



NU SKIN®
DISCOVER THE BEST YOU™

Políticas e Procedimentos

Europa, Médio Oriente e África (EMEA)

Índice

Índice	ii
Chapter 1. A Sua Conta de Brand Affiliate.....	1
1 Tornar-se um Brand Affiliate	1
1.1 Candidatar-se para Tornar-se um Brand Affiliate	1
1.2 Um Indivíduo por Conta de Brand Affiliate.....	3
1.3 Requisitos de Idade.....	3
1.4 Intencionalmente Deixado em Branco	3
1.5 Residência.....	3
1.6 Antigos Brand Affiliates.....	4
1.7 Cônjuges e Coabitantes.....	5
1.8 Aceitação do seu Contrato de Brand Affiliate.....	5
1.9 Número de Identificação do Contribuinte	5
1.10 Entidades Empresariais.....	6
1.11 Mudar para uma Entidade Comercial	6
1.12 Deixado Intencionalmente em Branco	7
2 Informação Pessoal.....	7
3 Manter a Sua Conta de Brand Affiliate.....	7
3.1 Manter o Seu Contrato de Brand Affiliate e o Formulário de Entidade Comercial Actualizados.....	7
3.2 Adicionar um Novo Participante.....	8
3.3 Iniciar uma Conta de Brand Affiliate sob um Novo Patrocinador	8
3.4 Uma Conta de Brand Affiliate por Indivíduo.....	9
3.5 Aquisição de uma Participação e Fusão de Linhas de Distribuição.....	9
4 Transferência e Cessação da sua Conta de Brand Affiliate.....	10
4.1 Transferência de Linhas de Distribuição.....	10
4.2 Transferências Por Morte.....	10
4.3 Divórcio	11
4.4 Direito de Cessação	11
Chapter 2. Desenvolver o Seu Negócio.....	12
1 Ética Empresarial.....	12
1.1 Código de Ética da Associação de Venda Directa.....	12
1.2 Objectivo do Seu Negócio.....	12
1.3 Ética Geral.....	13
1.4 Acordo de Respeito Mútuo.....	13

1.5	Assédio.....	14
1.6	Nenhum Contacto com Fornecedores ou Membros do Conselho Consultivo Científico.....	14
1.7	Manter a Reputação da Empresa.....	14
1.8	Exame de Registos.....	14
2	Conformidade com as Leis	15
2.1	Anticorrupção.....	15
2.2	Privacidade e Protecção de Dados.....	15
3	Empresário independente.....	16
3.1	Os Brand Affiliates são Empresários Independentes	16
3.2	Impostos.....	17
3.3	Sem Poderes para Agir em Nome da Empresa.....	17
3.4	Proibida a Nomeação como Empregador	18
4	Encomendar Produtos ou Serviços	18
4.1	Encomendar	18
4.2	Transferência de Direito.....	18
4.3	Inventário e a Regra dos 80 Por cento.....	18
4.4	Métodos para Encomendar	19
4.5	Emitir Créditos.....	19
4.6	Alterações nos Preços	19
4.7	Enviar Encomendas em Nome de Outro Brand Affiliate.....	19
4.8	Pagamentos sem Fundos Suficientes.....	19
4.9	Uso de um Cartão de Crédito de outro Indivíduo	20
4.10	Programa de Recompensas por Entrega Automática.....	20
4.11	Venda a Retalho de Produtos.....	20
5	Reembolso e Trocas de Produto.....	21
5.1	Política de reembolso	21
5.2	Política de Trocas de Produtos Adquiridos Directamente à Empresa.....	23
5.3	Procedimentos para Obter um Reembolso ou Efectuar uma Troca.....	23
6	Vendas a Consumidores e Reembolsos ao Cliente.....	24
6.1	Vendas a Consumidores	24
6.2	Não é Permitida a Venda por Grosso de Produtos.....	24
6.3	Recibo de Vendas a Retalho.....	24
6.4	Garantias de Devolução de Dinheiro, Reembolsos ao Cliente e Trocas para os seus Clientes Retalhistas	25
7	Plano de Desempenho de Vendas.....	26

7.1	Plano de Desempenho de Vendas	26
7.2	Excepções ao Plano de Desempenho de Vendas.....	26
7.3	Não Compensação para Patrocínios	27
7.4	Rendimentos não Garantidos.....	27
7.5	Manipulação do Plano de Desempenho de Vendas.....	27
7.6	Bónus.....	27
7.7	Vendas Exigidas; Verificação de Vendas a Retalho	29
7.8	Tempo	29
7.9	Recuperação do Bónus.....	29
7.10	Correcções de Pagamentos.....	30
8	Reclamações de Responsabilidade pelos Produtos e Indemnização	30
8.1	Indemnização	30
8.2	Requisitos para Indemnização	31
8.3	Indemnização efectuada por Si.....	31
9	Intencionalmente Deixado em Branco.....	31
10	Associar Outras Organizações à Empresa.....	31
Chapter 3. Publicidade.....		32
1	Materiais de Apoio ao Negócio e Uso de Marcas Registadas	32
1.1	Materiais de Apoio ao Negócio	32
1.2	Uso de Marcas Registadas e Direitos de Autor.....	32
2	Declarações sobre os produtos.....	32
2.1	Limitação Geral.....	32
2.2	Proibição de efectuar Declarações Médicas	33
2.3	Não pode Reclamar o Registo de um Produto ou respectiva Aprovação por parte das Autoridades Nacionais.....	33
2.4	Fotografias do Antes e Depois.....	33
2.5	Alterações à Embalagem do Produto.....	34
3	Declarações sobre Rendimento.....	34
3.1	Não pode fazer Declarações Enganadoras sobre Rendimento	34
3.2	Declarações de Rendimento e Requisitos de Estilo de Vida.....	34
4	Materiais de Apoio ao Negócio Produzidos pelo Director Executivo da Marca	35
4.1	Materiais de Apoio ao Negócio Produzidos pelo Director Executivo da Marca	35
4.2	Sem Subscrição ou Aprovação, por parte da Empresa.....	35
4.3	Contrato de Licenciamento de Material de Apoio ao Negócio	36
4.4	Registo dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca.....	36

4.5	Vendas por Director Executivo da Marca; Objectivo.....	36
4.6	Organizações de Brand Affiliate	37
5	Meios de Comunicação Social; Publicidade Geral.....	37
5.1	São Proibidas Promoções Utilizando os Meios de Comunicação Social	37
5.2	Entrevistas nos Meios de Comunicação.....	37
5.3	Publicidade em Lista Telefónica.....	38
5.4	Distribuição de Materiais Promocionais	38
6	Política de Vendas dos Estabelecimentos Comerciais, Feiras e Estabelecimento de Serviço	38
6.1	Estabelecimentos Comerciais.....	38
6.2	Stands de Feiras	39
6.3	Estabelecimentos de Serviços.....	40
6.4	O Direito de Decisão Final da Empresa.....	40
7	Internet.....	40
7.1	Utilização da Internet no Negócio de Brand Affiliate	40
7.2	Actividades Permitidas na Internet.....	41
7.3	Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca.....	42
7.4	Restrições Adicionais para Utilização da Internet.....	43
7.5	Vídeo e Áudio da Internet	44
7.6	Vendas na Internet.....	44
7.7	Spam	45
8	Serviços de Criação de Contactos; Não é Permitido Cobrar Honorários de Orador	45
8.1	Serviços de Criação de Contactos	45
8.2	Não é Permitido Cobrar Honorários de Orador; Reuniões.....	45
9	É Proibida a Gravação de Eventos da Empresa ou de Funcionários.....	46
Chapter 4.	Patrocínio.....	47
1	Ser um Patrocinador	47
1.1	Requisitos.....	47
1.2	A Incorporação de Novos Brand Affiliates.....	47
1.3	Intencionalmente deixado em branco.....	47
1.4	Distribuição de Contactos da Empresa	47
2	Responsabilidades de um Patrocinador.....	47
2.1	Dar formação a uma Equipa.....	47
2.2	Troca de Linha	48
2.3	Não é Necessária a Aquisição de Produtos ou Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio	49

2.4	Informação Correcta nos Formulários da Empresa.....	49
2.5	A Comunicação da sua Equipa com a Empresa.....	49
3	Actividade Comercial Internacional.....	49
3.1	Actividade Comercial Internacional.....	49
3.2	Reuniões num Mercado Autorizado com Participantes de um Mercado Não Autorizado	50
3.3	O Contrato de Patrocinador Internacional	51
3.4	China Continental.....	51
3.5	Proibição Expressa de Pré-Marketing em Determinados Países.....	51
3.6	Medidas aplicáveis em caso de violações contratuais	52
3.7	Petição para Autorização de Participação.....	52
3.8	Sem Renúncia.....	52
Chapter 5.	Acordos Restritivos.....	53
1	Propriedade da Rede.....	53
2	Acordos Restritivos.....	53
2.1	Não Solicitação	53
2.2	Exclusividade.....	54
2.3	Informação Confidencial.....	55
2.4	Confidencialidade da Informação da Conta de Brand Affiliate.....	56
2.5	Acordo de Respeito Mútuo.....	56
2.6	Medidas de correcção	56
2.7	Aplicabilidade.....	56
Chapter 6.	Execução do Contrato.....	58
1	O Contrato.....	58
2	Actos de Participantes numa Conta de Brand Affiliate.....	58
3	Procedimentos para Investigação, Disciplina e Cessação.....	58
3.1	Comunicações de Alegadas Violações	58
3.2	Prazo para Comunicações de Violações	58
3.3	Equilíbrio dos Direitos de Privacidade.....	59
3.4	Procedimento.....	59
3.5	Comité de Recurso de Conformidade de Brand Affiliate (CAC).....	60
3.6	Ações da Empresa por Violação do Contrato.....	60
3.7	Ação Imediata	61
3.8	Medidas de correcção	62
3.9	Cessação do Seu Contrato.....	62

Chapter 7. Arbitragem	64
1 O que é Arbitragem Obrigatória	64
2 A Arbitragem é Obrigatória e Vinculativa para todos os Litígios	64
3 Definição de um Litígio	64
4 Mediação	65
5 Pedido de Arbitragem	65
6 Procedimentos de Arbitragem	66
6.1 Regras de Arbitragem; Local	66
6.2 Procedimento Probatório	66
6.3 Data de Arbitragem	66
6.4 Idioma	66
6.5 Inexistência de Acções Colectivas	66
6.6 Participantes Permitidos	66
6.7 Honorários e Despesas do Árbitro	67
6.8 Decisões	67
6.9 Confidencialidade	67
6.10 Aplicação de Decisão; Medida Cautelar	68
6.11 Vigência	68
7 Reclamações de Terceiros	68
Chapter 8. Termos Gerais	69
1 Termos Gerais	69
1.1 Alterações ao Contrato	69
1.2 Renúncias e Excepções	69
1.3 Contrato Integral	69
1.4 Divisibilidade	70
1.5 Lei Vigente/Jurisdição	70
1.6 Notificações	70
1.7 Sucessores e Reclamações	71
1.8 Títulos	71
1.9 Referências Internas	71
1.10 Pluralidade e Género	71
1.11 Traduções	71
Anexo A – Glossário de Termos Definidos	72
Anexo B – Políticas para os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca	81

1	Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo de Marca.....	81
1.1	Conformidade com a Lei e Políticas e Procedimentos.....	81
1.2	Identificação do Editor.....	81
1.3	Uso de Conteúdo Produzido pela Empresa.....	81
2	Venda de Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Produzidos por Director Executivo da Marca.....	82
2.1	Registo Exigido Antes da Venda.....	82
2.2	O Objectivo Principal é Vender Produtos.....	82
2.3	Não são Exigidas Compras; Não são Permitidas Vendas a Potenciais Brand Affiliates.....	83
2.4	Política de Devolução.....	83
2.5	Termo de Responsabilidade.....	83
2.6	Recibo.....	84
2.7	Conformidade com as Leis.....	84
2.8	Acessibilidade.....	85
2.9	É Proibida a Actividade de Venda em Eventos Empresariais.....	85
2.10	Sites.....	85
2.11	Direitos Mantidos pela Empresa; Cláusulas Restritivas.....	85
2.12	Registos.....	86
3	Registo de Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca.....	86
3.1	Pedido para Registo.....	86
3.2	Documentação Adicional; Direito à Avaliação; Modificações.....	87
3.3	Taxas de Pedido.....	87
3.4	Aviso de Candidatura.....	87
3.5	Renovação de Registo; Revogação.....	88

Chapter 1. A Sua Conta de Brand Affiliate

1 Tornar-se um Brand Affiliate

1.1 Candidatar-se para Tornar-se um Brand Affiliate

(a) **Ocasionalmente, as leis variam entre cada Mercado Autorizado. Pode estar sujeito a requisitos adicionais ou diferentes, que são específicos do seu Mercado de Residência. Ao tornar-se um Brand Affiliate, concorda em cumprir todas as leis aplicáveis¹.**

O único requisito para se tornar um Brand Affiliate é preencher e assinar o Contrato de Brand Affiliate².

Não é necessário adquirir Produtos ou materiais para tornar-se um Brand Affiliate.

