para acumular os Caixas-Crédito necessários para atingir o Nível de FBO Gerente.

1) Se os Caixas-Crédito utilizados para mudança de Nível forem oriundos de uma única FLP Operadora, a mudança de Nível ocorrerá na data em que são acumulados os Caixas-Crédito necessários para atingir o Nível especificado, nesta FLP Operadora, e no 15º (Décimo quinto) dia do Mês seguinte, em todas as outras FLPs Operadoras.

2) Se os Caixas-Crédito utilizados para mudança de Nível forem oriundos de várias FLPs Operadoras, a mudança de Nível ocorrerá no 15º (Décimo quinto) dia do Mês seguinte em que foram acumulados os Caixas-Crédito necessários para atingir o Nível especificado, em todas as FLPs Operadoras.

(h) Um FBO que atingir o Nível de FBO Gerente Reconhecido, conforme descrito no item 4.01(d), será classificado como FBO Gerente Patrocinado ou FBO Gerente Transferido, como segue:

1) Se os Caixas-Crédito utilizados para mudança de Nível forem oriundos de uma única FLP Operadora, e o FBO estiver Ativo em seu País de Origem, no período utilizado para a mudança de Nível, o FBO deverá ser classificado como FBO Gerente Patrocinado na FLP Operadora em que os Caixas-Crédito foram gerados e no País de Origem deste FBO. E será classificado como FBO Gerente Transferido em todas as outras FLPs Operadoras.

2) Se os Caixas-Crédito utilizados para mudança de Nível forem oriundos de várias FLPs Operadoras, o FBO será classificado como FBO Gerente Patrocinado em seu País de Origem, e FBO Gerente Transferido em todas as outras FLPs Operadoras.

(i) Os Caixas Crédito Pessoais Domésticos de um Novus Consumidor Privilegiado contarão como Caixas Crédito de Novus Consumidor Privilegiado para toda Linha Ascendente, até o primeiro FBO que esteja no Nível de FBO Assistente de Supervisor ou acima.

(j) Um Patrocinador recebe integralmente os Caixas-Crédito de qualquer Novus Consumidor Privilegiado ou FBO pessoalmente patrocinados, bem como da

Linha Descendente, até que este FBO alcance o Nível de FBO Gerente. Após este ser promovido ao Nível de FBO Gerente, o Patrocinador deve qualificar-se ao Bônus de Liderança, para receber Caixas-Crédito de Liderança equivalentes a 40% (quarenta por cento) dos Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes da primeira geração de FBO Gerente Ativo Qualificado, 20% (vinte por cento) dos Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes da segunda geração de FBO Gerente Ativo Qualificado, e 10% (dez por cento) dos Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes da terceira geração de FBO Gerente Ativo Qualificado.

(k) Um FBO não poderá ultrapassar o Nível de seu Patrocinador.

(l) Não há requalificação para um Nível já alcançado. Exceto se o Contrato de Credenciamento for rescindido ou o FBO for repatrocinado.

4.02 Nova Política de Novus Consumidor Privilegiado 06 (seis) Meses

(a) Um Novus Consumidor Privilegiado que esteja patrocinado por um período de 6 (seis) Meses completos, e não alcançou o Nível de FBO Assistente de Supervisor, poderá escolher um novo Patrocinador.

(b) O Novus Consumidor Privilegiado que escolher um novo Patrocinador perderá Caixas-Crédito anteriormente acumulados, bem como qualquer Linha Descendente adquirida até este ponto, e poderão ser considerados para todos os Incentivos.

4.03 Qualificação de Atividade

(a) Para qualificar-se para todos os Bônus e Incentivos, exceto o Desconto Fidelidade, Bonus de Novus Consumidor Privilegiado e o Ganho do Novus Consumidor Privilegiado, um Mentor de Rede deve ter o status de FBO Ativo, e cumprir todos os outros requisitos do Plano de Marketing durante o Mês em que os Bônus forem acumulados.

(b) Para ser considerado FBO Ativo para o Mês, um Mentor de Rede deve ter um total de 04 (quatro) Caixas-Crédito Pessoais e Caixas-Crédito de Novus Consumidor Privilegiado Domésticos durante o Mês corrente, e pelo menos um deles deve ser Caixa-Crédito Pessoal. Para ser considerado FBO Ativo em um país estrangeiro, um Mentor de Rede deve se qualificar como FBO Ativo em seu País de Origem, no mês anterior.

(c) O Mentor de Rede que não atingir o status de FBO Ativo, não receberá Bônus de Volume da sua rede naquele Mês. Qualquer Bônus de Volume não conquistado será pago ao próximo Mentor de Rede Ativo Qualificado na Linha Ascendente e assim sucessivamente.

(d) Um Mentor de Rede que perde qualquer Bônus de Volume pode requalificar-se no Mês seguinte, como Mentor de Rede Ativo Qualificado, sem aplicação retroativa.

4.04 Cálculos e Pagamentos de Bônus

(a) O Desconto Fidelidade e os Bônus são calculados sobre a lista de valores publicada pela Companhia para este fim, conforme informado no relatório mensal de cada FBO.

(b) O Desconto Fidelidade e os Bônus são calculados de acordo com os Níveis do Plano de Marketing e são pagos no Nível em que se encontrar o FBO à época. (c) Um Mentor de Rede não receberá um Bônus de Volume de qualquer FBO de sua Linha Descendente que esteja no mesmo Nível no Plano de Marketing. No entanto, receberá os Caixas-Crédito Totais de tal Linha Descendente para mudança de Nível e outros Incentivos.

(d) Todos os pagamentos serão realizados de forma eletrônica através da rede bancária, conforme instruções fornecidas pelos FBOs, no 15º (décimo quinto) dia do Mês seguinte àquele em que o produto foi adquirido da Companhia, sendo certo que o efetivo pagamento na forma acima mencionada servirá como prova inequívoca de quitação. Exemplo: Bônus referentes às compras efetuadas no Mês de janeiro serão pagos no dia 15 (quinze) de fevereiro.

(e) O FBO poderá indicar uma conta bancária para pagamento dos Bônus, sendo de sua exclusiva responsabilidade a manutenção desta informação atualizada.

(f) Os Ganhos de Novus Consumidor Privilegiado serão pagos juntamente com os demais Bônus, conforme itens (d) e (e) acima.

5 Status do FBO Gerente e Qualificações

5.01 FBO Gerente Reconhecido

(a) Um FBO qualifica-se como FBO Gerente Reconhecido e recebe um PIN banhado a ouro quando:

1) Ele e sua Linha Descendente geram 120 (cento e vinte) Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerente Domésticos dentro de qualquer período de 02 (dois) Meses consecutivos ou ele e sua Linha Descendente geram 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerente Domésticos dentro de qualquer período de 04 (quatro) Meses consecutivos;

2) É FBO Ativo em cada Mês durante o mesmo período; e

3) Não há outros FBO em sua Linha Descendente que se qualificam como FBOs Gerente durante o mesmo período.

(b) Se um FBO de sua Linha Descendente também se qualificar como FBO Gerente em qualquer país durante o mesmo período, o FBO será um FBO Gerente Reconhecido se:

1) For um FBO Ativo a cada Mês durante o mesmo período, e

- 2) Tiver pelo menos 25 (vinte e cinco) Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerente, Domésticos, no Mês final da qualificação, de Linhas Descendentes, excluindo a Linha Descendente do FBO promovido a FBO Gerente durante o mesmo período.

5.02 **FBO Gerente Não-Reconhecido**

(a) Quando um FBO e sua Linha Descendente geram 120 (cento e vinte) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerente Domésticos dentro de um período de 02 (dois) Meses consecutivos, ou quando um FBO e sua Linha Descendente geram 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerente Domésticos dentro de um período de 04 (quatro) Meses consecutivos e o FBO não cumprir os demais requisitos para se tornar um FBO Gerente Reconhecido, ele se torna um FBO Gerente Não Reconhecido.

(b) Um FBO Gerente Não Reconhecido pode qualificar-se para o Desconto Fidelidade e Bônus de Volume, mas não pode qualificar-se para o Bônus de Liderança ou qualquer outro Incentivo de FBO Gerente.

(c) Um FBO Gerente Não Reconhecido pode qualificar-se como FBO Gerente Reconhecido através do cumprimento dos seguintes requisitos:

- 1) Gerar um total de 120 (cento e vinte) Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerente Domésticos dentro de qualquer período de 02 (dois) Meses consecutivos, ou gerar um total de 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerente Domésticos dentro de qualquer período de 04 (quatro) Meses consecutivos.

- 2) Ser um FBO Ativo a cada Mês durante o mesmo período.

(d) A partir da data em que um FBO Gerente Não Reconhecido gerou 120 (cento e vinte) Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerente Domésticos em dois meses consecutivos ou 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerente Domésticos em 4 (quatro) meses consecutivos, ele se torna um FBO Gerente Reconhecido e começa a acumular Bônus de Liderança e Caixas-Crédito de Liderança, desde que esteja Qualificado para tanto.

(e) Se a qualificação ocorrer no Mês imediatamente posterior de se tornar um FBO Gerente Não Reconhecido, os Caixas-Crédito que não são provenientes da rede do FBO Gerente da Linha Descendente promovido, podem ser aproveitados para sua futura promoção.

5.03 **FBO Gerente Patrocinado**

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

- 1) Qualifica-se como FBO Gerente Reconhecido, ou
- 2) Qualifica-se como FBO Gerente Patrocinado de FBO Gerente Transferido ou Herdado.

(b) Um FBO Gerente Patrocinado pode ser considerado para a qualificação de seu Patrocinador para o Bônus Gema, status de FBO Gerente Gema, e para qualquer outro Incentivo que requeira FBOs Gerentes Patrocinados.

5.04 **FBO Gerente Herdade e Transferido**

(a) Um FBO Gerente é considerado Herdado se seu Patrocinador for Terminado ou Repatrocinado. Neste caso, este se torna um FBO Gerente Herdado para seu próximo Patrocinador na Linha Ascendente.

(b) Um FBO Gerente é considerado Transferido de acordo com o descrito no item 4.01(h), até que este se requalifique como um FBO Gerente Patrocinado, em cada país.

(c) O status de FBO Gerente Herdado e Transferido não afeta o Bônus de Volume ou Bônus de Liderança pagos a qualquer FBO Gerente ou sua Linha Ascendente. A atividade de um FBO Gerente Herdado ou Transferido não conta para a qualificação de seu Patrocinador para o Bônus Gema, redução de Caixas-Crédito para o programa de Incentivo de Ganho ou status de FBO Gerente Gema.

(d) Um FBO Gerente Herdado ou Transferido pode qualificar-se como FBO Gerente Patrocinado através do cumprimento dos seguintes requisitos:

1) Gerar um total de 120 (cento e vinte) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerente na FLP Operadora onde está se requalificando como FBO Gerente Patrocinado dentro de um período de 2 (dois) Meses consecutivos, ou, somente para o Brasil, gerar um total de 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerente Domésticos em 4 (quatro) meses consecutivos.

2) Ser um FBO Ativo durante o período de requalificação no seu País de Origem, ou gerar 4 (quatro) Caixas-Crédito Pessoais na FLP Operadora onde está atingindo o status de FBO Gerente Patrocinado.

6 Bônus de Liderança

6.01 Depois que um FBO se torna FBO Gerente Reconhecido, pode qualificar-se ao recebimento de Bônus de Liderança, desenvolvendo e apoiando FBOs Gerentes da Linha Descendente, patrocinando e treinando Novus Consumidores Privilegiados e FBOs da sua Linha Descendente Não-Gerentes.