(b) Para o benefício mútuo do seu negócio e da Empresa, e para os outros Brand Affiliates desta, quando enviar o Contrato de Brand Affiliate concorda em cumprir estas Políticas e Procedimentos, os quais estão incorporados no Contrato de Brand Affiliate e parte do seu Contrato. Exceto se for expressamente indicado de outro modo num dos documentos, o Contrato de Brand Affiliate é um acordo de três partes entre si, a Nu Skin International Inc. (“NSI”) e o Escritório Local Nu Skin aplicável.

(c) Um Escritório Local Nu Skin opera ou providencia apoio num Mercado Autorizado da Europa,

¹ Os Brand Affiliates devem assegurar que cumprem todas as leis aplicáveis nos países nos quais realizam Actividades Empresariais. A seguinte lista não é exaustiva. A seguinte lista não é exaustiva.

Áustria: Ao abrigo da lei de comércio austríaca (Secção 339 Gewerbeordnung – “GewO”), os Brand Affiliates da Nu Skin têm de adquirir uma licença de comércio.

Dinamarca: Concorde em não realizar chamadas telefónicas ou visitas não solicitadas a potenciais clientes e em apenas vender produtos a partir do seu local permanente de negócio (a sua casa). No entanto, pode realizar demonstrações do produto fora do seu local permanente de negócio e distribuir formulários de encomenda que o cliente pode encaminhar para o seu local permanente de negócio.

França: De acordo com o estado do VDI, a actividade do VDI é apenas de venda doméstica e este é imperativamente submetido ao regulamento sobre angariação, definido nos artigos L.121-21 e seguindo o Código do Consumidor francês. Tal submissão deve ser incluída no Contrato de Brand Affiliate “VDI” francês.

Itália: A lei n.º 173/05 define que a Actividade de Venda Directa deve ser efectuada por vendedores especiais de porta a porta, os chamados “Incaricati alle Vendite a Domicilio” (daqui em diante, Incaricato/i). Incaricati são as pessoas que promovem directa ou indirectamente a recolha de encomendas de compra em nome da empresa cuja actividade diz respeito a vendas directas (Art. 1 let. B Lei n.º 173/05). Os Incaricati apenas estão autorizados a exercer a sua actividade após o recebimento pela Nu Skin do “Bilhete de Identidade” obrigatório (o chamado “tesserini di riconoscimento”) que deve conter, nomeadamente, uma fotografia e ser anualmente actualizado. Incaricati são obrigados a mostrar o seu “cartão de identificação” durante as operações de venda com qualquer consumidor.

² **Rússia e Ucrânia:** assim que o processo de inscrição online for finalizado, deve ser enviada uma cópia em papel do Contrato de Brand Affiliate para o Local Nu Skin para registar de forma válida a Conta de Brand Affiliate junto da Nu Skin.

Médio Oriente e África (“EMEA”). Os Países Autorizados da EMEA são os seguintes:

Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Eslováquia, Espanha, Finlândia, França, Hungria, Irlanda, Islândia, Itália, Luxemburgo, Noruega, Holanda, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Roménia, Rússia, Suécia, Suíça, Turquia e Ucrânia.

Os restantes países da EMEA são Países Não Autorizados. Os Países Não Autorizados estão exclusivamente reservados à Empresa.

Os Escritórios locais Nu Skin identificados abaixo supervisionam operações nos Países Autorizados listados após o nome do Escritório Local Nu Skin:

- Nu Skin Belgium N.V./S.A. – para Bélgica, Luxemburgo, Portugal, Suíça;
- Nu Skin France S.A.R.L. – para França (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Bélgica);
- Nu Skin Czech Republic s.r.o. – para a República Checa (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Hungria);
- Nu Skin Germany GmbH – para a Áustria, Alemanha;
- Nu Skin Eastern Europe Kft. – para a Hungria;
- Nu Skin Enterprises SRL – para a Roménia (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Hungria);
- Nu Skin Íslandi ehf. – para a Islândia (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Dinamarca);
- Nu Skin Israel Inc. – para Israel (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Bélgica);
- Nu Skin Italy SRL – para a Itália e a Espanha (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Bélgica);
- Nu Skin Netherlands B.V. – para os Países Baixos (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Bélgica);
- Nu Skin Norway A/S – para a Noruega (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Dinamarca);
- Nu Skin Enterprises Poland Sp. Z.o.o. – para a Polónia (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Hungria);
- Nu Skin Enterprises RS LLC – para a Rússia;
- Nu Skin Scandinavia A/S – para a Dinamarca, Finlândia, Irlanda, Suécia e Reino Unido;
- Nu Skin Slovakia s.r.o.- para a República Eslovaca (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Hungria);
- Nu Skin Enterprises South Africa (Pty) Ltd – para África do Sul;

- Nu Skin Enterprises Ukraine – para a Ucrânia (as questões devem ser dirigidas ao escritório da Rússia).

Se necessitar de alguma ajuda para enviar o Contrato, entre em contacto com o seu Escritório Local Nu Skin designado.

1.2 Um Indivíduo por Conta de Brand Affiliate

Apenas um indivíduo pode candidatar-se a uma Conta de Brand Affiliate e enviar um Contrato de Brand Affiliate à Empresa³. Se o indivíduo também pretender incluir um cônjuge ou Coabitante no Contrato de Brand Affiliate, estes também podem ser incluídos no Contrato de Brand Affiliate⁴. Salvo para a adição de cônjuges ou Coabitantes, se mais de uma Pessoa pretender participar numa Conta de Brand Affiliate, têm de candidatar-se como uma Entidade Comercial conforme indicado na Secção 1.10 deste Capítulo 1.

1.3 Requisitos de Idade

Deve ter, pelo menos, 18 anos e ter a capacidade legal para tornar-se um Brand Affiliate.

1.4 Intencionalmente Deixado em Branco

1.5 Residência

O seu Contrato de Brand Affiliate deve ser apresentado e a sua Conta de Brand Affiliate mantida no mercado onde tem a sua residência principal e o direito legal de exercer uma actividade. Deverá gerir as suas Actividades Comerciais nesse mesmo mercado. A Empresa reserva-se o direito de transferir a sua Conta de

³ **Rússia e Ucrânia:** Também pode ser adicionado um “co-candidato” à Conta de Brand Affiliate se forem reunidas as seguintes condições. “Co-candidato” significa:

- a) Um empresário individual que está autorizado a agir em nome do Brand Affiliate nas relações com a Nu Skin Enterprises RS LLC ou Nu Skin Enterprises Ukraine, respectivamente, incluindo mas não se limitando a encomendar os Produtos, encomendar usando o programa “Recompensa por Entrega Automática”, pagar e receber os Produtos encomendados; ou
- b) Uma pessoa singular, que tem o direito de comprar os Produtos do Escritório Local Nu Skin apenas para consumo pessoal e não está associada a nenhuma Actividade Comercial; ou
- c) Uma pessoa singular cidadã da Rússia ou Ucrânia, respetivamente, que está autorizada a agir em nome do Brand Affiliate nas relações com o Escritório Local Nu Skin, incluindo mas não se limitando a encomendar os Produtos, encomendar usando o programa “Recompensa por Entrega Automática”, pagar e receber os Produtos encomendados.

⁴ **França:** Apenas é permitido um VDI por conta.

Brand Affiliate para o mercado onde deverá apresentar o seu Contrato de Brand Affiliate, conforme indicado nesta Secção, sem prejuízo de outras medidas ao abrigo destas Políticas e Procedimentos. Adicionalmente, a Empresa reserva-se o direito de negar qualquer pedido de transferência da sua conta de Brand Affiliate caso determine que estas condições não foram cumpridas.

A NSI pode exigir prova de que está adequadamente registado como um empresário independente para pagar-lhe os Bónus⁵. Se não puder facultar comprovativos da sua residência ou do seu direito legal para exercer uma actividade no mercado onde apresentou o seu Contrato de Brand Affiliate, a Empresa pode declarar este último nulo desde a sua criação. Apenas pode candidatar-se para se tornar um Brand Affiliate num Mercado Autorizado.

1.6 Antigos Brand Affiliates

Se já foi um Brand Affiliate, só pode candidatar-se para tornar-se um novo Brand Affiliate sob o seu Patrocinador original, salvo se cumprir os critérios na Secção 3.3 deste Capítulo 1 para inscrever-se sob um novo Patrocinador.

⁵ Em alguns países é necessário registar-se como trabalhador independente, empreendedor ou como entidade colectiva para receber os Bónus.

França: de modo a receber Bónus, tem de fornecer os seus dados bancários, o seu número pessoal e de segurança social e uma cópia legível do seu cartão de identificação ou uma cópia do seu certificado da segurança social. Caso se registe como Empresa ou Independente, tem de fornecer o seu número SIRET, número de identificação fiscal e uma cópia do seu K-BIS (com menos de 3 meses).

Hungria: De modo a receber Bónus, um Brand Affiliate tem de se registar como Empreendedor Privado ou empresa, de acordo com a lei húngara.

Polónia: É necessária uma Procuração a autorizar a Nu Skin a emitir facturas em nome do Brand Affiliate para o pagamento dos Bónus.

Roménia: Os Brand Affiliates têm de se registar como Empreendedores Privados ou empresas para receber os Bónus.

Rússia: Por forma a receber Bónus, de acordo com a lei russa, um Brand Affiliate tem de estar registado como Empresário Independente ou Entidade Legal. A Empresa exige a ID de Licença de Empresário, Identificação Fiscal e informação de depósito bancário da Conta de Empresário Independente. A Empresa também exige que sejam facultadas referências do certificado de registo do empresário individual, certificado de registo de contribuinte, licenças e informação sobre a conta bancária do empresário individual.

Eslováquia: É necessária uma Procuração a autorizar a Nu Skin a emitir facturas em nome do Brand Affiliate para o pagamento de Bónus.

Ucrânia: De modo a receber Bónus, um Brand Affiliate tem de estar registado como Empresário Independente (entidade do sistema fiscal simplificado), com o direito de realizar a actividade relevante, ou registar-se como entidade legal. Também tem de receber todas as licenças para realizar a actividade especificada no Contrato. A Empresa exige que sejam facultadas referências do certificado de registo do empresário individual, certificado de registo de contribuinte, licenças e informação sobre a conta bancária do empresário individual.

1.7 Cônjuges e Coabitantes

Se o cônjuge ou Coabitante de um Brand Affiliate quiser tornar-se um Brand Affiliate deve ser adicionado à Conta de Brand Affiliate previamente formada pelo outro cônjuge ou Coabitante⁶. Se o cônjuge ou Coabitante de um antigo Brand Affiliate quiser tornar-se um Brand Affiliate deve candidatar-se para tornar-se um Brand Affiliate sob o Patrocinador da antiga Conta de Brand Affiliate do cônjuge ou Coabitante, salvo se o período de inactividade aplicável, respeitante à Actividade Comercial do antigo Brand Affiliate, tiver expirado conforme definido na Secção 3.3 deste Capítulo 1.

1.8 Aceitação do seu Contrato de Brand Affiliate

A Empresa reserva-se o direito de rejeitar qualquer candidatura a uma Conta de Brand Affiliate segundo os seus próprios critérios que serão baseados em critérios objectivos e não discriminatórios. Torna-se um Brand Affiliate aprovado após a aceitação e processamento do seu Contrato de Brand Affiliate por parte da Empresa. No caso de a Empresa receber mais do que um Contrato de Brand Affiliate de um candidato, o primeiro recebido no gabinete do Escritório Local Nu Skin é aquele que determina quem é o seu Patrocinador.

1.9 Número de Identificação do Contribuinte

Pode ser necessário facultar à Empresa o seu número de identificação fiscal ou número de IVA antes de ser elegível para receber um Bónus ou quando for de outro modo requerido pela Empresa ou pela lei local para efeitos fiscais ou de outra natureza⁷. Este requisito também pode aplicar-se aos cônjuges e Coabitantes que assinem o Contrato de Brand Affiliate. No caso de ter-se inscrito usando uma Entidade Comercial, também pode ser necessário facultar o número de identificação fiscal para a Entidade Comercial e para cada Participante na mesma. A Empresa também pode aplicar uma suspensão da ordem de vendas ou Bónus na

⁶ **França:** Apenas é permitido um VDI por conta.

⁷ Não é necessário um número de identificação de contribuinte para os seguintes Países Autorizados: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, Islândia, Luxemburgo, Noruega, Holanda, Portugal, Reino Unido e Suíça.

França: A Empresa requer que os VDI facultem o número de segurança social e SIRET.

Hungria: A Empresa exige uma ID Fiscal e PEN ou o número de registo da empresa.

Rússia: A Empresa exige a ID de Licença de Empresário, Identificação Fiscal e informação de depósito bancário da Conta de Empresário Independente. A Empresa também exige que sejam facultadas referências do certificado de registo do empresário individual, certificado de registo de contribuinte, licenças e informação sobre a conta bancária do empresário individual.

Suécia: Para receber Bónus é necessário que um Brand Affiliate apresente um certificado F-tax.

Ucrânia: A Empresa exige que sejam facultadas referências do certificado de registo do empresário individual, certificado de registo de contribuinte, licenças e informação sobre a conta bancária do empresário individual.

sua conta até facultar o seu número de identificação fiscal e até o mesmo ser verificado.

1.10 Entidades Empresariais

Uma Entidade Comercial pode candidatar-se para tornar-se um Brand Affiliate desde que o Contrato de Brand Affiliate tenha sido apresentado e a Conta de Brand Affiliate tenha sido mantida no mercado onde a Entidade Comercial gere as suas Actividades Empresariais⁸. A Entidade Comercial deve possuir a infraestrutura comercial necessária para efectuar tais Actividades Empresariais no mesmo mercado. A Empresa reserva-se o direito de transferir a sua Conta de Brand Affiliate para o mercado onde deverá apresentar o seu Contrato de Brand Affiliate conforme indicado nesta Secção, sem prejuízo de outras medidas ao abrigo destas Políticas e Procedimentos. Adicionalmente, a Empresa reserva-se o direito de negar qualquer pedido de transferência de uma conta de Brand Affiliate para um mercado onde a Empresa considere que estas condições não foram cumpridas.

Os seguintes requisitos também se aplicam às Entidades Empresariais:

(a) O Participante Principal da Entidade Comercial deve ter a sua residência principal e o direito legal para exercer uma actividade no mercado onde o Contrato de Brand Affiliate da Entidade Comercial foi apresentado e deve ser capaz de facultar prova do mesmo. Se a Entidade Comercial não for capaz de facultar a referida prova após solicitação da Empresa, a mesma pode declarar que o Contrato de Brand Affiliate é nulo desde a sua criação. Deverá saber que o facto de apenas estar listado como membro de uma Entidade Comercial não lhe confere necessariamente o direito legal para realizar actividades empresariais;

(b) Os Bónus serão emitidos em nome da Entidade Comercial. A Empresa não terá qualquer responsabilidade para consigo se a Entidade Comercial, ou qualquer Participante na mesma, não atribuir e pagar qualquer parte dos Bónus por ela recebidos entre os seus vários Participantes, ou por qualquer atribuição e pagamento incorrectos; e

(c) O Participante Principal deverá ser a única pessoa autorizada para representar legalmente esta Entidade junto da Empresa. A Empresa pode confiar e atuar sobre qualquer informação facultada pelo Participante Principal.

1.11 Mudar para uma Entidade Comercial

Se pretender alterar a sua Conta de Brand Affiliate de um indivíduo para uma Entidade Comercial ou vice-

⁸ **Itália:** apenas as pessoas individuais podem candidatar-se a Brand Affiliates.

versa, pode fazê-lo em qualquer altura. Esta alteração está sujeita aos requisitos legais aplicáveis e pode requerer o preenchimento e entrega de um Formulário de Entidade Comercial à Empresa. O consentimento expresso da Empresa é necessário para a transferência da Conta de Brand Affiliate.

1.12 Deixado Intencionalmente em Branco

2 Informação Pessoal

A Empresa tem conhecimento das suas preocupações e está recetiva às mesmas em relação à forma como a sua informação é recolhida, usada e partilhada como resultado de tornar-se um Brand Affiliate. A Nu Skin respeita a sua privacidade e está empenhada em proteger a privacidade dos Brand Affiliates. Ao assinar o Contrato de Brand Affiliate tem conhecimento de que os seus dados serão processados pela Empresa de acordo com os termos e condições definidos na Política de Privacidade da Nu Skin, que podem ser alterados de tempos a tempos⁹. Ao assinar o Contrato de Brand Affiliate declara que conhece o conteúdo da Política de Privacidade e aceita os seus termos. A Política de Privacidade pode ser visualizada no site da empresa: www.nuskin.com.

3 Manter a Sua Conta de Brand Affiliate

3.1 Manter o Seu Contrato de Brand Affiliate e o Formulário de Entidade Comercial Actualizados

(a) Enquanto Brand Affiliate, é seu dever manter actualizada e correcta a informação contida no seu Contrato de Brand Affiliate ou Formulário de Entidade Comercial. Deve informar de imediato a Empresa se ocorrerem quaisquer alterações que afetem a exatidão da informação contida nestes documentos. A Empresa pode cessar uma Conta de Brand Affiliate ou declarar um Contrato de Brand Affiliate nulo, desde a sua criação, caso determine que foi facultada informação falsa ou incorrecta. Se não actualizar de imediato o seu Contrato de Brand Affiliate ou Formulário de Entidade Comercial, podem ser aplicadas suspensões à sua conta ou tomada outra medida disciplinar, incluindo a rescisão.

⁹ Qualquer alteração à Política de Privacidade será publicada nos sites da Nu Skin e tornar-se-á aplicável a partir do momento da publicação.

(b) Deve enviar um Formulário de Entidade Comercial alterado para alterar a sua informação de Conta de Brand Affiliate. Um Formulário de Entidade Comercial alterado deve ser assinado pelo Participante Principal da mesma, a menos que seja apresentado para alterar o Participante Principal, em cujo caso o Formulário de Entidade Comercial alterado deve ser assinado por todos os Participantes. A Empresa pode cobrar uma taxa para processar alterações ao Formulário de Entidade Comercial, a qual será comunicada previamente. A Empresa pode recusar aceitar quaisquer alterações.

3.2 Adicionar um Novo Participante

Não deve permitir que uma Pessoa realize qualquer Actividade Comercial para a sua Conta de Brand Affiliate ou tenha uma Participação na mesma, a não ser que a mesma seja uma Entidade Comercial e que essa Pessoa se tenha candidatado para tornar-se um Participante e que tal candidatura tenha sido aceite pela Empresa. A Empresa poderá rejeitar este pedido a seu critério exclusivo, que se baseará em critérios objectivos e não discriminatórios. Se a Empresa rejeitar a candidatura, a Pessoa não pode participar na Conta de Brand Affiliate.

3.3 Iniciar uma Conta de Brand Affiliate sob um Novo Patrocinador

Se é um antigo Brand Affiliate, apenas pode estabelecer uma nova Conta de Brand Affiliate sob um novo Patrocinador se não estiver envolvido em qualquer Actividade Comercial (quer seja para a sua Conta de Brand Affiliate ou para a Conta de Brand Affiliate de outra Pessoa) durante o período de inactividade indicado:

Tipo de conta durante os 24 meses prévios à Actividade Comercial mais recente	Período de Inactividade
Se alguma vez chegou a Representante da Marca ou superior	12 meses
Apenas Brand Affiliate	6 meses

Quando a Empresa conclui que teve lugar ou foi solicitada uma alteração inadequada do Patrocinador, a segunda Conta de Brand Affiliate pode ser devolvida e fundida com a primeira Conta de Brand Affiliate, podendo a Empresa aplicar outras resoluções indicadas no Capítulo 6.

3.4 Uma Conta de Brand Affiliate por Indivíduo

Não lhe é permitido ter uma Participação em mais do que uma Conta de Brand Affiliate exceto nos seguintes casos: (i) casamento ou coabitação de dois Brand Affiliates, em que cada um tenha uma Conta de Brand Affiliate antes do casamento ou coabitação, (ii) herança de uma Conta de Brand Affiliate por um Brand Affiliate já existente, ou (iii) conforme aprovado de outro modo por escrito pela Empresa.

3.5 Aquisição de uma Participação e Fusão de Linhas de Distribuição

(a) Visão geral. Ocasionalmente, um Brand Affiliate pretende formar uma parceria com outro Brand Affiliate já existente e funde as duas linhas de Distribuição ou adquire uma Participação numa delas. Com excepção do previsto nesta Secção 3.5, é proibida a formação de uma parceria entre Brand Affiliates, a fusão das linhas de Distribuição ou a aquisição de uma Participação numa Conta de Brand Affiliate por parte de um Brand Affiliate que esteja envolvido numa Actividade Comercial.

(b) Aquisição de uma Participação. Salvo para determinadas circunstâncias que possam ser aprovadas pela Empresa, a seu exclusivo critério, a qual terá como base critérios objectivos e não discriminatórios, se estiver envolvido nalguma Actividade Comercial, não pode, de modo algum, adquirir uma Participação numa Conta de Brand Affiliate preexistente sob um Patrocinador diferente (quer seja por compra, fusão, parceria ou de outro modo), salvo se (i) tiver cessado a sua Conta de Brand Affiliate e não tiver Actividade Comercial durante o período de inactividade aplicável, descrito na Secção 3.3 deste Capítulo 1, e (ii) o Contrato de Brand Affiliate para a Conta de Brand Affiliate, na qual quer adquirir uma Participação, tiver sido submetido à Empresa após o período de inactividade aplicável para a sua Actividade Comercial, conforme descrito no ponto (i) acima. As proibições desta Subsecção (b) prevalecem sobre as disposições da Subsecção (c) desta Secção 3.5.

(c) Fusão. A Empresa pode, a seu exclusivo critério, a qual terá critérios objectivos e não discriminatórios, considerar a aprovação de fusões de linhas de Distribuição nos seguintes casos limitados: (a) fusões verticais com (i) o seu Patrocinador de linha ascendente imediata ou (ii) um Brand Affiliate que está no seu primeiro nível; (b) fusões horizontais com outra Conta de Brand Affiliate, desde que (i) apenas uma das linhas de Distribuição seja um Representante da Marca ou superior e a outra Conta de Brand Affiliate não seja um “Qualifying Brand Representative”, ou Representante da Marca (conforme definido no Plano de Desempenho de Vendas), e (ii) ambas as linhas de Distribuição possuam o mesmo Patrocinador de linha ascendente; e (c) qualquer outra fusão aprovada pela Empresa, a seu exclusivo critério.

(d) Avaliação da Empresa e Requisitos Adicionais. Em qualquer caso que envolva a formação proposta de uma parceria, fusões ou aquisições de uma Participação, a Empresa irá, a seu exclusivo critério,

que terá como base critérios objectivos e não discriminatórios, decidir se deve aprovar uma excepção solicitada a estas Políticas e Procedimentos. Durante a sua avaliação, a Empresa pode impor requisitos adicionais que considere necessários, incluindo notificações de linha ascendente e/ou aprovações.

4 Transferência e Cessação da sua Conta de Brand Affiliate

4.1 Transferência de Linhas de Distribuição

Não pode transferir a sua Conta de Brand Affiliate ou quaisquer direitos implícitos, salvo se tiver solicitado e recebido o consentimento prévio por escrito da Empresa, o qual não será recusado injustificadamente. A Empresa não irá consentir nenhuma transferência proposta se determinar que a transferência proposta não é substancial e está a ser proposta para evitar os requisitos destas Políticas e Procedimentos. A Empresa não reconhecerá nenhuma transferência e o cessionário não terá quaisquer direitos até a transferência ter sido aprovada pela Empresa. Quaisquer excepções e renúncias que a Empresa tenha feito em relação ao Contrato, para o benefício de uma Conta de Brand Affiliate, irão cessar após a transferência, salvo disposição em contrário num acordo escrito pela Empresa.

4.2 Transferências Por Morte

(a) **Indivíduos.** A sua Conta de Brand Affiliate qualifica-se como a colectividade dos seus direitos e interesses significativos decorrentes do Contrato e, como tal, está inerentemente sujeita às suas leis e regulamentos nacionais. Assim, após a sua morte, a sua Conta de Brand Affiliate pode ser transferida para os seus herdeiros, ou outros beneficiários, quer seja por vontade, sucessão “ab intestato”, ou de outro modo. A transferência será reconhecida pela Empresa quando uma ordem do tribunal ou documento legal adequado que atribui a transferência a um cessionário qualificado são submetidos à Empresa, desde que, todavia, tal cessionário cumpra todos os requisitos constantes do contrato ou das leis aplicáveis na matéria. A Empresa incentiva-o a tomar as providências necessárias, consultando um notário, para a transferência da sua Conta de Brand Affiliate.

(b) **Participante numa Entidade Comercial.** Se é um Participante numa Entidade Comercial, após a sua morte, o seu interesse na Conta de Brand Affiliate será transferido de acordo com os documentos legais da Entidade Comercial e lei aplicável que rege a transferência, desde que todas as Pessoas do cessionário sejam qualificadas para deter o interesse numa Conta de Brand Affiliate ao abrigo destas Políticas e Procedimentos. A transferência do seu interesse será reconhecida pela Empresa quando uma ordem do

tribunal ou documento legal adequado que atribui a transferência a um cessionário qualificado são submetidos à Empresa.

(c) Durante qualquer período em que a Conta de Brand Affiliate possa estar temporariamente sem um proprietário, ou que haja um intervalo em relação à propriedade devido a procedimentos sucessórios ou outros do tribunal, a linha ascendente Director Executivo da Marca ou superior será responsável por operar, como habitualmente, esta Conta de Brand Affiliate. Como pagamento pelos seus serviços, a linha ascendente Director Executivo da Marca, ou superior, terá direito a uma taxa de serviço. Esta taxa terá o valor em Euros¹⁰ igual a 15 por cento dos Bónus líquidos, da Conta de Brand Affiliate.