6.02 (a) Um FBO Gerente Reconhecido que é Ativo e tem 12 (doze) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes Domésticos em uma única FLP Operadora (ou que tenha Dispensa de Ativo e de Bônus de Liderança) durante o Mês corrente, é Qualificado para o Bônus de Liderança nesta FLP Operadora durante este Mês.

(b) O requisito de Caixas-Crédito Pessoal e Não-Gerente será reduzido para 08 (oito) Caixas-Crédito, se o FBO Gerente Ativo tiver 2 (dois) FBOs Gerentes

Reconhecidos Ativos, de Linhas Descendentes distintas, com 25 (vinte e cinco) ou mais Caixas-Crédito Totais Domésticos, conforme informado em cada relatório de FBO Gerente da Linha Descendente do Mês anterior. Poderá ainda ser reduzido para 4 (quatro) Caixas-Crédito Pessoais e de NOVUS Consumidores Privilegiados, se este tiver 3 (três) FBOs Gerentes Reconhecidos Ativos, de Linhas Descendentes distintas, com 25 (vinte e cinco) ou mais Caixas-Crédito Totais, Domésticos, conforme informado em cada relatório de FBO Gerente da Linha Descendente no Mês anterior.

6.03 O Bônus de Liderança, baseado na lista de valores publicada pela Companhia para este fim, é destinado aos FBOs Gerentes Ativos Qualificados da Linha Ascendente da seguinte forma:

a) 6% (seis por cento) para 1ª geração de FBO Gerente Ativo Qualificado da Linha Ascendente.

b) 3% (três por cento) para 2ª geração de FBO Gerente Ativo Qualificado da Linha Ascendente.

c) 2% (dois por cento) para 3ª geração de FBO Gerente Ativo Qualificado da Linha Ascendente.

6.04 (a) Um FBO Gerente que não é FBO Ativo por 03 (três) Meses consecutivos, perde o seu direito de qualificação para o Bônus de Liderança, mesmo que não possua FBOs Gerentes em sua Linha Descendente.

(b) Um FBO Gerente Reconhecido que perdeu o seu direito de qualificação para o Bônus de Liderança pode recuperá-lo através do cumprimento dos seguintes requisitos:

1) Gerar um total de 12 (doze) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes Domésticos a cada Mês por um período de 3 (três) Meses consecutivos, mesmo que não possua FBOs Gerentes em sua Linha Descendente.

2) Ser FBO Ativo em cada Mês pelo mesmo período.

(c) Após recuperar o direito de qualificação, o FBO Gerente Reconhecido Ativo Qualificado voltará a receber o Bônus de Liderança no 4º (quarto) Mês consecutivo, sendo certo que o mesmo só será pago no dia 15 (quinze) do 5º (quinto) Mês subsequente.

(d) No caso de requalificação para o Bônus de Liderança, a Cláusula 6.02(b) acima não será aplicável.

7 Incentivos adicionais

7.01 Todos os programas de Incentivo da FLP possuem o objetivo de promover a construção de princípios de negócios sólidos. Isso inclui o patrocínio responsável e a disposição dos produtos em quantidades adequadas para o consumo próprio, bem como para revenda. Os Incentivos não são transferíveis

e serão concedidos apenas aos FBOs que se qualificarem através da construção de seu negócio, de acordo com os termos e princípios do Plano de Marketing, Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional.

7.02 PINs de reconhecimento serão concedidos somente aos FBOs que constem no Contrato de Credenciamento ou nos Contratos de Credenciamento de FBO Pessoas Jurídicas.

7.03 (a) No caso de um Cônjuge/Companheiro não poder participar de uma Viagem Conquistada, o FBO poderá levar um convidado, desde que este seja maior de 14 anos.

(b) Viagens Conquistadas que possibilitam a ida de um acompanhante limitam-se às seguintes: Rally Global, FBO Gerente Águia, FBO Gerente Safira, FBO Gerente Safira Diamante, FBO Gerente Diamante, FBO Gerente Duplo Diamante e FBO Gerente Triplo Diamante.

(c) Viagens Conquistadas de FBO Gerente Safira, FBO Gerente Safira Diamante, FBO Gerente Diamante, FBO Gerente Duplo Diamante e FBO Gerente Triplo Diamante devem ser feitas no prazo de 24 Meses da qualificação.

(d) Caso o FBO esteja atuando em desconformidade com a Política da Companhia, ou o mesmo tenha sido descredenciado por qualquer razão, a FLP terá a plena prerrogativa de proibir sua participação na referida viagem ou no evento incentivado.

8 FBO Gerente e Outros Incentivos

8.01 Um FBO Gerente pode computar seus FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª geração de todos os países nos quais se encontra credenciado, com o objetivo de ser reconhecido para o Nível de FBO Gerente Sênior até o Nível de FBO Gerente Diamante Centurion. No entanto, cada FBO Gerente Reconhecido Patrocinado de 1ª geração só pode ser computado uma vez.

8.02 Todos os PINs de reconhecimento para Nível de FBO Gerente e acima são concedidos mediante prévia aprovação da Companhia.

8.03 **FBO Gerente Reconhecido:** quando um FBO qualifica-se de acordo com os requisitos estabelecidos na Cláusula 5.01, ele é promovido ao Nível de FBO Gerente Reconhecido e recebe um PIN banhado a ouro.

8.04 **Status de FBO Gerente Águia:**

(a) O status de FBO Gerente Águia é conquistado e renovado a cada ano através do cumprimento dos seguintes requisitos, durante o Período de Exercício Gerente Águia, após ser promovido a FBO Gerente Reconhecido:

- 1) Ser FBO Gerente Ativo a cada Mês.

- 2) Ser qualificado para Bônus de Liderança, ainda que não possua FBOs Gerentes em sua Linha Descendente. Os Caixas-Crédito gerados durante os Meses em que o FBO Gerente Reconhecido não estiver qualificado para o Bônus de Liderança, não contarão para este Incentivo.
- 3) Gerar pelo menos 720 (setecentos e vinte) Caixas-Crédito Totais, incluindo pelo menos 100 (cem) Caixas-Crédito de Novos.
- 4) Patrocinar pessoalmente e desenvolver pelo menos 2 (duas) novas linhas de FBOs Supervisores.
- 5) Apoiar reuniões locais e regionais.

(b) Além dos requisitos listados acima, os FBOs Gerentes Sênior ou de Níveis superiores também devem desenvolver e manter FBOs Gerentes Águia na Linha Descendente, conforme descrito abaixo. Cada FBO Gerente Águia da Linha Descendente deve estar em uma linha de patrocínio separada, sem levar em conta quantas gerações descendem. Este requisito é baseado na posição de FBO Gerente Qualificado no início do Período de Exercício Gerente Águia.

- 1) FBO Gerente Sênior: ter em sua Linha Descendente 1 (um) FBO Gerente Águia
- 2) FBO Gerente Soaring: ter em sua Linha Descendente 3 (três) FBOs Gerentes Águia
- 3) FBO Gerente Safira: ter em sua Linha Descendente 6 (seis) FBOs Gerentes Águia.
- 4) FBO Gerente Safira Diamante: ter em sua Linha Descendentes 10 (dez) FBOs Gerentes Águia.
- 5) FBO Gerente Diamante: ter em sua Linha Descendente 15 (quinze) FBOs Gerentes Águia.
- 6) FBO Gerente Duplo Diamante: ter em sua Linha Descendente 25 (vinte e cinco) FBOs Gerentes Águia.
- 7) FBO Gerente Triplo Diamante: ter em sua Linha Descendente 35 (trinta e cinco) FBOs Gerentes Águia.
- 8) FBO Gerente Diamante Centurion: ter em sua Linha Descendente 45 (quarenta e cinco) FBOs Gerentes Águia.

(c) Todos os requisitos devem ser alcançados em uma única FLP Operadora, com exceção dos requisitos de Caixas-Crédito de Novos, das Linhas Descendentes de FBOs Gerentes Águia, e novos FBOs Supervisores, conforme esclarecido abaixo:

(d) FBOs repatrocinados são computados para os requisitos de Caixas-Crédito de Novos e novos FBOs Supervisores.

(e) Um máximo de 100 (cem) Caixas-Crédito de Novos podem ser originados em vários países.

(f) As Linhas Descendentes de novos FBOs Supervisores podem ser desenvolvidas em qualquer País Participante.

(g) As Linhas Descendentes de FBO Gerente Águia podem ser somadas, independente do País de Qualificação.

(h) Se um FBO atingir o Nível de FBO Gerente após o primeiro dia do Período de Exercício Gerente Águia:

1) Quaisquer Novus Consumidores Privilegiados patrocinados por ele durante o último Mês de qualificação à FBO Gerente serão computados para o cumprimento do requisito de novos FBOs Supervisores pessoalmente patrocinados para o programa de FBO Gerente Águia daquele Período de Exercício Gerente Águia.

2) Os requisitos de FBO Gerente Águia NÃO serão computados de forma proporcional, e terão que atingir 720 (setecentos e vinte) Caixas-Crédito Totais, incluindo, pelo menos, 100 (cem) Caixas-Crédito de Novos e 2 (dois) novos FBOs Supervisores durante o restante do Período de Exercício Gerente Águia, após atingir o Nível de FBO Gerente.

(i) Após a conclusão de todos os requisitos para alcançar a posição de FBO Gerente Águia, este será premiado com uma viagem para participar do evento anual de FBOs Gerentes Águia, incluindo:

1) Passagem aérea e 03 (três) noites de hospedagem, para 2 (duas) pessoas.

2) Convite para o treinamento exclusivo de FBO Gerente Águia.

3) Acesso a todas às atividades relacionadas ao evento de FBOs Gerentes Águia.

8.04.1 **Global Leadership Team (GLT) – Equipe de Liderança Global**

(a) Para ser membro do Global Leadership Team (GLT) - Equipe de Liderança Global, o FBO Gerente Reconhecido deve gerar 7.500 (sete mil e quinhentos) Caixas-Crédito Totais ou mais durante o ano civil, a cada ano.

(b) O FBO Gerente que atingir a meta será considerado membro por 1 (um) ano civil, começando em 1º de Janeiro do ano seguinte à qualificação. Os membros do Global Leadership Team (GLT) - Equipe de Liderança Global serão convidados para um evento exclusivo, e receberão reconhecimento e prêmios no Rally Global.

(c) Os membros do GLT devem participar do Rally Global para receberem os prêmios de Global Leadership Team.

8.05 **FBO Gerente Sênior:** Quando um FBO Gerente Reconhecido desenvolve 02 (dois) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª geração, ele é promovido a FBO Gerente Sênior e recebe um PIN banhado a ouro com duas pedras de granada.

8.06 **FBO Gerente Soaring:** Quando um FBO Gerente Reconhecido desenvolve 05 (cinco) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, ele é promovido a FBO Gerente Soaring e recebe um PIN banhado a ouro com quatro pedras de granada.

8.07 **Prêmios de FBO Gerente Gema**

(a) **FBO Gerente Safira:** Quando um FBO Gerente Reconhecido desenvolve 09 (nove) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª geração, ele é promovido a FBO Gerente Safira e recebe:

- 1) Um PIN banhado a ouro com quatro pedras de safira.
- 2) Uma viagem de 4 (quatro) dias, 3 (três) noites para um resort em sua Região.