4.3 Divórcio

No caso de um divórcio, (em caso de cônjuges) ou de separação (em caso de coabitantes), a Empresa não determinará a divisão nem dividirá uma Conta de Brand Affiliate ou uma Equipa. DE um modo geral, a Empresa não dividirá os Bónus ou outros prémios. A Empresa pode, contudo, a seu exclusivo critério e caso a caso, dividir os Bónus numa base simples de percentagem fixa de acordo com uma ordem do tribunal ou o consentimento escrito de ambas as partes. SE A EMPRESA CONCORDAR COM A DIVISÃO DO BÓNUS NUMA BASE DE PERCENTAGEM FIXA SIMPLES, AS PARTES CONCORDAM EM MANTER A SOCIEDADE ISENTA DE TODAS E QUAISQUER RESPONSABILIDADES, PERDAS, CUSTOS, DANOS, JULGAMENTOS, OU DESPESAS, INCLUINDO HONORÁRIOS DE ADVOGADOS, RESULTANTES OU DECORRENTES, DIRECTA OU INDIRECTAMENTE, DE QUAISQUER ACTOS OU OMISSÕES DA EMPRESA NA DIVISÃO DOS BÓNUS. A Empresa tem o direito de reter os Bónus em caso de um litígio entre os cônjuges ou coabitantes relativamente a uma Conta de Brand Affiliate. A Empresa poderá cobrar uma taxa mensal aos Brand Affiliates como pagamento dos serviços de divisão dos pagamentos de Bónus.

4.4 Direito de Cessação

Pode cessar a sua Conta de Brand Affiliate em qualquer altura e sem incorrer em custos ou sanções devido à rescisão. Para obter informações mais específicas, consulte a Secção 3.9 do Capítulo 6.

¹⁰ Ou uma quantia equivalente na moeda local.

Chapter 2. Desenvolver o Seu Negócio

1 Ética Empresarial

1.1 Código de Ética da Associação de Venda Directa

A Empresa é membro da Associação de Venda Directa Europeia (European Direct Selling Association - SELDIA) e da Federação Mundial das Associações de Venda Directa (World Federation of Direct Selling Associations - WFDSA). Juntamente com as directrizes éticas desta secção, deve cumprir o Código de Ética criado por associações locais e multinacionais da SELDIA e WFDSA nas suas operações comerciais¹¹. Estes Códigos de Ética podem ser encontrados em www.seldia.eu, www.wfdsa.org e no Escritório.

1.2 Objectivo do Seu Negócio

O principal objectivo do seu negócio e da Empresa é vender aos clientes Produtos de alta qualidade. Como parte deste processo, poderá patrocinar outros Brand Affiliates no negócio para os ajudar a criar a sua própria organização. No entanto, o recrutamento de outros Brand Affiliates não deve ser o seu objectivo principal,

¹¹ As organizações locais da Associação de Venda Directa, das quais o Escritório Local Nu Skin é actualmente membro, são:

- Nu Skin Belgium N.V./S.A. - é membro da APVD, www.apvd.be
- Nu Skin Belgium N.V./S.A. - Luxembourg é membro da AVD, www.avd.lu
- Nu Skin Czech Republic s.r.o - é membro da AOP, www.osobnioprodej.cz
- Nu Skin Eastern Europe Kft. - é membro da Associação de Venda Directa Húngara (Hungarian Direct Selling Association), www.dsa.hu
- Nu Skin Enterprises Poland Sp.z.o.o - é membro da PSSB, <http://pssb.pl/pssb/rules/index.kodeks-etyczny.html>
- Nu Skin Enterprises South Africa (Pty) Ltd - é membro da DSA of South Africa, www.dsasa.co.za
- Nu Skin France S.A.R.L. - é membro da FVD, www.fvd.fr
- Nu Skin Italy S.R.L. - é membro da Avedisco, www.avedisco.it
- Nu Skin Netherlands B.V. - é membro da VDV www.directeverkoop.nl
- Nu Skin Norway A/S - é membro da DF, www.direktesalgsforbundet.no
- Nu Skin Scandinavia A/S - é membro da DSF, www.disafo.dk
- Nu Skin Scandinavia A/S - Ireland é membro da Irish Direct Selling Association, www.dsai.ie
- Nu Skin Scandinavia A/S - Sweden é membro da DF, www.direkthandel.nu
- Nu Skin Scandinavia A/S - United Kingdom é membro da DSA Ltd, www.dsa.uk.org
- Nu Skin Slovakia s.r.o - é membro da Slovak DSA, www.zpp.sk
- Nu Skin Enterprises RS LLC é membro da Russian DSA, www.rdsa.ru/
- Nu Skin Enterprises Ukraine - é membro da Ukrainian DSA, www.udsa.org.ua

mas sim parte integral da sua obrigação fundamental de vender Produtos e aumentar as vendas dos mesmos aos clientes através da sua Equipa.

1.3 Ética Geral

Deve operar a sua Conta de Brand Affiliate de uma forma ética, profissional e cordial. Isto significa, entre outras coisas, o seguinte:

- Deve cumprir o Contrato e as leis aplicáveis;
- Deve operar a sua Conta de Brand Affiliate de forma honesta;
- Deve referir aos potenciais clientes e Brand Affiliates o motivo pelo qual os contactou e quais os produtos que está a vender;
- Não deve fazer declarações de teor falso e incorrecto sobre potenciais ganhos ao abrigo do Plano de Desempenho de Vendas ou sobre os benefícios de usar os Produtos da Empresa;
- Não pode pressionar Brand Affiliates ou potenciais Brand Affiliates a operarem de uma forma financeiramente irresponsável, incluindo, mas não se limitando a pressioná-los a comprar mais Produtos ou Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio do que aqueles que possam razoavelmente usar ou vender, ou a manterem requisitos de inventário específicos;
- Não deve incentivar ou recomendar que Brand Affiliates ou potenciais Brand Affiliates incorram em dívidas para participarem no negócio;
- Deve explicar aos seus clientes e à sua Equipa como podem devolver Produtos ou cancelar uma encomenda;
- Não deve dar a entender a potenciais Brand Affiliates que são obrigados a adquirir Produtos ou pacotes de produtos para se tornarem Brand Affiliates. Os potenciais Brand Affiliates devem ser informados de que podem inscrever-se como clientes ou que podem adquirir Produtos individualmente e não pacotes de Produtos. Adicionalmente, não deve dar a entender a potenciais Representantes da Marca que são obrigados a adquirir pacotes de Produtos para se tornarem Representantes da Marca.

1.4 Acordo de Respeito Mútuo

Não deve fazer comparações, reivindicações, declarações ou afirmações falsas, injustas, incorrectas ou depreciativas sobre:

- a Empresa;

- os seus Produtos, ou actividades empresariais;
- outras Pessoas;
- outras empresas (incluindo concorrentes); ou
- produtos, serviços ou actividades empresariais de outras empresas.

1.5 Assédio

Deve operar a sua Conta de Brand Affiliate de uma forma livre de assédio, intimidação, ameaças e abuso. Não será tolerado nenhum tipo de assédio, incluindo, mas não limitado a raça, religião, abuso físico e verbal, ou solicitar, incentivar ou consumir quaisquer relações por escrito, verbais, electrónicas ou físicas, avanços sexuais, solicitação de favores sexuais ou outro comportamento físico, verbal ou visual de natureza sexual inadequado ou indesejável com outro Brand Affiliate, colaborador ou cliente da Empresa.

1.6 Nenhum Contacto com Fornecedores ou Membros do Conselho Consultivo Científico

Não pode contactar, directa ou indirectamente, por motivos profissionais ou quaisquer outros relacionados com a sua Conta de Brand Affiliate, os fornecedores, membros do conselho consultivo científico, parceiros de pesquisa básica, universidades da Empresa, ou quaisquer conselheiros ou consultores da Empresa, sem o consentimento prévio escrito da mesma.

1.7 Manter a Reputação da Empresa

Não terá nenhuma iniciativa, incluindo acções fora do âmbito da sua Conta de Brand Affiliate, que possa ser considerada prejudicial para o negócio ou reputação da Empresa, ou dos seus Brand Affiliates. A Empresa tem o direito de, a seu exclusivo critério, que deverá ser baseada em critérios objectivos e não discriminatórios, determinar quais as acções que podem ser consideradas prejudiciais e tomar uma medida contra si, de acordo com o Capítulo 6.

1.8 Exame de Registos

Como condição para participar enquanto Brand Affiliate, concede à Empresa o direito de examinar quaisquer registos relacionados com a sua Conta de Brand Affiliate para investigar se a tem operado em conformidade com estas Políticas e Procedimentos. A Empresa pode solicitar, a qualquer momento e por qualquer motivo,

o exame dos registos da sua Conta de Brand Affiliate. Deve atender a qualquer pedido de exame dos registos da sua Conta de Brand Affiliate disponibilizando os mesmos, ou uma cópia fidedigna, de forma rápida e total para exame por parte da Empresa. Em nenhuma circunstância irá a Empresa solicitar a consulta do preço de vendas a retalho.

2 Conformidade com as Leis

Quando opera a sua Conta de Brand Affiliate tem de cumprir estas Políticas e Procedimentos e todas as leis e regulamentos aplicáveis, incluindo, nomeadamente, as leis relacionadas com as leis de protecção de consumidor, privacidade do consumidor, protecção de dados e regulamentos anti-spam. É totalmente responsável por garantir que cumpre todas as leis aplicáveis e será responsável, face à Empresa, no caso da mesma incorrer em qualquer responsabilidade, como resultado da sua não-conformidade. É encorajado a consultar o seu advogado relativamente à conformidade com estas leis e regulamentos.

2.1 Anticorrupção

Deve cumprir todas as leis anticorrupção, incluindo a Lei de Práticas de Corrupção Estrangeira dos Estados Unidos (“FCPA”), nos países nos quais a Empresa opera. A FCPA exige que nunca tenha efectuado, directa ou indirectamente (isto é, através de um agente), um pagamento ou oferta com o objectivo de influenciar os actos ou decisões de responsáveis estrangeiros. Existem algumas excepções limitadas a esta regra. Porque as regras e as excepções relacionadas com a anticorrupção são complexas, deve consultar o seu assessor jurídico sobre questões relacionadas com a conformidade com a FCPA ou quaisquer outras leis anticorrupção locais. Para informação adicional, consulte a Política de Anticorrupção na secção de Administração Empresarial (em Inglês, Corporate Governance) da ligação dos Investidores no site da Nu Skin Enterprises, Inc. em nuskinenterprises.com.

2.2 Privacidade e Protecção de Dados

Tem de cumprir todas as leis locais de privacidade e protecção de dados, incluindo o Regulamento UE 2016/679 (Regulamento Geral de Protecção de Dados - RGPD).

Em particular, tem de:

- a. Implementar medidas de segurança técnicas, físicas e organizacionais para garantir, de forma razoável, a confidencialidade, integridade e disponibilidade da Informação que processa de acordo com o Contrato de Brand Affiliate;
- b. Não transferir Informação para fora dos Países Autorizados;

- c. Não transferir Informação para outra organização, com a excepção dos afiliados da Nu Skin e subsidiárias, sem a aprovação documentada prévia da Nu Skin;
- d. Usar apenas processadores e/ou subprocessadores se tiverem dado garantias de segurança e confidencialidade de acordo com esta Secção;
- e. Disponibilizar à Nu Skin todas as informações necessárias para demonstrar a conformidade com as suas obrigações de acordo com esta Secção;
- f. Notificar a Nu Skin quando qualquer lei ou requisito legal o impedir de cumprir as suas obrigações de acordo com esta Secção; e
- g. Notificar a Nu Skin de imediato e por escrito do seguinte:
 - a. O pedido de um Sujeito para aceder, retificar, eliminar, transportar, objectar ou limitar a Informação Processada de acordo com o Contrato de Brand Affiliate;
 - b. Qualquer pedido ou queixa recebido(a) dos clientes ou funcionários da Nu Skin;
 - c. Qualquer questão, queixa, investigação ou outra de uma Autoridade de Protecção de Dados;
 - e
 - d. Qualquer pedido de divulgação de Informação de uma entidade pública relacionada, de qualquer forma, com o Processamento de Informação de acordo com o Contrato de Brand Affiliate.

Devido ao facto de as regras de privacidade e protecção de dados serem complexas, deve consultar o seu advogado relativamente a questões de conformidade com o RGPD ou quaisquer outras leis de privacidade e protecção de dados.

3 Empresário independente

3.1 Os Brand Affiliates são Empresários Independentes

Você é um empresário independente. Não é um agente, colaborador, responsável, parceiro, membro ou “joint-venturer” na Empresa, não podendo agir como tal. É um trabalhador independente, sem poderes para obrigar a Empresa ou incorrer em responsabilidades em nome da mesma; pode trabalhar de acordo com a forma e o horário que escolher, salvo se indicado em contrário neste Acordo. A Empresa pode exigir provas de que está adequadamente registado como empresário independente para pagar-lhe Bónus. Concorde que, como empresário independente:

- É responsável pelas suas próprias decisões empresariais e tem de determinar, por sua própria iniciativa, quando vai trabalhar e o número de horas que vai trabalhar;

- Ser-lhe-ão pagos Bónus com base nas vendas de Produtos e não no número de horas que trabalha;
- Está sujeito a riscos comerciais e é responsável por todas as perdas nas quais incorra enquanto Brand Affiliate;
- Deve pagar as suas próprias taxas de licença e quaisquer prémios de seguro, e, se necessário, obter um número de identificação de colaborador;
- É responsável por todos os custos do seu negócio, incluindo, mas não se limitando a, viagens, entretenimento, escritório, pessoal administrativo, jurídicos, equipamento, contabilidade, impostos, IVA, seguros e despesas gerais sem adiantamentos, reembolsos ou garantias da Empresa; e
- Para efeitos fiscais não será tratado como um trabalhador por conta de outrem.