(b) **FBO Gerente Safira Diamante:** Quando um FBO Gerente Reconhecido desenvolve 17 (dezessete) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª geração, ele é promovido a FBO Gerente Safira Diamante e recebe:

- 1) Um PIN banhado a ouro com dois diamantes e duas pedras de safira.
- 2) Uma escultura feita com exclusividade.
- 3) Uma viagem de 5 (cinco) dias, 4 (quatro) noites para um resort de luxo dentro de sua Região.

(c) **FBO Gerente Diamante:** Quando um FBO Gerente Reconhecido desenvolve 25 (vinte e cinco) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª geração, ele é promovido a FBO Gerente Diamante e recebe:

- 1) Um PIN banhado a ouro com um diamante.
- 2) Um anel de diamante.
- 3) Dispensa de requisitos de volume para Incentivo de Ganho e Bônus de Volume, desde que um mínimo de 25 (vinte e cinco) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª geração sejam FBOs Ativos a cada Mês.
- 4) Uma viagem de 7 (sete) dias e 6 (seis) noites para um resort de luxo fora de sua Região.

(d) **FBO Gerente Duplo Diamante:** Quando um FBO Gerente Reconhecido desenvolve 50 (cinquenta) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª geração, ele é promovido a FBO Gerente Diamante Duplo, e recebe:

- 1) Um PIN banhado a ouro com dois diamantes.
- 2) Uma viagem de 10 (dez) dias e 9 (nove) noites para África do Sul.
- 3) Uma caneta com diamantes.

(e) **FBO Gerente Triplo Diamante:** Quando um FBO Gerente Reconhecido desenvolve 75 (setenta e cinco) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, ele é promovido a FBO Gerente Diamante Triplo, e recebe:

- 1) Um PIN banhado a ouro com três diamantes.
- 2) Uma viagem de 14 (quatorze) dias e 13 (treze) noites para diversos países.
- 3) Um relógio exclusivo e personalizado (selecionado pela FLP).
- 4) Uma escultura exclusiva. (selecionada pela FLP).

(f) **FBO Gerente Diamante Centurion:** Quando um FBO Gerente Reconhecido desenvolve 100 (cem) FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados de 1ª Geração, ele é promovido a FBO Gerente Diamante Centurion, e recebe:

- 1) Um PIN banhado a ouro especialmente desenhado, com quatro diamantes.

9 Bônus Gema

9.01 (a) Um FBO Gerente Reconhecido Ativo Qualificado que possua o número necessário de FBOs Gerentes Reconhecidos Ativos de 1ª geração, ou que possua o número necessário de FBOs Gerentes Reconhecidos Ativos, de Linhas Descendentes distintas, de qualquer geração, com 25 (vinte e cinco) Caixas-Crédito Totais Domésticos, receberá um Bônus Gema baseado na lista de valores publicados pela Companhia para este fim, do total acumulado de Caixas-Crédito Pessoais e de Não-Gerentes Domésticos de seus FBOs Gerentes de 1ª, 2ª, e 3ª geração durante o Mês corrente, conforme a seguinte proporção:

- 1) 9 (nove) FBOs Gerentes Ativos de 1ª Geração, ou 9 (nove) FBOs Gerentes Reconhecidos Ativos, de Linhas Descendentes distintas, de qualquer geração, com um mínimo de 25 (vinte e cinco) Caixas-Crédito Totais Domésticos = 1% (um por cento)
- 2) 17 (dezessete) FBOs Gerentes Ativos de 1ª geração, ou 17 (dezessete) FBOs Gerentes Reconhecidos Ativos, de Linhas Descendentes distintas, de qualquer geração, com um mínimo de 25 (vinte e cinco) Caixas-Crédito Totais Domésticos = 2% (dois por cento)
- 3) 25 (vinte e cinco) FBOs Gerentes Ativos de 1ª geração, ou 25 (vinte e cinco) FBOs Gerentes Reconhecidos Ativos, de Linhas Descendentes distintas, de qualquer geração, com um mínimo de 25 (vinte e cinco) Caixas-Crédito Totais Domésticos = 3% (três por cento)

(b) Um FBO Gerente Reconhecido pode computar um FBO Gerente Reconhecido Ativo de 1ª geração de outro país para a sua qualificação ao Bônus Gema, desde que este seja FBO Gerente Patrocinado no país onde o FBO Gerente Reconhecido está se qualificando para o Bônus Gema. Depois que o FBO Gerente Reconhecido de outro país qualifica-se como FBO Gerente Reconhecido Patrocinado, ele será computado em sua Linha Ascendente para a

qualificação do Bônus Gema durante os Meses em que o FBO Gerente de outro país possuir uma Dispensa de atividade no seu País de Origem.

(c) O Bônus Gema é pago por cada FLP Operadora com base na lista de valores publicada pela Companhia para este fim, referente às compras Pessoais e Não-Gerente Domésticas de um FBO Gerente daquela FLP Operadora. Para qualificar-se a um Bônus Gema de qualquer FLP Operadora, o FBO Gerente Reconhecido deve preencher os requisitos estabelecidos na Cláusula 9.01 nesta FLP Operadora.

10 Programa de Incentivo de Ganho (Forever2Drive)

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

(b) Estão disponíveis três níveis do programa de Incentivo de Ganho:

1) Nível 1: A FLP pagará até US\$ 400 (quatrocentos dólares) por Mês, por um período máximo de 36 Meses consecutivos.

2) Nível 2: A FLP pagará até US\$ 600 (seiscentos dólares) por Mês, por um período máximo de 36 Meses consecutivos.

3) Nível 3: A FLP pagará até US\$ 800 (oitocentos dólares) por Mês, por um período máximo de 36 Meses consecutivos.

(c) Os pagamentos feitos a título de Incentivo de Ganho no Brasil deverão ser convertidos em moeda corrente nacional, de acordo com o câmbio do dia de cada pagamento.

(d) São necessários 3 (três) Meses consecutivos para qualificar-se, conforme descrito abaixo:

Qualificação para Incentivo de Ganho / Requisitos de Manutenção

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

(e) Durante o período de 36 (trinta e seis) Meses imediatamente após a sua qualificação, o FBO Gerente Reconhecido Ativo receberá o montante do pagamento máximo para o nível alcançado para cada Mês em que o requisito de Caixa-Crédito do 3º (terceiro) Mês seja mantido.

(f) Se os Caixas-Crédito Totais do FBO Gerente Reconhecido Ativo forem inferiores ao estabelecido para o 3º (terceiro) Mês, em qualquer Mês, o

Incentivo de Ganho será o equivalente U\$ 2,66 (dois dólares e sessenta e seis centavos) por Caixa-Crédito Total do FBO Gerente para aquele Mês.

(g) Se os Caixas-Crédito Totais do FBO Gerente Reconhecido Ativo forem inferiores a 50 (cinquenta) em um determinado Mês, o Incentivo de Ganho não será devido. Se nos Meses seguintes os Caixas-Crédito do FBO Gerente Ativo Qualificado forem superiores a 50 (cinquenta) Caixas-Crédito, o Incentivo de Ganho será pago conforme estabelecido acima.

(h) Um FBO Gerente Reconhecido Ativo que possui 5 (cinco) FBOs Gerentes Reconhecidos Ativos de 1ª geração durante o 3º (terceiro) Mês de qualificação ou qualquer Mês durante o período de 36 (trinta e seis) Meses, será beneficiado com uma redução no requisito referente ao 3º (terceiro) Mês para 110 (cento e dez), 175 (cento e setenta e cinco), ou 240 (duzentas e quarenta) Caixas-Crédito Totais para níveis 1 (um), 2 (dois) ou 3 (três), respectivamente.

(i) Para cada 5 (cinco) FBOs Gerentes Reconhecidos Ativos de 1ª geração adicionais durante o 3º (terceiro) Mês de qualificação, ou qualquer Mês durante o período de 36 (trinta e seis) Meses, será beneficiado com a redução no requisito referente ao 3º (terceiro) Mês para 40 (quarenta), 50 (cinquenta) ou 60 (sessenta) Caixas-Crédito Totais para níveis 1 (um), 2 (dois) ou 3 (três), respectivamente.

(j) Os Caixas-Crédito Totais serão computados para os requisitos de qualificação e de manutenção apenas durante os Meses em que o FBO Gerente estiver Ativo.

(k) Os Caixas-Crédito gerados por um FBO Ativo, antes que se torne um FBO Gerente Reconhecido serão computados para a qualificação ao programa de Incentivo de Ganho.

(l) Depois de completar o 3º (terceiro) Mês de qualificação para o programa de Incentivo de Ganho, o FBO Gerente Reconhecido Ativo pode se qualificar para outro nível no Mês subsequente. Por exemplo: se um FBO Gerente Reconhecido Ativo se qualifica para o nível 1 (um), em janeiro, fevereiro e março, com 50 (cinquenta), 100 (cem) e 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito Totais, e gera 225 (duzentas e vinte e cinco) Caixas-Crédito Totais em abril, o seu período de pagamento do nível 1 (um) seria substituído por um novo período de pagamento de 36 (trinta e seis) Meses para o nível 2 (dois).

(m) No final do período de 36 (trinta e seis) Meses, um FBO Gerente Reconhecido Ativo pode se requalificar para um novo Incentivo de Ganho utilizando-se dos mesmos requisitos, conforme descrito acima. Esta requalificação pode ocorrer durante quaisquer 3 (três) Meses consecutivos dentro dos últimos 6 (seis) Meses do período de 36 (trinta e seis) Meses original.

11 Chairman's Bonus

11.01 (a) **REQUISITOS GERAIS PARA TODOS OS NÍVEIS DE QUALIFICAÇÃO.** Um FBO, após se tornar um FBO Gerente Reconhecido, precisa preencher integralmente TODOS os requisitos abaixo em seu País de Origem ou no País de Qualificação. Sendo assim, a qualificação não pode ser alcançada de maneira complementar, combinando metas alcançadas em mais de um país.

1) Ser um FBO Gerente Reconhecido Ativo, durante todos os Meses do Período de Exercício do Chairman's Bonus.

2) Estar Qualificado para o Bônus de Liderança, ainda que não possua FBOs Gerentes em sua Linha Descendente. Os Caixas-Crédito gerados durante os Meses em que o FBO Gerente Reconhecido não estiver Qualificado para o Bônus de Liderança, não serão contados para este incentivo.

3) Os requisitos abaixo deverão ser alcançados em qualquer País Participante:

- a. Estar qualificado para o programa de Incentivo de Ganho;
- b. Somente adquirir produtos após 75% (setenta e cinco por cento) de seu estoque pessoal já ter sido consumido;
- c. Construir seu negócio FLP de acordo com os princípios éticos do marketing multinível, das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional;
- d. Comparecer e ajudar na promoção dos eventos da Companhia.

4) A aceitação final para participar do programa de Chairman's Bonus estará sujeita à aprovação do Comitê Executivo da Forever Internacional. O Comitê Executivo levará em conta todas as disposições da Política da Companhia, incluindo, mas não limitado a todas as cláusulas do item 16.02.

(b) **CHAIRMAN'S BONUS NÍVEL I.** Além dos requisitos gerais, os requisitos abaixo deverão ser alcançados no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:

1) Acumular 700 (setecentos) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes durante o Período do Exercício Chairman's Bonus, após ter se tornado um FBO Gerente Reconhecido. Esta soma deve incluir 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito de Novos. Os Caixas-Créditos de Novos poderão ser gerados e combinados a partir de qualquer país. O máximo de 150 (cento e cinquenta) Caixas-Créditos de Novos gerados fora do País de Qualificação poderá ser computado. Entretanto, para fins de cálculo de Quota de Incentivo, Caixas-Crédito de Novos gerados fora do País de Qualificação não serão computados.

2) Com exceção dos Caixas-Créditos de Novos, os Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes deverão ser gerados no País de Qualificação.

3) Desenvolver uma das seguintes opções, em qualquer geração de sua Linha Descendente:

a) Um FBO Gerente Reconhecido na Linha Descendente no seu País de Qualificação que tenha acumulado 600 (seiscentos) Caixas-Créditos Totais ou mais, durante o Período de Exercício do Chairman's Bonus, após ter se tornado um FBO Gerente Reconhecido. Este poderá ser um FBO Gerente antigo ou um novo desenvolvido durante o Período de Exercício do Chairman's Bonus;

Ou,

b) Um FBO Gerente da Linha Descendente qualificado para o Chairman's Bônus em qualquer País Participante.

4) Os 600 (seiscentos) Caixas-Crédito do FBO Gerente descendente não serão computados na Quota do Incentivo.

5) Somente os Caixas-Crédito dos Meses nos quais o FBO Gerente descendente estiver Ativo serão computados para a meta dos 600 (seiscentos) Caixas-Crédito.

6) FBOs Repatrocínados serão computados para todos os requisitos do nível I.

7) Se o FBO se tornar FBO Gerente Reconhecido durante o Período de Exercício do Chairman's Bonus, os requisitos do Chairman's Bonus NÃO serão computados de forma proporcional; e este terá que atingir 700 (setecentos) Caixas-Crédito Totais, incluindo, pelo menos, 150 (cento e cinquenta) Caixas-Crédito de Novos, durante o restante do Período do Chairman's Bonus, após atingir o Nível de FBO Gerente.

(c) **CHAIRMAN'S BONUS NÍVEL II.** Além dos requisitos gerais, os requisitos abaixo deverão ser alcançados no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:

1) Acumular 600 (seiscentos) Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes durante o Período de Exercício do Chairman's Bonus, após ter se tornado um FBO Gerente Reconhecido. Esta soma deve incluir 100 (cem) Caixas-Crédito de Novos. Os Caixas-Créditos de Novos poderão ser gerados e combinados a partir de qualquer país. O máximo de 100 (cem) Caixas-Créditos de Novos gerados fora do País de Qualificação poderá ser computado. Entretanto, para fins de cálculo de Quota de Incentivo, Caixas-Crédito de Novos gerados fora do País de Qualificação não serão computados.

2) Com exceção dos Caixas-Créditos de Novos, os Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes deverão ser gerados no País de Qualificação.

3) Desenvolver um mínimo de 3 (três) FBOs Gerentes de qualquer geração, qualificados para o Programa de Chairman's Bonus, em Linhas Descendentes distintas, em qualquer País Participante.

4) FBOs Repatrocínados serão computados para todos os requisitos do nível II.

5) Se o FBO se tornar FBO Gerente Reconhecido durante o Período de Exercício do Chairman's Bonus, os requisitos do Chairman's Bonus NÃO serão computados de forma proporcional; e este terá que atingir 600 (seiscentos) Caixas-Crédito Totais, incluindo, pelo menos, 100 (cem) Caixas-Crédito de Novos, durante o restante do Período do Chairman's Bonus, após atingir o Nível de FBO Gerente.

(d) **CHAIRMAN'S BONUS NÍVEL III.** Além dos requisitos gerais, os requisitos abaixo deverão ser alcançados no País de Qualificação, salvo indicação em contrário:

1) Acumular 500 (quinhentos) Caixas-Créditos Pessoais e Não-Gerentes durante o Período de Exercício do Chairman's Bonus, após ter se tornado um FBO Gerente Reconhecido. Esta soma deve incluir 100 (cem) Caixas-Crédito de Novos. Os Caixas-Créditos de Novos poderão ser gerados e combinados a partir de qualquer país. O máximo de 100 (cem) Caixas-Créditos de Novos gerados fora do País de Qualificação poderá ser computado. Entretanto, para fins de cálculo de Quota de Incentivo, Caixas-Crédito de Novos gerados fora do País de Qualificação não serão computados.

2) Com exceção dos Caixas-Créditos de Novos, os Caixas-Crédito Pessoais e Não-Gerentes deverão ser gerados no País de Qualificação.

3) Desenvolver um mínimo de 6 (seis) FBOs Gerentes de qualquer geração, qualificados para o Programa de Chairman's Bonus, em Linhas Descendentes distintas, em qualquer País Participante.

4) FBOs Repatrocínados serão computados para todos os requisitos do nível III.

5) Se o FBO se tornar FBO Gerente Reconhecido durante o Período de Exercício do Chairman's Bonus, os requisitos do Chairman's Bonus NÃO serão computados de forma proporcional; e este terá que atingir 500 (quinhentos) Caixas-Crédito Totais, incluindo, pelo menos, 100 (cem) Caixas-Crédito de Novos, durante o restante do Período do Chairman's Bonus, após atingir o Nível de FBO Gerente.

(e) **Cálculo do Programa de Chairman's Bonus (Bônus do Presidente)**

1) O montante a ser distribuído entre os qualificados será determinado e alocado da seguinte forma:

a. Metade do total será distribuída entre os qualificados para o Chairman's Bonus Nível I.

b. Um terço do total será distribuído entre os qualificados para o Chairman's Bonus Nível II.

c. Um sexto do total será distribuído entre os qualificados para o Chairman's Bonus Nível III.

2) A Quota de Incentivo de um FBO Gerente qualificado ao Chairman's Bonus será o equivalente aos Caixas-Crédito Totais gerados no seu País de Qualificação, não incluindo Caixas-Créditos de Novos gerados fora do seu País de Qualificação, acrescidos da Quota do Incentivo gerada pelo primeiro FBO Gerente qualificado para o Programa de Chairman's Bonus, de cada Linha Descendente em qualquer País Participante.

3) Para determinar o valor monetário de um Caixa-Crédito para o Chairman's Bonus, o montante total a ser distribuído será dividido por todas as Quotas de Incentivo dos FBOs qualificados em cada nível. Posteriormente, este valor será multiplicado pela Quota do Incentivo de cada FBO, para se chegar ao montante de pagamento do Chairman's Bonus.

(f) Chairman's Bonus e Prêmio do Rally Global

1) A menos que se qualifiquem para os prêmios de 1500 (mil e quinhentos) Caixas-Crédito ou acima do Rally Global, os FBOs Gerentes qualificados para o Chairman's Bonus serão premiados com uma viagem para o Rally Global, para serem reconhecidos e receberem seu Bônus. Esta viagem para 2 (duas) pessoas inclui:

a) Passagem aérea, hospedagem e refeições para 5 (cinco) dias e 4 (quatro) noites.

1) b) O valor equivalente em reais a US\$ 250 (duzentos e cinquenta) dólares, fornecido em um cartão do Rally Global, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.

12 Rally Global

12.01 (a) Um FBO pode qualificar-se para uma viagem com direito a um acompanhante, para participar do Rally Global anual da FLP, incluindo passagem aérea, hospedagem, refeições e subsídios para atividades, desde que acumule no mínimo 1.500 (mil e quinhentos) Caixas-Crédito Totais no período compreendido entre e 1º (primeiro) de Janeiro a 31 (trinta e um) de Dezembro de cada ano. Para receber esse benefício, o FBO habilitado deve comparecer às reuniões motivacionais do primeiro Rally Global após o período de qualificação.

(b) A fim de alcançar os 1.500 (mil e quinhentos) Caixas-Crédito e demais prêmios do Rally Global, o FBO pode combinar Caixas-Crédito de todos os países onde possuir uma Linha Descendente.

(c) Os Caixas-Crédito de Não-Gerentes gerados durante qualquer Mês em que um FBO Gerente não estiver Ativo e/ou os Caixas-Crédito de Liderança gerados

durante qualquer Mês em que um FBO Gerente não é Qualificado, não serão computados para os prêmios do Rally Global. No entanto, qualquer Caixa-Crédito Pessoal gerado pelo FBO será computado, independente de estar Ativo.

(d) Um FBO Gerente qualifica-se gerando Caixas-Crédito Totais, e recebe prêmios do Rally Global, desde que preenchidos os requisitos abaixo. Cada FBO Gerente qualificado irá receber alimentação providenciada pela Companhia ou um subsídio para refeição. O FBO deverá comparecer ao Rally Global para receber a premiação.

(e) FBO Gerente qualificado para o Chairman's Bonus (abaixo de 1.500 Caixas-Crédito Totais):

- 2) Passagens aéreas, hospedagem e refeições por 5 (cinco) dias e 4 (quatro) noites.
- 3) O valor equivalente em reais a US\$ 250 (duzentos e cinquenta) dólares, fornecido em um cartão do Rally Global, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.

(f) 1.500 (mil e quinhentas) Caixas-Crédito Totais (1.5K):

- 1) Passagens aéreas, hospedagem e refeições por 6 (seis) dias e 5 (cinco) noites.
- 2) O valor equivalente em reais a US\$ 500 (quinhentos) dólares, fornecido em um cartão do Rally Global, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
- 3) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.

(g) 2.500 (dois mil e quinhentos) Caixas-Crédito Totais (2.5K):

- 1) Passagens aéreas, hospedagem e refeições por 8 (oito) dias e 7 (sete) noites.
- 2) O valor equivalente em reais a US\$ 1.000 (mil) dólares, fornecido em um cartão do Rally Global, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
- 3) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.

(h) 5.000 (cinco mil) Caixas-Crédito Totais (5K):

- 1) Passagens aéreas, hospedagem e refeições por 9 (nove) dias e 8 (oito) noites.
- 2) O valor equivalente em reais a US\$ 2.000 (dois mil) dólares, fornecido em um cartão do Rally Global, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
- 3) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.
- 4) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(i) 7.500 (sete mil e quinhentos) Caixas-Crédito Totais (7.5K):

- 1) Passagens aéreas, hospedagem e refeições por 9 (nove) dias e 8 (oito) noites.
- 2) O valor equivalente em reais a US\$ 3.000 (três mil) dólares, fornecido em um cartão do Rally Global, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
- 3) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.
- 4) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(j) 10.000 (dez mil) Caixas-Crédito Totais (10K):

- 1) Hospedagem e refeições por 9 (nove) dias e 8 (oito) noites.
- 2) Passagem aérea em Classe Executiva de ida e volta para o Rally Global.
- 3) O valor equivalente em reais a US\$ 3.000 (três mil) dólares, fornecido em um cartão do Rally Global, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
- 4) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.
- 5) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(k) 12.500 (doze mil e quinhentas) Caixas-Crédito Totais (12.5K):

- 1) Hospedagem e refeições por 9 (nove) dias e 8 (oito) noites.
- 2) Passagem aérea em Classe Executiva de ida e volta para o Rally Global.
- 3) O valor equivalente em reais a US\$ 3.000 (três mil) dólares, fornecido em um cartão do Rally Global, mais o valor equivalente em reais a US\$ 9.500 (nove mil e quinhentos) dólares depositados em conta, pelo seu País de Origem, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
- 4) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.
- 5) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(l) 15.000 (quinze mil) Caixas-Crédito Totais (15K)

- 1) Hospedagem e refeições por 9 (nove) dias e 8 (oito) noites.
- 2) Passagem aérea em Classe Executiva de ida e volta para o Rally Global.
- 3) O valor equivalente em reais a US\$ 20.000 (vinte mil) dólares, fornecido em um cartão Forever "Black" Visa, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
- 4) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.
- 5) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

(m) 20.000 (vinte mil) Caixas-Crédito Totais (20k) (Primeiro ano)

- 1) Hospedagem e refeições por 9 (nove) dias e 8 (oito) noites.
- 2) Passagem aérea em Classe Executiva de ida e volta para o Rally Global.