3.2 Impostos

O pagamento de quaisquer impostos, como trabalhador independente, ou quaisquer outras taxas relacionadas com o seu negócio, é específico do mercado. É responsável pelas suas próprias obrigações, que podem envolver o registo e pagamento de impostos locais conforme exigido por lei. Em particular, as Entidades Empresariais devem estar sempre em conformidade com as regras fiscais aplicáveis fora do seu Mercado de Residência na medida em que possuem um estabelecimento permanente situado fora desse Mercado de Residência ao qual devem atribuir parte do seu rendimento. A Empresa será responsável por reter impostos sobre Bónus, assim como pela comunicação anual dos mesmos, se tal for exigido por lei. Concorde em indemnizar e isentar a Empresa, as suas subsidiárias e afiliadas, directores e colaboradores de qualquer reclamação ou demanda razoável, incluindo honorários de advogados, feitas por qualquer terceiro devido ou decorrente da sua violação desta secção 3.2.

3.3 Sem Poderes para Agir em Nome da Empresa

Não detém nenhum poder para agir em nome da Empresa. Isto inclui, nomeadamente, qualquer tentativa de:

- registar ou reservar nomes, marcas, designações comerciais da Empresa, incluindo qualquer combinação ou derivado dos mesmos, ou Produtos;
- registar URL, usando nomes, marcas ou designações comerciais da Empresa;
- registar ou garantir a aprovação de Produtos ou práticas de negócio; ou
- estabelecer contactos comerciais ou governamentais, de qualquer tipo, em nome da Empresa.

Deve indemnizar a Empresa por todos os custos e valores pagos a advogados incorridos pela mesma, por qualquer acção necessária para exonerá-la, no caso de ter agido indevidamente em nome daquela. Deve transferir de imediato para a Empresa quaisquer registos ou nomes, marcas, designações comerciais, Produtos ou URL da mesma registados ou reservados em violação desta Secção sem o reembolso por parte daquela de quaisquer custos por si incorridos.

3.4 Proibida a Nomeação como Empregador

Não pode identificar a Empresa como sua empregadora¹². Isto inclui, nomeadamente, pedidos de empréstimos, formulários oficiais, pedidos de verificação de emprego, candidaturas a subsídio de desemprego ou qualquer outro formulário oficial ou não oficial, ou documento.

4 Encomendar Produtos ou Serviços

4.1 Encomendar

Pode encomendar Produtos directamente da Empresa ou dos seus centros de Produto. Não existe encomenda mínima, no entanto, os custos de envio e manuseamento podem variar, dependendo da quantidade de Produtos encomendados.

4.2 Transferência de Direito

O direito a e o risco de perda de quaisquer Produtos que encomende são transferidos para si quando os Produtos lhe são entregues.

4.3 Inventário e a Regra dos 80 Por cento

Enquanto Brand Affiliate, não tem requisitos de inventário específicos. Tem de decidir por si mesmo como determinar as necessidades de inventário com base na utilização potencial (para demonstrações e uso pessoal) e vendas a retalho (em países nos quais as vendas a retalho são permitidas¹³). Está proibido de

¹² **França:** podem ser aplicadas algumas excepções limitadas relativamente às obrigações da segurança social. Contacte o seu Escritório Local Nu Skin para obter mais informações.

¹³ Para obter mais informações consulte a Secção 3.11 do Capítulo 2.

encomendar mais do que a quantidade razoável de inventário. Ao encomendar, certifica que vendeu ou consumiu pelo menos 80 por cento do seu inventário total de encomendas anteriores.

4.4 Métodos para Encomendar

A Empresa não aceita encomendas a crédito. As encomendas não serão enviadas até serem pagas na sua totalidade. O pagamento deve ser efectuado por cheque, cartão de crédito, transferência bancária, dinheiro, débito directo ou outro método aceite pela Empresa.

4.5 Emitir Créditos

O crédito de uma Empresa pode ser emitido, por exemplo, por pagamento em excesso, trocas de Produto ou, noutras circunstâncias, quando uma encomenda não puder ser totalmente satisfeita. O Volume Pessoal de Vendas e o Volume de Vendas de Grupo são creditados quando é usado o crédito da Empresa.

4.6 Alterações nos Preços

A Empresa conceder-lhe-á um aviso de 30 dias antes das alterações nos preços dos Produtos ou Serviços¹⁴. Não será efectuado nenhum aviso para alterações de preços que resultem de uma alteração da taxa de IVA aplicável.

4.7 Enviar Encomendas em Nome de Outro Brand Affiliate

Está proibido de enviar encomendas em nome de outro Brand Affiliate sem a aprovação prévia escrita por parte do mesmo. Deve facultar à Empresa uma cópia das aprovações escritas, se tal lhe for solicitado.

4.8 Pagamentos sem Fundos Suficientes

Se algum cheque for devolvido devido a fundos insuficientes ou se algum pagamento de cartão de crédito for estornado, deve efectuar de imediato o pagamento à Empresa de todo o valor do cheque devolvido ou

¹⁴ Ser-lhe-á enviado um aviso por correio electrónico e será publicado nos sites da Nu Skin. Para a **Rússia e Ucrânia**: as alterações serão consideradas aceites por si, a partir da data em que entraram em vigor.

pagamento por cartão de crédito revertido. Estará a violar o Contrato se não efectuar de imediato este estorno.

4.9 Uso de um Cartão de Crédito de outro Indivíduo

Não pode usar o cartão de crédito de outro indivíduo para encomendar Produtos ou Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio da Empresa sem a aprovação prévia escrita do indivíduo. Tem de facultar à empresa uma cópia da aprovação escrita e do documento de identificação do indivíduo, se tal for solicitado.

4.10 Programa de Recompensas por Entrega Automática

O Programa de Recompensas por Entrega Automática (“**Programa ADR**”) é um programa opcional disponível nalguns Países Autorizados. O programa ADR permite-lhe efectuar uma encomenda permanente à Empresa que lhe será convenientemente enviada mensalmente. O pagamento da encomenda dependerá das opções de pagamento que estão disponíveis no seu Mercado de Residência e, se estiverem disponíveis, será mensal. Os termos e condições do Programa ADR podem ser encontrados no acordo de Recompensas por Entrega Automática e no site da Empresa. A Empresa pode cessar (i) o Programa ADR, em qualquer altura e por qualquer motivo, e (ii) o seu direito de participar no Programa ADR, conforme descrito nos termos e condições do mesmo. Pode cancelar a sua encomenda mensal do Programa ADR por escrito conforme descrito nos termos e condições do mesmo.

4.11 Venda a Retalho de Produtos

(a) Países Autorizados no Espaço Económico Europeu e Suíça. Se o seu Mercado de Residência faz parte do Espaço Económico Europeu ou é a Suíça (Colectivamente, o “**EEE**”) e pretende vender Produtos aí, então, com as restrições da Secção 5.2 deste Capítulo 2, pode vendê-los, desde que tal seja permitido pelas leis locais¹⁵. Os Produtos vendidos no EEE devem cumprir todas as leis locais aplicáveis (incluindo, mas não se limitando a requisitos regulamentares para a venda de Produtos em qualquer Mercado Autorizado).

¹⁵ **Áustria:** De acordo com o regulamento austríaco “Gewerbeordnung (GewO) § 57 Abs. 1: Aufsuchen von Privatpersonen” a revenda de suplementos alimentares é proibida na Áustria. Os suplementos alimentares comprados na Nu Skin local destinam-se apenas ao uso pessoal.

França: “VDI Mandataires” não podem vender directamente a clientes retalhistas.

Hungria: Para efectuar vendas a retalho, o Brand Affiliate deve obter a qualificação relevante prevista pelo Decreto 21/2010 (V.14) do Ministério da Economia e Desenvolvimento Nacional, no que concerne às qualificações exigidas para o exercício de determinadas

Não pode, de modo algum, directa ou indirectamente, importar nenhum Produto ou Materiais de Apoio ao Negócio para qualquer Mercado Não Autorizado ou Mercado de Não Residência, excepto se permitido por esta Subsecção. Deve entrar em contacto com a Empresa para obter mais informações no que se refere a obrigações de compra e retalho.

(b) Países Autorizados que não fazem parte do EEE. Se o seu Mercado de Residência não faz parte do EEE, apenas pode revender nele os Produtos, desde que as leis locais o permitam¹⁶. Os Produtos que revende também podem ser adquiridos a partir da Empresa, no seu Mercado de Residência, não podendo aí revender aqueles que adquira a partir da Empresa num Mercado de Não Residência. Não pode, de modo algum, directa ou indirectamente, importar nenhum Produto ou Materiais de Apoio ao Negócio para nenhum Mercado Não Autorizado ou Mercado de Não Residência.

(c) Quando executa o seu Contrato de Brand Affiliate, é-lhe concedido o direito de adquirir Produtos num Mercado de Não Residência. Excepto se satisfizer as condições da Subsecção 3.11 (a) aqui, apenas pode adquirir Produtos num Mercado de Não Residência para uso pessoal ou para demonstração a potenciais novos Brand Affiliates. Esta regra também se aplica a residentes do EEE em países fora do EEE. Não pode revender Produtos num Mercado de Não Residência. Pode ficar sujeito a requisitos adicionais para um Mercado em particular.

5 Reembolso e Trocas de Produto

5.1 Política de reembolso

(a) A Empresa efectuará reembolsos de compras do Produto do seguinte modo:

(i) Outros que não sejam Material Publicitário Personalizado, Produtos e Materiais de Apoio ao Negócio adquiridos directamente à Empresa e devolvidos à mesma, a suas expensas, no prazo de

actividades industriais e de comércio. A actividade de vendas a retalho deve ser notificada ao Gabinete de Licenciamento do Comércio Húngaro.

Itália: Os Incaricati apenas podem promover, directa ou indirectamente, a recolha de pedidos de encomenda no domicílio dos clientes finais, em nome da Empresa. Como representante de vendas (*incaricato*), só pode adquirir produtos para satisfazer necessidades pessoais e de pessoas que vivem no seu domicílio; deve enviar as encomendas recebidas dos clientes para a Nu Skin.

¹⁶ **Israel:** Os Brand Affiliates não estão autorizados a comercializar produtos a menos que estejam inscritos como empresa.

Rússia e Ucrânia: Os Brand Affiliates não podem revender nenhuns suplementos alimentares. Os suplementos alimentares comprados na Nu Skin local destinam-se apenas ao uso pessoal.

14 dias a partir da data em que informe a Empresa da sua decisão de cancelar a encomenda (parcial ou totalmente). A Empresa irá providenciar-lhe um reembolso de 100% do preço de compra, incluindo qualquer IVA pré-pago ou outro imposto, desde que os produtos sejam devolvidos numa condição de revenda se cancelar a encomenda no prazo de 1 mês após a data da entrega. Se cancelar a sua encomenda no prazo de 14 dias a partir da data da entrega, o reembolso também incluirá os custos do envio (menos os custos suplementares para entrega rápida); não o fazendo o reembolso não inclui frete e custos de envio. De qualquer forma, terá de suportar os custos directos relacionados com a devolução dos Produtos à Empresa. Os Bónus e outros benefícios relacionados com a compra também serão deduzidos.

(ii) Salvo se for de outro modo exigido pela lei aplicável, a Empresa vai reembolsá-lo em 90% do preço, mais impostos pré-pagos¹⁷ aplicáveis, menos o frete e Bónus aplicáveis e outros benefícios relacionados com a dita compra, em Produtos fechados e em condições de serem revendidos e Material de Apoio ao Negócio vendido pela Empresa (excepto para Material Publicitário Personalizado) se o pedido for cancelado no prazo de 12 meses após a data da compra. Apenas pode devolver os Produtos ou Material de Apoio ao Negócio que tenha adquirido pessoalmente à Empresa. A Empresa não reembolsa os custos originais de envio de Produtos que devolve.

(iii) Os Produtos vendidos como parte de um Kit Comercial podem ser devolvidos em separado, desde que estejam fechados e em condições de serem revendidos. Os Produtos serão então reembolsados ao preço de desconto adequado. A menos que se apliquem condições especiais, todos os outros Produtos que façam parte de um kit, pacote, sistema ou colecção não podem ser devolvidos separadamente.

(iv) Para a Empresa subtrair correctamente os Bónus aplicáveis nos Produtos devolvidos, deve manter o número de encomenda da venda indicado na factura. Deve facultar à Empresa o número da ordem de venda, aquando do pedido de reembolso. O modo de reembolso terá como base os procedimentos de pagamento locais e o modo original de pagamento, como a transferência bancária ou um pagamento com cartão de crédito. Em vez de um reembolso e se for permitido por lei, a Empresa pode escolher outras alternativas como o crédito de Produto. O reembolso dos Produtos pode afectar a sua elegibilidade para receber os Bónus e o seu nível, e se os Bónus já tiverem sido pagos sobre Produtos devolvidos, a Empresa vai recuperá-los conforme definido abaixo na Secção 6.9 deste Capítulo 2.