- 3) Uma experiência exclusiva e personalizada, mais o valor equivalente em reais a US\$ 20.000 (vinte mil) dólares, fornecido em um cartão Forever “Black” Visa, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
 - 4) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.
 - 5) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.
- (n) 20.000 (vinte mil) Caixas-Crédito Totais (20k) (Anos subsequentes)
- 1) Hospedagem e refeições por 9 (nove) dias e 8 (oito) noites.
 - 2) Passagem aérea em Classe Executiva de ida e volta para o Rally Global.
 - 3) O valor equivalente em reais a US\$ 35.000 (trinta e cinco mil) dólares, fornecido em um cartão Forever “Black” Visa, concedido apenas ao FBO presente ao Rally Global.
 - 4) Subsídio para atividades, apenas para o FBO presente ao Rally Global.
 - 5) Uso do caixa VIP na área de compras do Rally Global.

13 Procedimentos de Pedidos

- 13.01 (a) Os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs, em qualquer Nível, deverão realizar pedidos diretamente à Companhia, de acordo com a tabela de preços publicada.
- (b) O Desconto Fidelidade será registrado juntamente com o pedido e só será descontado em um único Nível. Em nenhuma hipótese será dividido o pedido em mais de um Nível de desconto, no caso de mudança de Nível no Plano de Marketing.
- (c) Todos os pedidos, devidamente pagos, já considerado o Desconto Fidelidade, deverão ser enviados a uma filial FLP até às 23h59min (hora de Brasília) do último dia do Mês corrente para se qualificar para o Bônus gerado neste Mês.
- (d) Todos os pedidos devem ser acompanhados dos devidos comprovantes de depósito em uma das contas da FLP, ou dados do cartão de crédito utilizado para o pagamento.
- (e) Qualquer discrepância na quantidade ou nas condições dos produtos FLP recebidos em qualquer pedido, deverá ser notificado no ato da entrega, através do conhecimento da transportadora e deverá ser informada à Central de Relacionamento, no prazo máximo de até 07 (sete) dias após a data do recebimento.
- (f) Um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não pode pedir mais de 25 (vinte e cinco) Caixas-Crédito em qualquer Mês, sem a aprovação prévia da Companhia.
- (g) O valor mínimo para cada pedido (em produtos, excluídos os materiais impressos) deve ser de R\$ 200,00 (duzentos reais) para FBOs e R\$ 300,00 (trezentos reais) para Novus Consumidor Privilegiado - na compra de seu

primeiro pedido, no ato do patrocínio. A partir do segundo pedido do Novus Consumidor Privilegiado, o valor mínimo será de R\$ 200,00 (duzentos reais).

(h) Todos os pedidos estão sujeitos e todas as entregas estão condicionadas à aceitação do Escritório Central da Companhia. O recebimento de Bônus é a evidência de aceitação final do pedido pela Companhia.

(i) Ao encomendar um produto que foi objeto de um pedido prévio, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO está se comprometendo perante a Companhia que não dispõe de mais de 75% (setenta e cinco por cento) do(s) mesmo(s) produto(s) do pedido prévio.

14 Política de Repatrocínio

14.01 (a) Um FBO pode ser repatrocinado, na Linha Descendente de um novo Patrocinador, desde que durante os últimos 12 (doze) Meses, ele:

- 1) Tenha sido FBO;
- 2) Não tenha adquirido ou recebido quaisquer produtos FLP, por qualquer Linha Descendente;
- 3) Não tenha patrocinado quaisquer outros indivíduos na Companhia.

(b) O FBO a ser repatrocinado deve assinar uma declaração, com firma reconhecida, afirmando ciência acerca da Política da Companhia, sob pena de ser responsabilizado em caso de declaração falsa, principalmente com relação aos requisitos acima elencados.

(c) Se houver um segundo titular no Contrato de Credenciamento que está sendo repatrocinado, este não será incluso no novo Contrato de Credenciamento repatrocinado. Este segundo titular estará apto a ser repatrocinado abaixo de qualquer Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, tendo cumprido os parágrafos (a) e (b) do item 14.01.

Se um segundo titular de um Contrato de Credenciamento existente, desejar ser repatrocinado abaixo do primeiro titular para ter sua própria FLP, poderá fazê-lo sem aguardar o período exigido de inatividade, de acordo com os parágrafos (a) e (b) do item 14.01.

(d) O FBO repatrocinado retornará ao Nível de Novus Consumidor Privilegiado sob seu novo Patrocinador e perderá qualquer Linha Descendente adquirida até este ponto, em todos os países em que foi anteriormente patrocinado.

(e) O FBO Repatrocinado contará como novo Novus Consumidor Privilegiado patrocinado para todos os Bônus e Incentivos.

(f) Se o FBO repatrocinado for um FBO Gerente Reconhecido Patrocinado e possuir FBOs Gerentes Reconhecidos de 1ª geração em sua Linha Descendente, esses FBOs Gerentes terão o status de Herdado para o Patrocinador recém-nomeado.

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

- 1) Renunciar ao contrato e qualquer Linha Descendente existente no país em foi patrocinado por último, desde que não tenha adquirido produtos ou tenha patrocinado qualquer indivíduo no período dos últimos 24 meses, neste país; e manter o contrato sob o Patrocinador que consta em seu Contrato de Credenciamento original. Este mantém o Nível atual atingido no Plano de Marketing.
- 2) Manter contratos separados. O Contrato de Credenciamento que contém o Patrocinador original será o primário, onde ele se qualifica como Ativo a cada Mês. Após a qualificação, o Contrato de Credenciamento secundário receberá Dispensa de Ativo.

15 Políticas de Patrocínio Internacional

15.01 (a) Esta Política afeta todos os patrocínios internacionais após 22 de maio de 2002.

(b) Os procedimentos e políticas de patrocínios internacionais são os seguintes:

- 1) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO deve contatar o Escritório Central do seu País de Origem, ou do País onde desejar ser cadastrado e solicitar para ser patrocinado internacionalmente no país desejado.
- 2) O Número FLP do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO será utilizado em todos os países em que for patrocinado.
- 3) O Patrocinador do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO será a pessoa que aparece como o Patrocinador em seu primeiro Contrato de Credenciamento aceito pela FLP, exceto no caso de FBO Repatrocinado ou Novus Consumidor Privilegiado com troca de Patrocinador, de acordo com a Nova Política de Novus Consumidor Privilegiado 6 (seis) Meses.
- 4) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO será incluído em seu atual Nível, e assim considerado por todos os países em que for patrocinado.
- 5) Quando um FBO atinge um Nível com Caixas-Crédito oriundos de uma única FLP Operadora, a mudança torna-se efetiva imediatamente após a qualificação e é refletida em todas as outras FLPs Operadoras no Mês seguinte. Se FBO atinge um Nível com Caixas-Crédito oriundos de várias FLPs Operadoras, a mudança de tornará efetiva em todos os países no dia 15 do Mês seguinte à qualificação.
- 6) Ao atingir o status de Ativo em seu País de Origem, o FBO será considerado FBO Ativo em todos os outros países no Mês seguinte, independente do Nível que se encontra no Plano de Marketing.

7) Se um FBO ainda não atingiu o Nível de FBO Gerente no seu País de Origem e é promovido ao nível de FBO Gerente em um país estrangeiro, este poderá ser considerado um FBO Gerente Reconhecido se estiver Ativo durante o período de promoção e tiver pelo menos 25 (vinte e cinco) Caixas-Crédito Pessoais e Não Gerente em seu País de Origem ou no país de promoção durante o Mês final da qualificação.

8) Quando um FBO muda a sua residência para outro país, ele deve notificar o seu País de Origem, para que o seu endereço possa ser alterado, e um novo País de Origem lhe seja atribuído.

16 Atividades Vedadas

16.01 O Comitê Executivo poderá rescindir ou suspender temporariamente um Contrato de Credenciamento, bem como alterar os valores do Desconto Fidelidade, Bônus, Caixas-Crédito, compensações ou quaisquer Incentivos de qualquer Novus Consumidor Privilegiado ou FBO envolvido em ações ou omissões que não estão em conformidade com as Políticas da Companhia. Ações, omissões e negligências contrárias as Políticas da Companhia serão severamente reprimidas e poderão resultar na rescisão do Contrato de Credenciamento, sem prejuízo do ajuizamento de ação judicial por perdas e danos.

16.02 As atividades vedadas que dão causa à rescisão ou responsabilização por quaisquer danos causados incluem, mas não se limitam, às atividades listadas abaixo:

(a) **Patrocínio Fraudulento.** O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido de patrocinar indivíduos que não tenham conhecimento da realização de uma inscrição como Novus Consumidor Privilegiado ou FBO e que não tenham assinado o Contrato de Credenciamento com a Companhia. É vedado o patrocínio fraudulento de um indivíduo como Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, ou seja, o patrocínio ou tentativa de patrocínio de indivíduos que não existam, para o fim exclusivo de qualificar-se para Bônus ou Incentivos.

(b) **Compra de Bônus.** O Novus Consumidor ou FBO fica proibido de comprar mais produtos do que o necessário para suprir as necessidades imediatas de consumo, sendo certo que o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO está ciente de que novos produtos só podem ser adquiridos após o consumo de 75% (setenta e cinco por cento) dos produtos previamente adquiridos. O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO fica proibido de comprar produtos ou incentivar outros Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs a comprarem produtos exclusivamente com o fim de qualificar-se para Bônus e/ou Incentivos, ou de usar qualquer outro mecanismo através do qual as compras sejam feitas para maximizar os Bônus ou Incentivos, a fim de assegurar que não haja excesso de produtos inutilizados.

1) Cada Novus Consumidor Privilegiado ou FBO que pedir produtos idênticos aos da compra anterior, deve declarar à Companhia que 75% (setenta e cinco por cento) de tais produtos foram consumidos.

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

(d) **Vedação a Venda a outros Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs.** O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido de negociar produtos FLP com qualquer outro Novus Consumidor Privilegiado ou FBO.

(e) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido de exercer as atividades proibidas conforme itens 17.10, 19.02 e 20.

(f) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não está autorizado a aparecer, ser mencionado ou permitir que o seu nome seja referido em quaisquer materiais de recrutamento, promoção ou solicitação de outra empresa de vendas diretas.

(g) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO está proibido de qualquer ação ou omissão que evidencie desrespeito intencional e negligência às Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional.

(h) **Disposição em Lojas:**

1) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não poderá permitir que os produtos FLP sejam vendidos ou exibidos em quaisquer locais de acesso ao público, incluindo, mas não se limitando a: lojas de varejo, quartéis militares, mercados públicos, restaurantes, bares, boates, supermercados ou similares.

2) Os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs que possuem um estabelecimento de serviços, como barbearia, salão de beleza e academia de ginástica, poderão utilizar os produtos da FLP dentro de seu estabelecimento. No entanto, a exposição em vitrines e fachadas é proibida.

3) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO fica proibido de promover ou divulgar, a qualquer título, produtos FLP se estes não estiverem em suas embalagens originais.