¹⁷ **Guadalupe e Martinica:** Excepto impostos relacionados com o “octroi de mer” e taxas marítimas.

(v) A Empresa não efectua reembolsos dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio adquiridos a outro Brand Affiliate. Deve solicitar um reembolso directamente ao Brand Affiliate que lhe vendeu tais Serviços e Materiais.

(b) Serviços de Subscrição. De um modo geral, os serviços de subscrição que são cobrados mensalmente podem ser cancelados, em qualquer altura, salvo disposição em contrário nos termos do contrato. Os serviços de subscrição que são cancelados no prazo de uma semana a partir da última data de facturação receberão um reembolso de 100% ou crédito para o mês pago e cancelado. Os serviços de subscrições que são cancelados mais do que uma semana após a última facturação não serão elegíveis para reembolso. Os serviços de subscrição anual podem ser cancelados em qualquer altura, salvo disposição em contrário nos termos do contrato. Os reembolsos serão proporcionais com base no número de meses completos restantes da subscrição anual.

5.2 Política de Trocas de Produtos Adquiridos Directamente à Empresa

Salvo se for de outro modo exigido pela lei aplicável, a Empresa irá trocar os Produtos que tiver comprado directamente, que tiverem sido incorrectamente enviados ou que estiverem defeituosos, se notificar a mesma no prazo de 90 dias a partir da data da compra. Se não for possível efectuar a troca, a Empresa pode emitir (i) um crédito no montante dos Produtos trocados que pode ser usado para adquirir outros Produtos, ou (ii) um reembolso total do preço da compra.

5.3 Procedimentos para Obter um Reembolso ou Efectuar uma Troca

Deve cumprir os seguintes procedimentos para obter um reembolso ou efectuar uma troca:

(a) A Empresa irá informá-lo sobre os procedimentos correctos e localização para devolver os Produtos. A Empresa não reembolsará os custos originais de envio dos Produtos que devolver excepto se tiver cancelado a sua encomenda no prazo de 14 dias a partir da data da entrega. Todos os custos de envio serão suportados por si;

(b) Após ter cancelado o seu pedido, deverá devolver os Produtos à Empresa até 14 dias após a data em que recebeu da Empresa o número de referência relativo à devolução;

(c) A Empresa pode reembolsá-lo assim que, e não mais do que 14 dias após (i) ter recebido os Produtos ou (ii) o leitor ter fornecido provas de ter enviado os Produtos, o que acontecer primeiro;

(d) Os procedimentos podem variar em jurisdições onde requisitos diferentes forem impostos por lei.

6 Vendas a Consumidores e Reembolsos ao Cliente

6.1 Vendas a Consumidores

O objectivo de um sistema de distribuição directa é a venda de produtos aos clientes, não a venda a outros revendedores. Por isso, deve focar-se na venda dos Produtos aos clientes. Se as vendas a clientes retalhistas forem permitidas pelas leis locais pode estabelecer os seus próprios preços de retalho para os Produtos e receber todos os lucros que obtiver com a revenda dos mesmos. Se as vendas a clientes retalhistas não forem permitidas pelas leis locais¹⁸, apenas pode usar os Produtos para demonstrações ou para seu uso pessoal.

6.2 Não é Permitida a Venda por Grosso de Produtos

A Empresa reserva exclusivamente para si própria a função de venda por grosso, estando todos os clientes de revenda exclusivamente reservados igualmente para a mesma. Assim, não pode vender ou distribuir activamente Produtos a Pessoas que pretendam revender os Produtos, ou que tenham revendido Produtos no passado e não possam demonstrar que pretendem adquirir agora os Produtos para seu uso pessoal. Está proibido de vender activamente a Pessoas, directa ou indirectamente, que acabem (i) por revender os Produtos através de uma loja de retalho, (ii) revendam os Produtos na Internet, independentemente da forma do canal de distribuição da mesma, excepto se tiver sido aprovado por escrito pela Empresa, (iii) importem os Produtos para um Mercado Não Autorizado, ou (iv) usem qualquer outro método de distribuição que viole o objectivo principal do seu negócio de venda directa e o da Empresa. O direito de efectuar vendas passivas não é afectado. Deve tomar medidas razoáveis para garantir que as Pessoas que lhe comprem Produtos não têm a intenção de violar esta Secção 5.2.

6.3 Recibo de Vendas a Retalho

Deve facultar Recibos de Vendas a Retalho aos seus clientes retalhistas, incluindo o formulário de rescisão, de acordo com os seguintes requisitos¹⁹:

¹⁸ Para obter mais informações consulte a Secção 3.11 do Capítulo 2.

¹⁹ **Israel:** Os Brand Affiliates não estão autorizados a comercializar produtos a menos que estejam inscritos como empresa. Não existe obrigatoriedade de emissão de recibos de vendas a retalho em Israel.

África do Sul: Não existe obrigatoriedade de emissão de recibo de vendas a retalho.

Itália: Os Brand Affiliates não podem vender os Produtos a retalho. Não existem requisitos de recibo de retalho em Itália.

(a) Deve providenciar ao cliente um Recibo de Vendas a Retalho no momento da venda. O Recibo de Vendas a Retalho não substitui a exigência de uma factura caso esta seja exigida pela lei local. Todos os espaços em branco na Secção que se refere à política de reembolso, na parte de trás do recibo, têm de ser preenchidos. O Recibo de Vendas a Retalho deve ser preenchido e deve incluir os artigos encomendados, o montante da venda e o nome, assinatura, morada, número de telefone do cliente, a data da venda e de entrega, o seu nome, assinatura, morada e o número de telefone da empresa e quaisquer outros requisitos indicados no Recibo de Vendas a Retalho.

(b) Deve manter uma cópia do Recibo de Vendas a Retalho nos seus registos. Deve manter cópias de todos os Recibos de Vendas a Retalho em ficheiro, durante pelo menos quatro anos ou mais se tal for exigido pelas leis locais²⁰.

(c) Concorde em conhecer e cumprir as leis locais de privacidade no que concerne a recolha de dados privados de todos os seus clientes, incluindo, mas não se limitando a obter permissão expressa para recolher e tratar dados pessoais dos seus clientes e a possibilidade de transferi-los para a Empresa apenas para efeitos de verificação.

6.4 Garantias de Devolução de Dinheiro, Reembolsos ao Cliente e Trocas para os seus Clientes Retalhistas

(a) Deve cumprir as leis locais sobre cancelamento de vendas, tal como disposto no recibo da compra. Se a lei prever direitos adicionais, concorda em transmitir esses direitos ao cliente de retalho. Isso significa que deve fornecer um reembolso total do preço de compra ao cliente, por qualquer motivo e mediante solicitação, incluindo IVA e taxas de envio aplicáveis, sem qualquer reembolso por parte da Empresa. O único requisito é que o cliente solicite o reembolso dentro do período de cancelamento indicado no recibo de venda a retalho e devolva a parte não utilizada do Produto. Deve reembolsar os artigos devolvidos no prazo de 14 dias após o pedido do cliente. A Empresa incentiva-o a honrar os pedidos dos seus clientes retalhistas no que diz respeito a reembolsos ou trocas de Produtos, mesmo se tiverem sido efectuados após o período de cancelamento definido no recibo de venda a retalho.

(b) Se o cliente retalhista adquirir um Produto directamente à Empresa, então, salvo se for de outro modo exigido pela lei aplicável ou por uma garantia de Produto específica, a mesma facultará ao seu cliente retalhista (i) um reembolso de 100% do Produto devolvido, se o Produto for devolvido no prazo de 90 dias a

²⁰ **Noruega:** Deve manter cópias de todos os Recibos de Vendas a Retalho em ficheiro durante, no máximo, três anos.

partir da data da compra; e (ii) uma troca de produto, se o Produto for incorrectamente enviado ou estiver defeituoso conforme disposto na Secção 4.2 deste Capítulo 2. Se o pedido for cancelado no prazo de 14 dias a partir da data da entrega, então o reembolso também incluirá os custos do envio (menos os custos suplementares para entrega rápida). Para cumprir o prazo de retirada, é suficiente que o cliente informe a Empresa sobre a sua decisão de cancelar o pedido e devolver os produtos no prazo de 14 dias a partir desse momento.

(c) Se o seu cliente retalhista comprar-lhe directamente um Produto e proceder à sua devolução para reembolso, então é responsável por e deve emitir-lhe um reembolso sem qualquer participação por parte da Empresa. A Empresa incentiva-o a honrar os pedidos dos seus clientes retalhistas no que diz respeito a reembolsos, mesmo se tiverem sido efectuados posteriormente ao período de cancelamento definido no recibo de venda a retalho.

(d) Se o seu cliente retalhista comprar-lhe directamente um Produto e proceder à sua devolução para efectuar uma troca de Produto, então é responsável pela sua troca e a Empresa apenas substituirá o Produto trocado se este for devolvido no prazo de 60 dias a contar da data da entrega do Produto e o mesmo estiver defeituoso.

7 Plano de Desempenho de Vendas

7.1 Plano de Desempenho de Vendas

Foi-lhe entregue uma cópia completa do Plano de Desempenho de Vendas. O Plano de Desempenho de Vendas faz parte do Contrato e está vinculado aos seus termos. Pode ser alterado pela Empresa em qualquer momento com um aviso prévio de 30 dias²¹. Encontra uma cópia do Plano de Desempenho de Vendas actual em www.nuskin.com.

7.2 Excepções ao Plano de Desempenho de Vendas

A Empresa, a seu exclusivo critério, tem o direito de deter, manter ou promover um Brand Affiliate, para qualquer nível, no Plano de Desempenho de Vendas, independentemente do cumprimento de requisitos do nível, ou renunciar a qualquer outra obrigação ou requisito previsto naquele documento. Salvo se for acordado de outra forma por escrito pela Empresa, esta pode cessar qualquer excepção atribuída de acordo com esta Secção 6.2 deste Capítulo 2 em qualquer altura e por qualquer motivo.

²¹ Ser-lhe-á enviado um aviso por e-mail e este será publicado nos sites da Nu Skin. Para a **Rússia e Ucrânia**: as alterações serão consideradas aceites por si a partir da data em que entraram em vigor.

7.3 Não Compensação para Patrocínios

Não recebe qualquer compensação por patrocinar outros Brand Affiliates. O valor da sua compensação depende do seu trabalho e será baseado na sua venda de Produtos e nas vendas da sua Equipa.

7.4 Rendimentos não Garantidos

Não há garantia de um rendimento específico nem de qualquer nível de lucro ou de sucesso. A geração de compensações interessantes como Brand Affiliate exige tempo, esforço e empenho consideráveis para o negócio. Deve operar a sua Conta de Brand Affiliate de forma financeiramente responsável e profissional – não deve (i) incorrer em dívidas para adquirir Produtos ou Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio, (ii) deixar o seu emprego actual até sentir-se confiante de que consegue fazê-lo, e (iii) incorrer em despesas que excedem o montante dos seus Bónus. Este não se trata de um programa de enriquecimento fácil. O seu lucro provém apenas da venda bem-sucedida de Produtos e das vendas de outros Brand Affiliates dentro da sua Equipa. Pode ver o rendimento médio de um Brand Affiliate, em cada nível dentro do Plano de Desempenho de Vendas, em www.nuskin.com.

7.5 Manipulação do Plano de Desempenho de Vendas

Manter a integridade do Plano de Desempenho de Vendas é da maior importância para a Empresa. Tem de cumprir os seus termos e condições e não pode, de modo algum, usar números de identificação falsos, nomes falsos, linhas de Distribuição falsas, comprar Produtos adicionais para manter um determinado nível, armazenar Produtos ou usar qualquer outra forma de manipulação que os viole ou o seu espírito e intenção.