(i) **Uso de Material Impresso Não Autorizado:** É terminantemente vedado o uso de qualquer material promocional além dos que são disponibilizados pela FLP, inclusive a sua reprodução online ou em mídias sociais.

(j) **Vendas na Internet.** O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido de promover, divulgar ou vender produtos através de propaganda na Internet, *e-commerce*, shopping centers on-line ou sites de leilão, incluindo, mas não se limitando ao Mercado Livre.

(K) **Revenda.** A eventual revenda dos produtos não é uma prática incentivada e/ou de interesse da Companhia e, se praticada, a FLP em hipótese alguma tem qualquer responsabilidade sobre ela ou participação no resultado dessa atividade de revenda, na medida em que o Plano de Marketing se baseia na indicação e adesão de novos participantes para o consumo de seus produtos.

(l) **Patrocínio de Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs em Outras Empresas.** O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não poderá, direta ou indiretamente, entrar em contato, abordar, persuadir, inscrever, patrocinar ou aceitar qualquer Novus Consumidor Privilegiado ou FBO da Companhia, para participarem de programas de marketing de qualquer companhia de vendas diretas que não seja a FLP.

(m) Um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não poderá denegrir a imagem dos demais Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs, os produtos e serviços da Companhia, o Plano de Marketing e suas compensações, ou funcionários da FLP para outros Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs ou terceiros. Quaisquer dúvidas, sugestões ou comentários sobre as políticas adotadas pela Companhia devem ser dirigidos por escrito apenas ao Escritório Central, para que possam ser avaliadas as melhorias necessárias.

(n) **Declarações sobre Produtos.** Um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não poderá fazer afirmações sobre as características de segurança, terapêuticas ou curativas dos produtos FLP. Somente as declarações ou afirmações oficialmente aprovadas pela Companhia ou conforme descrito nos materiais impressos oficiais da Companhia podem ser feitas ou usadas. O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido de fazer quaisquer alegações de que os produtos FLP são úteis no tratamento, prevenção, diagnóstico, ou cura de qualquer doença. Recomendações médicas a respeito dos produtos FLP são estritamente proibidas. O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO deve recomendar a qualquer pessoa que estiver atualmente sob os cuidados de um médico ou qualquer tratamento médico, que procure aconselhamento profissional antes de alterar seu regime nutricional.

(o) **Declarações sobre Ganhos.** Projeções de ganhos e representações enganosas de ganhos são estritamente proibidas. O resultado alcançado por um FBO depende inteiramente de seu esforço, dedicação e da formação e supervisão que oferece a sua Linha Descendente.

(p) **Operando Negócios por Terceiros.** É vedado que a Linha Descendente seja operada por terceiros, de maneira intencional ou inadvertidamente. Em caso de descumprimento, ainda que temporário, a Linha Descendente deve ser ajustada, para o cumprimento das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional, pelo Comitê Executivo.

(q) **Exportação de Produtos.** O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não poderá comprar produtos com a finalidade de exportá-los para outro país, exceto para seu consumo pessoal e familiar, caso determinado país não tenha um representante da FLP.

(r) **Preço do Produto:** O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido de vender os produtos FLP abaixo do Preço Sugerido de Revenda.

(s) Um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido de tentar, de qualquer forma, induzir, coagir ou persuadir qualquer outra Novus Consumidor

Privilegiado ou FBO a terminar sua posição, deixar de fazer negócios ou reduzir suas atividades de construção de negócios por qualquer motivo.

(t) Estorno de cartão e penalidades:

1) A Companhia reserva-se no direito de descontar de bonificações futuras, de todos os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs, o valor não pago referente a compras pessoais não reconhecidas, inadimplidas, estornadas e/ou fraudulentas.

2) A Companhia reserva-se no direito de descontar de bonificações futuras, de todos os FBOs da Linha Ascendente, o valor pago a título de Bônus referente a compras não reconhecidas, inadimplidas, estornadas e/ou fraudulentas realizadas por seus Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs patrocinados, direta ou indiretamente, caso as mesmas tenham contado para o cálculo ou participação de Bônus e/ou Incentivos de quaisquer naturezas.

3) Sem prejuízo do disposto nos itens 2 e 3 acima, as compras não reconhecidas, estornadas e/ou fraudulentas serão subtraídas do número de Caixas-Crédito atribuídos ao Novus Consumidor Privilegiado ou FBO que realizou as compras, bem como aqueles atribuídos a sua Linha Ascendente.

4) Caso os Caixas-Crédito mencionados nos item 4 acima tenham sido utilizados para qualquer mudança de Nível no Plano de Marketing ou para Incentivos da Linha Ascendente do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, estas mudanças de Nível ou Incentivos serão desconsiderados após a dedução dos respectivos Caixas-Crédito.

16.03 O rol de condutas listadas na Cláusula acima não é exaustivo. Outros atos capazes de gerar danos à Companhia, terceiros ou a Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs também poderão ensejar o descredenciamento do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO.

16.04 Fica desde já estabelecido que o descumprimento de quaisquer das proibições previstas nesta Política é passível de gerar o descredenciamento do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO.

17 Políticas da FLP

17.01 (a) A relação de Novus Consumidor Privilegiado ou FBO com a Companhia é de natureza contratual. Somente indivíduos capazes, adultos, maiores de idade, podem manter relação contratual com a Companhia para serem Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs.

(b) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é considerado autônomo, sendo obrigado a conduzir seus negócios dentro dos termos da relação contratual aplicável, em conformidade com as Políticas da Companhia aplicáveis no país em que realiza os negócios.

(c) O contrato com a Companhia consiste na pessoa indicada no Contrato de Credenciamento em arquivo. A partir de Janeiro de 2015, apenas um nome será cadastrado no Contrato de Credenciamento. Isso significa que os Cônjuges/Companheiros poderão patrocinar uns aos outros e manter seus negócios separadamente, sendo certo que os cadastros antigos não sofrerão alterações.

(d) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é responsável por gerir adequadamente seu negócio, especificamente, mas não se limitando a impedir que membros familiares utilizem qualquer informação obtida através deste contrato, para contornar o cumprimento das Políticas da Companhia. A falha em gerir adequadamente o contrato pode resultar no descredenciamento do FBO.

(e) Se a Linha Descendente de um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO for patrocinada em um país que não o País de Origem, a Linha Ascendente deste Novus Consumidor Privilegiado ou FBO será automaticamente patrocinada naquele país. O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, bem como sua Linha Ascendente deverão concordar com as Políticas da Companhia vigentes e as leis locais daquele país, bem como se comprometer com o método de resolução de controvérsias estabelecido nas políticas locais.

(f) Somente será considerado apto a receber quaisquer tipos de Bônus e/ou Incentivos, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO que estiver com seu cadastro completo perante a Companhia. Sem prejuízo de eventuais documentos adicionais que possam ser requeridos pela Companhia, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO deverá fornecer no momento de seu credenciamento: (i) contrato de credenciamento assinado; (ii) cópia de seu documento de identificação civil; (iii) cópia de seu comprovante de residência; (iv) número de registro no NIT/PIS/PASEP.

17.02 Especificidades da relação contratual com o FBO sob a forma de pessoa jurídica:

(a) Será concedido a determinados FBOs o direito único e excepcional de ceder sua posição contratual para uma Pessoa Jurídica, que se tornará um FBO Pessoa Jurídica Cessionário, observados os requisitos aqui previstos.

(b) O direito de cessão não pode ser utilizado para outra finalidade que não a acima indicada, sendo vedada a fusão ou consolidação de contratos de FBOs individuais.

(c) O FBO deve garantir à FLP que nenhum dos seus sócios ou terceiros que tenham uma participação indireta na Pessoa Jurídica (isto é, seus

quotistas/acionistas, controladores, parceiros, subcontratados, funcionários, prepostos, administradores e/ou Cônjuges/Companheiros), sejam FBOs individuais.

(d) Não será permitido que 2 (dois) ou mais sócios da Pessoa Jurídica sejam FBOs, sendo certo que o Cônjuge/Companheiro poderá ser sócio da Pessoa Jurídica, desde que não seja um FBO.

(e) Qualquer abuso do direito de cessão será motivo para descredenciamento do FBO, nos termos desta Política.

(f) Além do cumprimento de todos os outros requisitos e condições para o estabelecimento de uma relação contratual com a Companhia, são exigíveis também de qualquer pessoa jurídica que seja ou pretenda se tornar um FBO, os seguintes requisitos:

- 1) O FBO pessoa jurídica deverá, necessariamente, possuir em seu quadro social, sócios reunidos pelo *affectio societatis*, que estejam envolvidos diretamente na operação da empresa, obrigando-se, adicionalmente, a respeitar e aderir inteiramente às normas e Políticas da Companhia;
- 2) A obrigação de adesão às normas e Políticas da Companhia será consubstanciada em acordo de quotistas/acionistas, que deverá ser celebrado pelos sócios do FBO Pessoa Jurídica, a fim de assegurar que todos os quotistas/acionistas e administradores estejam cientes da obrigação de atender às Políticas da Companhia. Assim, além do contrato celebrado entre a Companhia e o FBO Pessoa Jurídica, será solicitada conjuntamente com os documentos de inscrição a apresentação do acordo de quotistas/acionistas, no qual constarão os termos e condições adicionais sob os quais o FBO Pessoa Jurídica deverá operar para fazer parte da rede da FLP;
- 3) O FBO individual deverá ter recebido, a título de Bônus, um mínimo de a R\$ 2.000,00 (dois mil reais) nos últimos 3 (três) Meses consecutivos;
- 4) O FBO individual deverá apresentar sua escrituração contábil, na qual deverá constar ativos no valor de R\$ 2.000,00 (dois mil reais), bem como comprovar que possui estrutura suficiente para o desenvolvimento e gestão dos negócios;
- 5) O FBO Individual Cedente do contrato de credenciamento deverá demonstrar ter recursos suficientes para a aquisição de produtos; e

6) O FBO Individual Cedente ou a pessoa física responsável, deve concordar, garantir, e declarar que conduzirá seu negócio de maneira profissional, inclusive mantendo a contabilidade do FBO Pessoa jurídica atualizada.

- 17.03 A Companhia concorda em vender os produtos FLP ao Novus Consumidor Privilegiado ou FBO e conceder Bônus e Incentivos, tal como previsto no Plano de Marketing, desde que o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não viole as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional.
- 17.04 O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO pode desenvolver suas próprias técnicas de marketing, desde que não viole qualquer Política da Companhia, o Código de Conduta Profissional, normas federais, estaduais ou municipais.
- 17.05 (a) É proibida a transferência de um Contrato de Credenciamento da FLP, exceto por herança. Caso haja o descumprimento deste dispositivo, eventual transferência será considerada nula.
- (b) Para efeito da presente Cláusula, a mudança de beneficiário entre Cônjuges/Companheiros no Contrato de Credenciamento deve ser tratada como transferência, e requer a aprovação por escrito pela Companhia. Sendo certo que a presente Cláusula só afetará os Contratos de Credenciamento registrados até 31 de Dezembro de 2014.
- 17.06 Exceto nos casos previstos nesta Política, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido de, direta ou indiretamente, a seu exclusivo critério, mudar de Patrocinador. A FLP somente considerará válido o primeiro Contrato de Credenciamento, sendo os demais desconsiderados. Caso, por liberalidade, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO mudar de Patrocinador, qualquer Linha Descendente adquirida nos contratos subsequentes serão movidas para linha de patrocínio original.
- 17.07 Quando um FBO muda a sua residência para outro país, ele deve notificar o seu País de Origem, para que o seu endereço possa ser alterado, e um novo País de Origem lhe seja atribuído.
- 17.08 **Erros ou Dúvidas.** Se um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO tiver quaisquer perguntas ou acreditar que algum erro foi cometido em relação aos Bônus e Incentivos, Plano de Marketing ou aplicação das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional, o mesmo deverá notificar a FLP no prazo de sessenta 30 (trinta) dias da data do alegado erro ou incidente em questão. A Companhia não é responsável por quaisquer erros, omissões ou problemas não relatados no prazo de 30 (trinta) dias.
- 17.09 **Término Voluntário**
- (a) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO poderá se desligar voluntariamente mediante a apresentação de pedido por escrito, assinado e com firma reconhecida por autenticidade, por todos os indivíduos nomeados

no Contrato de Credenciamento. A data do término é a data em que o Escritório Central aceita o pedido de desligamento. Após o desligamento, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO perde o Nível atual e toda a sua Linha Descendente, incluindo aquela em outros países.

(b) Uma vez que o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO se desligue, o Cônjuge/Companheiro (se aplicável) também será considerado desligado.

(c) Depois de 1 (um) ano, um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO poderá recandidatar-se à posição de Novus Consumidor Privilegiado, mediante pedido por escrito, com firma reconhecida por autenticidade, sujeito à aprovação da Companhia. Após a aprovação, o mesmo entrará no Nível de Novus Consumidor Privilegiado e não terá sua Linha Descendente anterior restaurada.

(d) Se o FBO desligado for um FBO Gerente Reconhecido Patrocinado e possuir FBOs Gerentes Reconhecidos de 1ª geração em sua Linha Descendente, esses FBOs Gerentes terão o status de Herdado para o Patrocinador recém-nomeado.

17.10 Rescisão por Justa Causa ou Suspensão

(a) A rescisão significa um rompimento de todos os privilégios nacionais e internacionais e dos direitos contratuais disponíveis para um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, incluindo o privilégio de comprar os produtos FLP. A rescisão resultará na impossibilidade de qualificar-se para Bônus, além de corte na participação em todos os outros programas de benefícios patrocinados pela Companhia.

(b) Um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO que foi desligado deverá, mediante solicitação da Companhia, devolver, restituir ou compensar a Companhia por quaisquer Bônus ou Incentivos recebidos após a data das atividades que causaram a rescisão. Depois de recuperar quaisquer custos ou danos resultantes da conduta do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO descredenciado, os Bônus restituídos deverão ser pagos ao próximo FBO Ativo Qualificado da Linha Ascendente que não violar quaisquer Políticas da Companhia.

(c) A suspensão é um status temporário que proíbe um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO de realizar pedidos, receber seus Bônus e Incentivos, e repatrocinar outros Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs.

(d) Os Bônus e Incentivos de um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO suspenso deverão ser retidos até que finde a suspensão. Finalizada a suspensão, os pagamentos retidos deverão ser pagos ao Novus Consumidor Privilegiado ou FBO. Caso tenha seu Contrato de Credenciamento rescindido, os Bônus deverão ser desembolsados na Linha Ascendente, conforme o Plano de Marketing.

(e) Se o FBO desligado for um FBO Gerente Reconhecido Patrocinado e possuir FBOs Gerentes Reconhecidos de 1ª geração em sua Linha Descendente, esses FBOs Gerentes terão o status de Herdado para o Patrocinador recém-nomeado.

(f) O Comitê Executivo é responsável, dentre outros assuntos, pela decisão de descredenciar um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO.

(g) O Comitê Executivo pode nomear responsáveis do País de Origem do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO para tratar dos assuntos relacionados ao processo investigatório pertinente.

17.10.1 (a) O Comitê Executivo poderá, a seu exclusivo critério, aplicar medidas punitivas alternativas para a continuidade da relação comercial da Companhia com o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO que tenha violado a Política da Companhia o Código de Conduta Profissional, tais como: a perda ou redução do Desconto Fidelidade, Bônus, Caixas-Crédito, compensações ou Incentivos.

(b) Caso o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não concorde com a medida alternativa aplicada pela Companhia, ele será imediatamente descredenciado.

(c) O silêncio do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO com relação à notificação sobre a medida alternativa será considerada como anuência aos novos termos propostos, sejam estes em caráter provisório ou definitivo.

17.10.2 Caso chegue ao conhecimento da Companhia denúncia sobre o descumprimento das obrigações previstas nesta Política, por meio de seu Comitê Executivo, ou pessoa nomeada nos termos do item 17.09(g), a Companhia analisará tais denúncias e, se julgar pertinente, será instaurado procedimento investigatório interno. Uma vez instaurado o procedimento investigatório interno mencionado acima, a Companhia:

(a) Notificará o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO denunciado, para apresentar defesa sobre as denúncias apuradas, no prazo de 07 (sete) dias úteis, aplicando a suspensão descrita no item 17.09 (d); e

(b) Após o recebimento da defesa do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, a FLP deverá julgar se: (i) descredenciará o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO por justa causa; (ii) aplicará, a seu exclusivo critério, medida alternativa; (iii) acatará a defesa do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO e seguirá normalmente a relação comercial.

17.10.3 O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO poderá pedir prazo suplementar, não superior a 30 (trinta) dias, para apresentar sua defesa. Entretanto, durante o prazo suplementar o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não poderá adquirir produtos, nem tampouco será considerado apto a realizar suas atividades, para fins de bonificação, de maneira que não poderá, dentre outras, receber Bônus, Incentivos, participar das viagens ou frequentar reuniões nas dependências da Companhia.

17.10.4 Em qualquer hipótese, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO não fará jus a qualquer indenização pelos valores que deixou de receber durante o período do prazo suplementar, quando não pôde realizar suas atividades, no âmbito da relação comercial.

17.11 Políticas para a Internet

(a) A cada Novus Consumidor Privilegiado ou FBO será oferecida a oportunidade de assinar uma página de Novus Consumidor Privilegiado ou FBO aprovada pela FLP, FLP360.

(b) A veiculação on-line de Novus Consumidor Privilegiado ou FBO via inscrição de assinatura eletrônica ou formulário eletrônico, quando disponibilizada por veículo diverso da página oficial da FLP - cujo domínio é <www.foreverliving.com.br> - é expressamente vedada.

(c) Os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs não podem usar o nome "Forever Living Products" ou qualquer de suas marcas registradas, nomes comerciais, nomes de produtos, nomes de domínio (URL). As denominações de produtos FLP são estritamente de propriedade desta e não podem ser usados por nenhum Novus Consumidor Privilegiado ou FBO.

(d) Os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs podem ter uma página pessoal criada e mantida pela FLP no domínio <www.foreverliving.com.br>.

18 Disposições Finais

18.01 **Foro:** Em havendo controvérsia ou litígio decorrente da relação do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO com a Companhia, e caso estes não possam ser solucionados mediante negociação entre as partes, fica eleito o Foro da cidade do Rio de Janeiro, para qualquer ação porventura oriunda deste Contrato, renunciando as partes contratantes a qualquer outro, por mais especial que seja.

18.02 Transferências Sucessórias

(a) A transferência ou cessão de um contrato entre o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO e a FLP a um terceiro é vedada, exceto em caso de morte, separação legal ou divórcio.

(b) Na hipótese de falecimento de um dos Cônjuges/Companheiros, o contrato permanecerá vigente para o sobrevivente. Isso significa que o sobrevivente será o único FBO no Contrato de Credenciamento, após o falecimento do Cônjuge/Companheiro.

(c) Se o Contrato de Credenciamento de uma pessoa legalmente casada tiver a opção de estado civil marcada como casada, mas o Contrato só tiver uma assinatura, a Companhia irá agir conforme o item 18.02(b), mediante apresentação de documentação pertinente.

(d) Os Contratos de Credenciamento que tiverem uma única assinatura, e que tenham a opção de estado civil marcado como solteiro serão tratados pela Companhia em conformidade.

(e) O Contrato de Credenciamento somente poderá ser transferido de um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO para seus herdeiros necessários, conforme determinado na sucessão ou pessoa indicada através de testamento público.

(f) No caso de um FBO Pessoa Jurídica Cessionária, a transferência de qualquer participação acionária requer autorização prévia por escrito da Companhia.

(g) No prazo de até 60 (sessenta) dias após o falecimento do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, seus herdeiros sobreviventes, testamenteiro ou inventariante devem informar sobre seu óbito à Companhia. Essa notificação deve incluir uma cópia autenticada da certidão de óbito, uma cópia autenticada do testamento, da abertura do inventário, da partilha extrajudicial ou do Alvará judicial que determina a transferência da relação contratual a algum sucessor.

(h) Os direitos relativos a um Contrato de Credenciamento com a Companhia que podem ser cedidos em caso de herança devem respeitar os critérios abaixo:

1) O herdeiro deve ser uma pessoa que preencha os requisitos necessários de Novus Consumidor Privilegiado ou FBO.

2) Como o herdeiro deve ser um indivíduo capaz e maior de idade, pode haver a necessidade de ser nomeado um curador ou um tutor, para um ou mais herdeiros menores e/ou incapazes. Em caso de nomeação de um tutor ou curador uma cópia da documentação pertinente deverá ser apresentada à Companhia. Tal documentação deverá demonstrar de forma inequívoca que o representante poderá atuar como Novus Consumidor Privilegiado ou FBO pelo prazo de vigência do contrato. Um curador ou um tutor deve ser nomeado pelo Tribunal de jurisdição própria e receber aprovação específica para ser um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO em nome dos menores.

3) O curador ou tutor deverá manter o status de Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, desde que o contrato firmado não seja violado, até que os beneficiários tenham atingido a maioridade e/ou cessado o motivo de incapacidade.

4) O tutor, curador, Cônjuge/Companheiro ou representante será responsável pelas ações do beneficiário, tutelado, ou seu Cônjuge/Companheiro, para fins de seguir os termos do Contrato de Credenciamento. A violação das Políticas da Companhia por qualquer dos indivíduos acima pode resultar na rescisão do contrato firmado.

5) A posição contratual a ser herdada dentro do Plano de Marketing é limitada ao nível de FBO Gerente. No entanto, os Bônus serão pagos nos mesmos Níveis e requisitos conforme mantinha o Novus Consumidor

Privilegiado ou FBO falecido. Todos os FBOs Gerentes Reconhecidos Patrocinados serão reclassificados como FBOs Gerentes Herdados, e posteriormente poderão se qualificar como FBOs Gerentes Patrocinados, conforme descrito no item 5.04(d). Posições contratuais abaixo de FBO Gerente devem ser herdadas no Nível que se encontrava quando do evento que gerou o direito à cessão.

18.03 Transferências Por Divórcio ou Separação

(a) Caso haja um processo de divórcio ou separação, extrajudicial ou judicial em andamento entre o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO e seu Cônjuge/Companheiro, a Companhia continuará a efetuar os pagamentos ao Novus Consumidor Privilegiado ou FBO conforme feito antes da ação pendente, exceto se instruída de outra forma por ordem judicial.