7.6 Bónus

Adicionalmente aos lucros de venda a retalho, que pode ganhar por revender os Produtos onde for permitido pelas leis locais, também pode receber um Bónus ao abrigo do Plano de Desempenho de Vendas, sujeito ao seguinte:

(a) Não obstante os outros direitos e medidas aplicáveis em caso de violações contratuais da Empresa, a mesma reserva-se o direito de reter o pagamento de um Bónus se estiver a violar o Contrato. Se:

- (i) tiver corrigido a violação para satisfação da Empresa até à data especificada no aviso escrito que lhe foi enviado pela Empresa indicando a sua violação do Contrato, a

Empresa irá conferir-lhe novamente o direito a receber futuros Bónus. Nestas circunstâncias, a Empresa pode (a seu exclusivo critério e tendo em conta a natureza da violação do Contrato) escolher pagar-lhe os Bónus (na totalidade ou em parte) relativos ao período em que esteve em violação do Contrato, mas a tal não é obrigada;

- (ii) não tiver corrigido a violação para satisfação da Empresa até à data especificada no aviso escrito que lhe foi enviado pela Empresa indicando a sua violação do Contrato, a Empresa irá (como sua compensação parcial à Empresa pela violação) ter o direito a reter de forma permanente o pagamento dos Bónus (na totalidade ou em parte) relativos ao período em que está em violação do Contrato. A Empresa irá recomeçar o pagamento de futuros Bónus quando tiver corrigido a violação para satisfação da Empresa e tiver voltado a estar em conformidade com o Contrato; e/ou
- (iii) estiver persistentemente em violação do Contrato e a Empresa já o tiver notificado, a Empresa pode (a seu exclusivo critério e tendo em conta a natureza das violações do Contrato) terminar o pagamento dos Bónus (na totalidade ou em parte) por um período de tempo que a Empresa considere adequado dadas as circunstâncias;

(b) Os requisitos para receber um Bónus e os termos para determinar o montante do mesmo podem ser alterados pela Empresa em qualquer altura através de um aviso prévio de 30 dias²²;

(c) Os Bónus podem ser pagos por transferência bancária, cheque ou qualquer outro método escolhido pela Empresa. Concorda em aceitar o pagamento da Empresa ou do seu Escritório Local Nu Skin, no seu mercado de residência principal, verificado por prova de identidade;

(d) Os Bónus não vencem juros quando o pagamento dos mesmos for atrasado pela Empresa por qualquer motivo; e

(e) A Empresa não pagará quaisquer Bónus até o montante acumulado mensal dos mesmos ser igual ou superior a 10 Euros²³. Se a Conta de Brand Affiliate for cancelada perder-se-ão quaisquer Bónus acumulados não pagos abaixo do mínimo de 10 Euros.

²² Ser-lhe-á enviado um aviso por e-mail e este será publicado nos sites da Nu Skin. Para a **Rússia e Ucrânia**: as alterações serão consideradas aceites por si a partir da data em que entraram em vigor.

²³ **Países fora da Zona Euro**: o mínimo terá como base a moeda local equivalente na data de cessação e à taxa de câmbio em vigor no banco seleccionado pela Empresa.

7.7 Vendas Exigidas; Verificação de Vendas a Retalho

Não é elegível para receber um Bónus em qualquer mês no qual não tenha efectuado pelo menos cinco vendas distintas, conforme exigido pelo Plano de Desempenho de Vendas. As Vendas incluem compras por clientes preferidos e clientes a partir da Empresa com a sua ID de Patrocinador e, sujeito ao disposto na Secção 3.11 do Capítulo 2, as vendas a retalho que efectuar. No caso das vendas a retalho, deve reter a respectiva documentação durante pelo menos quatro anos, ou pelo mínimo exigido pelas leis locais, para verificar que cumpriu esses requisitos de vendas a retalho, se for o caso. Deve disponibilizar esta documentação à Empresa a pedido da mesma. Se não documentar as vendas exigidas fica em violação do Contrato. A Empresa pode recuperar todos os Bónus pagos pelas encomendas em qualquer mês para o qual não faculte a documentação das vendas a retalho. A Empresa audita regularmente a conformidade do Brand Affiliate com esta Secção.

7.8 Tempo

Uma encomenda de Produtos só é incluída no cálculo de qualificação de Bónus e Representante da Marca para um certo mês se for recebida pelo Escritório Local Nu Skin até ao último dia útil desse mês. Se a Empresa colocar Produtos em espera, o Volume Pessoal de Vendas para esses Produtos só será incluído nos cálculos para a qualificação de Bónus e Representante da Marca no mês em que os Produtos são enviados.

7.9 Recuperação do Bónus

(a) Adicionalmente a quaisquer outros direitos de recuperação previstos nestas Políticas e Procedimentos, a Empresa tem o direito de exigir-lhe que reembolse quaisquer Bónus que lhe tenham sido pagos:

- (i) em Produtos devolvidos, ao abrigo da política de reembolso da Empresa;
- (ii) em Produtos devolvidos, em relação a qualquer incidente de conduta indevida por parte do Brand Affiliate;
- (iii) que foram pagos erradamente pela Empresa; ou
- (iv) no caso de ter violado as disposições da Secção 6.5 deste Capítulo 2, juntamente com outras penalizações possíveis, a Empresa terá o direito de ajustar o seu nível e recalcular os seus Bónus durante o período no qual tais actividades ocorreram não considerando o volume dos Produtos que foram devolvidos, que foram adquiridos no sentido de manter os níveis de

Representante da Marca, ou qualquer outra actividade que viole a Secção 6.5 deste Capítulo 2. Deve devolver quaisquer Bónus que lhe tenham sido pagos em excesso em relação ao Bónus ajustado que é calculado pela Empresa conforme definido acima. Estas mesmas penalizações também podem ser aplicadas contra os seus Brand Affiliates de linha ascendente.

(b) Se for obrigado a devolver quaisquer Bónus à Empresa, a mesma terá o direito de recuperar tal montante (i) requerendo-lhe um pagamento directo do montante, ou (ii) suspendendo-lhe o montante dos seus pagamentos de Bónus presentes ou futuros.

(c) A extensão da política de reembolso da Empresa será avaliada caso a caso, quer seja exigida pela lei aplicável ou pelos casos nos quais uma falta grave, deturpação ou outras circunstâncias atenuantes por parte do Brand Affiliate impliquem uma restituição por parte da Empresa de valor superior ao previsto na sua política de reembolso indicada. No caso de a Empresa ser obrigada a efectuar um reembolso que exceda os termos da sua política de reembolso, a Empresa pode recuperar os Bónus que lhe foram pagos também sobre esses Produtos.

7.10 Correções de Pagamentos

É seu dever certificar-se de que os Bónus que lhe foram pagos estão correctos. Se descobrir um erro no seu pagamento deve notificar a Empresa no prazo de 90 dias após a recepção do seu Bónus. Se não notificar a Empresa sobre quaisquer erros ou litígios relativamente a um pagamento de Bónus no prazo de 90 dias, presumir-se-á que aceitou o pagamento como pagamento pleno e total de quaisquer Bónus ganhos durante tal período e não terá qualquer outro direito a reclamar esse pagamento ou a exigir o pagamento de quaisquer Bónus adicionais.

8 Reclamações de Responsabilidade pelos Produtos e Indemnização

8.1 Indemnização

No caso de lhe ser apresentada uma reclamação de responsabilidade pelos produtos por terceiros devido a um produto defeituoso ou devido a lesão por utilização do mesmo, a Empresa irá indemnizá-lo e defendê-lo de tais reclamações de acordo com as limitações dispostas na Secção 7.2 deste Capítulo 2.

8.2 Requisitos para Indemnização

De acordo com as regulamentações legais locais, para ser indemnizado deve notificar por escrito o Escritório Local Nu Skin sobre a reclamação no prazo de 10 dias a contar da data de recepção do aviso da reclamação. A Empresa não tem a obrigação de indemnizá-lo se tiver (a) violado o Contrato; (b) reembalado, alterado ou usado indevidamente o Produto, ou feito reivindicações ou dado instruções sobre a segurança, usos ou benefícios do Produto que não estejam incluídos na actual literatura, etiquetas ou avisos do Produto aprovados pela Empresa; ou (c) acordar ou tentar acordar uma reclamação sem a aprovação escrita da Empresa. Adicionalmente, a indemnização está condicionada à autorização concedida à Empresa para que assuma a defesa exclusiva da reclamação.

8.3 Indemnização efectuada por Si

Concorda em indemnizar a Empresa por qualquer reclamação por parte de terceiros que surja directa ou indirectamente se tiver (a) violado o Contrato; (b) reembalado, alterado ou usado indevidamente o Produto, ou feito reivindicações ou dado instruções sobre a segurança, usos ou benefícios do Produto que não estejam incluídos na actual literatura, etiquetas ou avisos do Produto aprovados pela Empresa.

9 Intencionalmente Deixado em Branco

10 Associar Outras Organizações à Empresa

A oportunidade empresarial da Empresa não tem como base a raça, género, crenças ou afiliações políticas. Quando está a dar formação à sua Equipa, a vender Produtos ou a promover a oportunidade empresarial, não pode promover, defender, vender ou incluir literatura, livros ou outro material que promova qualquer outra organização ou indivíduo, religioso, político, comercial ou social, ou que implique qualquer associação entre a Empresa e qualquer outra organização. As reuniões, chamadas ou quaisquer outras funções entre a Empresa e o Brand Affiliate, não podem ser usadas como um modo de promoção ou expressão de crenças pessoais, outras organizações, empresas, eventos ou indivíduos.

Chapter 3. Publicidade

1 Materiais de Apoio ao Negócio e Uso de Marcas Registadas

1.1 Materiais de Apoio ao Negócio

Sujeito à excepção prevista na Secção 4 deste Capítulo, no que diz respeito aos Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, apenas pode usar os que foram produzidos e distribuídos pela Empresa para a promoção do negócio, dos Produtos e do Plano de Desempenho de Vendas e não pode preparar ou usar os seus próprios Materiais de Apoio ao Negócio. Adicionalmente, porque as leis e regulamentos diferem de mercado para mercado, apenas pode usar os Materiais de Apoio ao Negócio que tenham sido especificamente aprovados para usar no Mercado Autorizado.

1.2 Uso de Marcas Registadas e Direitos de Autor

(a) Uso das Marcas Registadas e Direitos de Autor da Empresa. As marcas registadas e direitos de autor da Empresa são bens valiosos da mesma, a qual regula estritamente o uso dessas marcas registadas e direitos de autor para garantir que não perdem o seu valor para a Empresa ou para os seus Brand Affiliates. Não pode usar, independentemente da forma, as marcas registadas, direitos de autor e outros direitos de propriedade intelectual da Empresa, registados ou não, excepto se especificamente autorizado por estas Políticas e Procedimentos, ou de outro modo aprovado por escrito pela Empresa. A Empresa pode proibir o uso das marcas registadas e direitos de autor em quaisquer Materiais de Apoio ao Negócio ou outros meios.

(b) Prejuízos. É responsável, perante a Empresa, por quaisquer prejuízos decorrentes do uso indevido das designações comerciais, marcas registadas, direitos de autor e outros direitos de propriedade intelectual daquela, independentemente da forma, excepto se especificamente autorizado por estas Políticas e Procedimentos, ou de outro modo aprovado por escrito pela Empresa.

2 Declarações sobre os produtos

2.1 Limitação Geral

Apenas poderá fazer as declarações relacionadas com o produto específico publicadas nos Materiais de Apoio ao Negócio da Empresa e literatura da Empresa que tenham sido aprovadas pela mesma para uso em

Materiais de Apoio ao Negócio no Mercado Autorizado onde faz as declarações em causa.

2.2 Proibição de efectuar Declarações Médicas

Não pode efectuar declarações médicas, ou declarar ou insinuar que qualquer Produto é formulado, concebido ou aprovado pela Empresa, ou qualquer entidade regulamentar, para tratar, curar ou prevenir qualquer doença ou condição médica. Estas declarações insinuem que os Produtos são medicamentos, em vez de cosméticos ou produtos nutricionais. Também não pode comparar Produtos a medicamentos, ou fazer declarações médicas ou relacionadas com medicamentos. Qualquer dessas declarações, alegações ou comparações suas podem resultar em responsabilidade pessoal.

2.3 Não pode Reclamar o Registo de um Produto ou respectiva Aprovação por parte das Autoridades Nacionais

Não deve afirmar ou insinuar que um Produto está registado ou aprovado por autoridades nacionais²⁴. Alguns mercados não exigem uma notificação antes da comercialização, ao passo que outros exigem uma notificação de produto específica para os Produtos cosméticos ou nutricionais individuais que a Empresa vende. Quando fizer declarações de benefício do Produto ou facultar testemunhos pessoais no que concerne a Produtos nutricionais, em circunstância alguma pode fazer declarações medicinais implícitas ou explícitas ou atribuir características medicinais aos nossos Produtos. As declarações específicas relacionadas com o efeito na saúde apenas podem ser feitas de acordo com qualquer legislação nacional em vigor relativamente a declarações relacionadas com nutrição e saúde sobre alimentos, não sendo permitidas interpretações pessoais de texto implícito ou explícito nas declarações. As declarações devem ser correctas e sem afirmações enganosas²⁵.

2.4 Fotografias do Antes e Depois

Apenas as fotografias e vídeos que tenham sido aprovados pela Empresa podem ser usados para demonstrar os benefícios do Produto.

²⁴ **Rússia e Ucrânia:** Os Brand Affiliates devem facultar aos clientes certificados que comprovem que todos os Produtos colocados à venda foram devidamente registados junto das autoridades nacionais. Os documentos de registo podem ser consultados no site da Nu Skin e na etiqueta dos Produtos.

²⁵ **EEE:** as declarações sobre alimentos podem ser feitas em conformidade com o REGULAMENTO DA COMISSÃO Nº. 432/2012 de 16 de Maio de 2012 que define uma lista de declarações de saúde permitidas em alimentos e outras que não as indicadas para a redução do risco de doença e para o desenvolvimento e a saúde das crianças.

2.5 Alterações à Embalagem do Produto

Não pode alterar nenhuma embalagem, rótulo, literatura ou as instruções de utilização de nenhum Produto. Não pode, de modo algum, dar instruções para usar um Produto de uma forma que não esteja descrita na actual literatura aprovada pela Empresa. Qualquer uma destas alterações efectuadas por si, ou instruções facultadas por si, pode resultar em responsabilidade pessoal.