(b) Em caso de divórcio ou de separação extrajudicial ou judicial, a partilha de bens deve ser determinada por um Juiz ou a partilha deve ser acordada entre as partes para que o Contrato de Credenciamento seja cedido a um dos Cônjuges/Companheiros. O Contrato de Credenciamento não poderá, no entanto, ser dividido. O Cônjuge/Companheiro que abrir mão do Contrato de Credenciamento poderá optar por estabelecer o credenciamento individual no mesmo Nível do Plano de Marketing estabelecido com o ex-Cônjuge/Companheiro, mantendo o patrocinador original, porém não acima do Nível de FBO Gerente. A nova relação contratual estabelecida com o outro Cônjuge/Companheiro deve ser tratada pelo Patrocinador como Herdada até que seja requalificada.

19 Cláusulas Restritivas

19.01 Os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs reconhecem que a FLP, e Membros FLP não serão responsáveis por quaisquer reivindicações relativas a danos emergentes e lucros cessantes, danos indiretos, diretos, e por quaisquer outras perdas incorridas ou sofridas pelos Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs como resultado de:

(a) Violação pelo Novus Consumidor Privilegiado ou FBO do Contrato de Credenciamento, das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional;

(b) Informação ou dados incorretos fornecidos à Companhia ou aos Membros FLP; ou

(c) Falha do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO em prestar qualquer informação ou dados necessários para que a Companhia opere seus negócios, incluindo, mas não se limitando ao Contrato de Credenciamento do Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, a aceitação do Plano de Marketing e o pagamento de Bônus ou Incentivos.

19.02 Licença Limitada Para Usar Marcas Da FLP

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

(b) Cada Novus Consumidor Privilegiado ou FBO fica licenciado pela FLP para usar marcas registradas da Companhia, em conjunto com o desempenho das funções de Novus Consumidor Privilegiado ou FBO e obrigações sob as Políticas da Companhia e procedimentos correspondentes. Todas as marcas são e permanecerão sob propriedade exclusiva da FLP. É proibido que um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO reivindique a propriedade das marcas FLP (ou seja, o registro de um nome de domínio usando o nome "FLP", "FLPB" "Forever Living", ou qualquer outra marca FLP de qualquer maneira, formato, ou modo).

(c) Os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs não devem fazer propaganda de produtos FLP de qualquer outra forma que não seja através da publicidade ou material promocional disponibilizado aos Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs.

(d) Os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs concordam em não usar qualquer material, que não tenha sido fornecido, mas que tenha direitos autorais da Companhia, sejam esses impressos ou gravados, para fins de publicidade, promoção, descrição dos produtos, ou do programa de marketing da FLP.

(e) Os Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs concordam em não divulgar informações que atentem contra a imagem da Companhia, seus produtos e do Plano de Marketing.

(f) Os FBOs concordam em não alterar nenhuma embalagem, rótulos ou instruções de uso para qualquer produto FLP, ou recomendar que um produto seja usado de qualquer outra forma, que não a indicada embalagem original.

20 Informações Confidenciais e Acordo de Confidencialidade

20.01 (a) Os relatórios de Linha Descendente e todos os outros relatórios e informações genealógicas, incluindo, mas não se limitando a informações de Linha Descendente, são privados, pessoais, e confidenciais para a Companhia.

(b) Todo Novus Consumidor Privilegiado ou FBO que receber essas informações deverá tratá-la como privada e confidencial e se abster de utilizá-la para outra finalidade que não seja a gestão de sua Linha Descendente.

(c) Um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO pode ter acesso às suas informações relativas às suas atividades perante a Companhia, as quais serão tratadas como privadas e confidenciais, divulgadas exclusivamente aos mesmos, para o fim específico de incentivar a venda dos produtos FLP, a prospecção, formação, a prospecção de patrocínio de terceiros que possam desejar tornar-se Novus Consumidores Privilegiados ou FBOs e para continuar a construir e promover o seu negócio FLP.

(d) Ao Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido usar, revelar, duplicar ou disponibilizar qualquer Segredo Comercial ou Informação Confidencial para qualquer pessoa que não seja Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, sem o consentimento prévio por escrito da Companhia.

(e) Ao Novus Consumidor Privilegiado ou FBO é proibido, direta ou indiretamente, utilizar, capitalizar, ou explorar qualquer Segredo Comercial ou Informações Confidenciais em benefício próprio, ou em benefício de alguém, exceto para o propósito de realizar seus negócios com a Companhia.

(f) O Novus Consumidor Privilegiado ou FBO deverá manter a confidencialidade e segurança do Segredo Comercial e Informações Confidenciais em sua posse e proteger contra a divulgação, utilização indevida, apropriação indébita, ou qualquer outra ação incompatível com os direitos da Companhia.

(g) **Cláusulas Restritivas Adicionais.** Como contrapartida para o recebimento de Segredo Comercial ou Informações Confidenciais, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO concorda que, para fins da relação contratual com a FLP, este não deve tomar ou encorajar qualquer ação com finalidade ou que potencialmente possa violar, interferir ou diminuir o valor ou benefício de relações contratuais com qualquer Novus Consumidor Privilegiado ou FBO. Neste sentido, o Novus Consumidor Privilegiado ou FBO concorda em não entrar em contato direta ou indiretamente, abordar, persuadir, inscrever, patrocinar ou aceitar qualquer Novus Consumidor Privilegiado ou FBO, ou qualquer pessoa que tenha sido um Novus Consumidor Privilegiado ou FBO nos últimos (12) Meses, ou encorajar essa pessoa de alguma forma para promover oportunidades em programas de marketing de qualquer empresa de vendas diretas que não seja a FLP.

(h) As obrigações de confidencialidade assumidas pelas partes nesta Cláusula permanecerão em vigor mesmo após o término da relação contratual por qualquer razão ou motivo pelo prazo de 15 (quinze) anos.

(i) A qualquer tempo, a Companhia poderá solicitar ao Novus Consumidor Privilegiado ou FBO a devolução ou destruição de quaisquer documentos em sua posse que contenham qualquer parte de Segredo Comercial ou Informações Confidenciais e/ou direitos de propriedade intelectual recebidos no âmbito da relação contratual.

21 Código de Conduta Profissional

21.01 Integridade, respeito, diligência

(a) Temos muito orgulho, não só de tudo que atingimos, mas de como atingimos. Na verdade, grande parte do apelo da Companhia para possíveis novos FBOs é o bem merecido legado de integridade, o respeito que temos pelos outros e a diligência com a qual construímos o bem sucedido negócio Forever. Como FBO, convidamos você a examinar mais de perto o seu papel na

manutenção desses valores fundamentais e dos padrões subjacentes de conduta, de uma forma que irá adicionar ao nosso legado e garantir nosso sucesso mútuo, em longo prazo. O não cumprimento dos princípios estabelecidos no Código de Conduta Profissional pode resultar em ações disciplinares, incluindo o Término.

21.02 Esforço, sacrifício e dedicação

(a) FBOs ensinam os princípios do marketing multinível para suas organizações, enfatizando que, como em qualquer outra busca digna, esforço e sacrifício são exigidos para ser bem sucedido. A flexibilidade e liberdade financeira proporcionada pela oportunidade Forever são obtidas por aqueles que se dedicam a uma rotina de trabalho duro durante um longo período de tempo.

21.03 FBOs são construtores

(a) FBOs são construtores. Eles constroem seus negócios individuais, sua primeira geração de FBOs patrocinados e sua organização multinível. Não é concebível desencorajar, desmontar ou desmotivar outros a construir também seus respectivos negócios.

21.04 Sem alegações médicas, financeiras ou de estilo de vida

(a) FBOs são verdadeiros ao prospectar, não fazendo alegações exageradas sobre a Companhia, sobre a capacidade de seus produtos ou sobre as recompensas disponíveis em seu Plano de Marketing, seja pessoalmente ou através de mídias sociais. Isso inclui alegações médicas e projeções de renda, de qualquer tipo.

21.05 Fidelidade

(a) FBOs são fieis à Companhia, aos seus funcionários, representantes e aos outros FBOs em todos os momentos, evitando fofoca, críticas e “política” interna.

21.06 Profissional orgulhoso do Marketing Multinível

(a) FBOs se parecem e agem como um profissional orgulhoso do Marketing Multinível.

21.07 Ensine bons princípios do Marketing Multinível

(a) FBOs ensinam à sua Linha Descendente bons princípios do Marketing Multinível e de conduta pessoal.

21.08 Atitude positiva

(a) FBOs exibem uma atitude positiva, tanto na fala quanto no comportamento, seja pessoalmente ou através de mídias sociais, a todos os FBOs, em um espírito de cooperação e trabalho em equipe.

21.09 Apoio aos FBOs

(a) FBOs estão dispostos a ajudar suas próprias organizações, bem como dar apoio a outros FBOs e suas organizações, de modo que todos se beneficiem de uma bem sucedida, vibrante e ativa comunidade local de FBOs.

21.10 Conformidade com as Políticas da Companhia e o Código de Conduta Profissional

(a) FBOs estão cientes e cumprem todos os aspectos das Políticas da Companhia e do Código de Conduta Profissional.

21.11 Participação em eventos da Companhia

(a) FBOs no Nível de FBO Gerente e acima atendem a maioria dos eventos da Companhia e promovem os eventos para sua organização.

21.12 Lidere pelo exemplo

(a) FBOs lideram pelo exemplo patrocinando novos FBOs, atingindo o status de FBO Ativo Mensalmente, se esforçando para ser FBOs Gerentes Qualificados para o Bonus de Liderança, para alcançar o Incentivo de Ganho (Forever2Drive), Chairman's Bonus, status de FBO Gerente Águia e o Rally Global.

21.13 Evitar a compra excessiva de produtos

(a) FBOs incentivam à sua Linha Descendente a manter um inventário de produtos adequado às suas necessidades de consumo, para evitar a compra excessiva de produtos.

21.14 Integridade no patrocínio

(a) FBOs sustentam que potenciais novos FBOs são patrocinados com o FBO que apresentou a oportunidade Forever, e abstêm-se de patrocinar um prospecto de outro FBO.

21.15 Lidando com desafios, questões e problemas

(a) FBOs lidam com desafios, questões e problemas pessoalmente, não compartilham com outros FBOs que não estão pessoalmente envolvidos, nem publicam em mídias sociais. Eles usam linhas apropriadas de comunicação, para buscar respostas ou expressar preocupações, começando com o Patrocinador, passando pela Linha Ascendente ou para a Companhia, para mais informações.

21.16 Abster-se de promover produtos ou serviços não-Forever

(a) FBOs abstêm-se de promover e/ou vender qualquer produto ou serviço que não seja Forever.

21.17 Encargos excessivos para comparecimento às reuniões

(a) FBOs abstêm-se de promover ou hospedar eventos, seminários ou reuniões, independentemente do local ou modalidade, dentro do universo de FBOs Forever, onde a taxa para tal atividade exceda os custos razoáveis de produção/condução do evento. O objetivo de todos os eventos é gerar interesse e renda através do Plano de Marketing da Forever.

21.18 Reuniões nas instalações da Companhia

(a) FBOs demonstram boa vontade de ajudar outros FBOs, independentemente da linha de patrocínio, convidando-os para reuniões realizadas nas instalações da Companhia.

21.19 Persuadir FBOs ao Término

(a) FBOs abstêm-se de, de qualquer maneira, induzir, coagir ou persuadir qualquer FBO ou Novus Consumidor Privilegiado a Terminar sua posição, parar ou reduzir suas atividades de construção, por qualquer motivo.

21.20 Publicação de preços de produtos

(a) FBOs abstêm-se de publicar preços dos produtos FLP abaixo do Preço Sugerido de Revenda. Isso inclui preço publicado ou qualquer outra fórmula que reduza o valor de qualquer produto FLP para abaixo do Preço Sugerido de Revenda.