3 Declarações sobre Rendimento

3.1 Não pode fazer Declarações Enganadoras sobre Rendimento

É importante que todos os Brand Affiliates estejam totalmente informados e tenham expectativas realistas em relação à oportunidade de rendimento associada à profissão de Brand Affiliate. Para ajudar a garantir que todos os Brand Affiliates têm expectativas realistas, tem de cumprir as disposições desta Secção 3 em todos os aspectos das suas actividades empresariais. E o que é mais importante, não pode fazer nenhuma declaração, específica ou implícita, em relação à a oportunidade de rendimento que seja falsa ou enganadoras, incluindo garantias futuras de qualquer tipo. Não pode exhibir cheques de Bónus, reais ou cópias, ou outros registos de Pagamento dos mesmos.

3.2 Declarações de Rendimento e Requisitos de Estilo de Vida

Apenas pode fazer declarações de estilo de vida (por exemplo, “o meu negócio Nu Skin permitiu-me comprar um barco, deixar o meu emprego, comprar uma nova casa”, etc.) ou declarações em relação ao nível de Bónus ou rendimentos associados ao seu negócio Nu Skin, se forem cumpridas as seguintes condições:

- (a) A informação deve estar correcta e não ser enganadora;
- (b) Deve conter objectivos razoavelmente atingíveis para uma pessoa normal;
- (c) A informação deve ter como base a sua experiência e o seu nível actual de compensação, ou a experiência e nível de rendimento dos Brand Affiliates na sua linha ascendente imediata ou Equipa, ou ser consistente com a informação na Empresa ou os Materiais de Apoio ao Negócio do Director Executivo da Marca;
- (d) A declaração sobre a compensação deve ser indicada sob a forma de uma quantia mensal ou anual e deve ser referida a percentagem actual de Brand Affiliates que ganham essa quantia;

- (e) Deve descrever simultaneamente uma proximidade imediata para a declaração sobre a compensação, o mais recente Resumo de Compensação do Brand Affiliate ou um termo de responsabilidade de rendimentos aprovado pela Empresa;
- (f) Não pode fazer nenhuma declaração que diga respeito à quantidade de tempo exigida para atingir os níveis de compensação específicos sem a aprovação prévia por escrito da Empresa;
- (g) Se fizer declarações referentes a “receitas” ou “lucros” em vez de “bónus” ou “compensações”, deve deduzir as despesas efectuadas na geração desses rendimentos ou deve divulgar o montante de despesas efectuadas na geração desses rendimentos; e
- (h) Se fizer declarações relacionadas com os níveis de Bónus, deve observar-se que tais quantias são quantias brutas antes da dedução das despesas associadas ao negócio.

4 Materiais de Apoio ao Negócio Produzidos pelo Director Executivo da Marca

4.1 Materiais de Apoio ao Negócio Produzidos pelo Director Executivo da Marca

Para proteger a integridade da Rede e para garantir que os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio são apenas produzidos, utilizados e distribuídos pelos Brand Affiliates com experiência e conhecimento significativos relativamente à Empresa e aos seus Produtos, apenas os Brand Affiliates Director Executivo da Marca podem produzir, utilizar e distribuir os seus próprios Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio. Apenas podem fazê-lo para uso próprio e para uso de outros Brand Affiliates se cumprirem os termos destas Políticas e Procedimentos, incluindo sem limitação, as disposições das Secções 2, 3, 4.3 e 4.4 deste Capítulo 3 e Anexo B. Os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio de Director Executivo da Marca apenas podem ser usados nos Países Autorizados específicos nos quais foram registados. Para efeitos deste Capítulo 3, os Brand Affiliates Director Executivo da Marca são os Brand Affiliates que: (i) possuem actualmente um estado activo como Director Executivo da Marca, (ii) tenham sido Director Executivo da Marca durante pelo menos três meses, e (iii) não estejam em violação material do Contrato.

4.2 Sem Subscrição ou Aprovação, por parte da Empresa

Apesar de a Empresa permitir que os Brand Affiliates Director Executivo da Marca produzam, utilizem e distribuam os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca para serem usados por outros Brand Affiliates, deve estar ciente de que esses Serviços e Materiais são produzidos de forma independente por estes e não são produzidos, apoiados, recomendados ou aprovados pela Empresa. Se

escolher adquirir ou usar os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, a Empresa (i) não assume qualquer responsabilidade ou obrigação para consigo relativamente a reembolsos e trocas, e (ii) não garante que os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca cumprem as leis e requisitos regulamentares aplicáveis. Além disso, a compra de tais materiais não é obrigatória e não pode existir garantia de que os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca contribuem significativamente para o seu negócio. Deve avaliar cuidadosamente a compra de Material de Apoio ao Negócio. Não deve gastar mais em tais Serviços e Materiais do que aquilo que pode ser suportado pelo seu nível actual de Bónus nos termos do Plano de Desempenho de Vendas.

4.3 Contrato de Licenciamento de Material de Apoio ao Negócio

Um Brand Affiliate Director Executivo da Marca deve executar e enviar à Empresa um Contrato de Licenciamento prévio para produzir quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. O Contrato de Licenciamento tem a duração de dois anos e deve ser renovado se pretender continuar a produzir e usar os seus Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. O Contrato de Licenciamento garante-lhe o direito de usar determinadas marcas registadas e designações comerciais da Empresa e define os termos e condições que deve concordar cumprir para produzir Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio e utilizar as marcas registadas da Empresa.

4.4 Registo dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca.

Antes de utilizar ou distribuir quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, um Brand Affiliate Director Executivo da Marca deve registar tais Serviços e Materiais junto da Empresa e receber um Aviso de Registo por parte da mesma relativamente a esses mesmos Serviços e Materiais conforme definido no Anexo B destas Políticas.

4.5 Vendas por Director Executivo da Marca; Objectivo

Os Brand Affiliates Director Executivo da Marca que vendem Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca a outros Brand Affiliates devem cumprir estas Políticas e Procedimentos e as disposições do Anexo B, constantes nestes documentos. Os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio de Director Executivo da Marca podem ser vendidos apenas com o objectivo de promover Produtos e o negócio da Empresa e para ajudar, formar e motivar outros Brand Affiliates na sua promoção dos Produtos e do

negócio da Empresa²⁶.

4.6 Organizações de Brand Affiliate

As Organizações de Brand Affiliate que oferecem materiais formais, formação, subscrições online, Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio, ou outras ferramentas de promoção comercial, apenas podem ser formadas pelos Brand Affiliates Director Executivo da Marca. As Organizações de Brand Affiliate devem cumprir as directrizes escritas da Empresa que regem a operação de uma Organização de Brand Affiliate. O Brand Affiliate Director Executivo da Marca, que é o principal organizador da Organização de Brand Affiliate, (i) deve notificar a Empresa por escrito sobre a formação de uma Organização de Brand Affiliate e (ii) é responsável por garantir a conformidade da mesma com as directrizes.

5 Meios de Comunicação Social; Publicidade Geral

5.1 São Proibidas Promoções Utilizando os Meios de Comunicação Social

Não pode usar nenhuma forma de meios de comunicação ou outra publicidade de comunicação social para promover os Produtos, incluindo publicidade de comunicação social na Internet. Isto inclui notícias ou peças promocionais nos programas de TV, noticiários, programas de entretenimento, anúncios online, etc. Os Produtos apenas podem ser promovidos por contacto pessoal ou por literatura produzida e distribuída pela Empresa ou pelos Brand Affiliates de acordo com estas Políticas e Procedimentos. Pode publicar anúncios de oportunidade genéricos em jurisdições que permitam este tipo de publicidade, mas apenas de acordo com as Políticas e Procedimentos da Empresa.

5.2 Entrevistas nos Meios de Comunicação

Não pode promover os Produtos ou oportunidade através de entrevistas com os meios de comunicação, artigos em publicações, notícias ou qualquer informação pública, comércio ou fonte de informação industrial, salvo se for especificamente autorizado por escrito pela Empresa. Isto inclui associativismo privado e pago, ou publicações de “grupo fechado”. Não pode falar com os meios de comunicação em nome da Empresa e não pode dar a entender que foi autorizado pela mesma para tal. Todos os contactos e questões dos meios de

²⁶ **França:** Os VDI estão proibidos de adquirir quaisquer Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca.

comunicação devem ser imediatamente encaminhados para o seu gestor de marketing local.

5.3 Publicidade em Lista Telefónica

Para publicitar nas páginas amarelas ou listar o seu nome nas páginas brancas de um directório local na sua área ou através de um directório telefónico da Internet, deve ter obtido previamente, e possuir actualmente, um estado activo de nível Rubi ou superior no momento da assinatura do contrato para aquela listagem.

- Nas páginas brancas, a publicidade deve ser limitada a duas linhas, contendo as palavras “Brand Affiliate Independente Pharmanex (ou “Nu Skin”), João Silva (o seu nome)” e um número de telefone. Não são permitidas publicidades a negrito ou publicidades gráficas. A publicidade deve ser apenas em nome do Brand Affiliate.
- Nas páginas amarelas, a publicidade deve ser publicada sob a categoria de “nutrição”, “Cosméticos” (ou semelhante) ou outra categoria aprovada pela Empresa.

5.4 Distribuição de Materiais Promocionais

Todos os materiais promocionais, incluindo nomeadamente folhetos, cartões-de-visita e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca registados de acordo com o Anexo B destas Políticas e Procedimentos, apenas podem ser distribuídos através de contacto pessoal. O material promocional não pode ser colocado em locais públicos, enviado em massa por e-mail ou por fax, colocado em carros estacionados, colocado em caixas do correio ou distribuído por quaisquer outros meios de contacto não pessoais.

6 Política de Vendas dos Estabelecimentos Comerciais, Feiras e Estabelecimento de Serviço

6.1 Estabelecimentos Comerciais

Não pode vender Produtos e/ou promover a oportunidade comercial da Empresa através de estabelecimentos comerciais como lojas de alimentos saudáveis, mercearias e outros estabelecimentos semelhantes. Também está proibido de vender a qualquer Pessoa que pretenda vender os Produtos através de estabelecimentos comerciais conforme definido na Secção 5.2 do Capítulo 2. Pode, com o consentimento prévio de um estabelecimento comercial, colocar Material Publicitário produzido pela Empresa e/ou Material

Publicitário Personalizado dentro do estabelecimento. Além disso, o suporte de brochuras e Material Publicitário não deve estar visível ao público em geral de modo a atrair o mesmo ao estabelecimento de retalho.

6.2 Stands de Feiras

De um modo geral, não pode vender nenhuns Produtos da Empresa ou promover a oportunidade da mesma em feiras da ladra, vendas de garagem, bazares, supermercados, ligas desportivas e jogos, centros comerciais ou quaisquer locais de reunião semelhantes onde a oportunidade ou Produtos possam ser divulgados. No entanto, após aprovação prévia por escrito da Empresa, um Brand Affiliate de nível Representante da Marca pode alugar um stand ou montar um expositor numa feira ou convenção de comércio aprovado pela Empresa (“**Convenção**”). Se for um Brand Affiliate de nível Representante da Marca que pretenda montar um stand ou expositor numa Convenção, e desde que seja permitido pelas leis locais, deve cumprir todas as políticas da Nu Skin aplicáveis assim como os seguintes requisitos;

- (a) O tema da Convenção tem de estar directamente relacionado com o negócio da Empresa;
- (b) Pelo menos quatro semanas antes da Convenção, deve enviar à Empresa uma proposta relacionada com a Convenção e obter aprovação prévia por escrito da mesma;
- (c) Apenas pode utilizar Materiais Publicitários produzidos pela Empresa. Poderá ser necessário comprar uma faixa de Brand Affiliate independente produzida pela Empresa para colocação no stand;
- (d) Não pode fazer referência à Empresa em nenhuma forma de Material Publicitário que insinue que a mesma esteja a participar na Convenção. Em vez disso, qualquer publicidade ou material promocional aprovado pela Empresa tem de fazer referência específica a si como Brand Affiliate de nível Representante da Marca da Empresa, incluindo quaisquer mapas ou listas preparadas pelo promotor da Convenção;
- (e) Não pode utilizar a Convenção para promover qualquer produto, serviço ou oportunidade de negócio que não a oportunidade de negócio e Produtos da Empresa;
- (f) Durante a Convenção, tem de cumprir pessoalmente as Políticas e Procedimentos e é responsável (i) pelas acções de todos os indivíduos que trabalham no stand na Convenção, (ii) por todo o material distribuído na Convenção e (iii) por todos os outros aspectos da participação na Convenção; e
- (g) Além de outros recursos previstos nas Políticas e Procedimentos, a Empresa reserva-se o direito de negar a participação futura em Convenções em caso de violação de qualquer política numa Convenção.

6.3 Estabelecimentos de Serviços

Se detém ou é funcionário de um estabelecimento relacionado com serviços, pode fornecer os Produtos da Empresa aos clientes através destes estabelecimentos desde que providencie uma pré-selecção adequada e apoio contínuo aos seus clientes conforme previsto no Contrato, e desde que as vendas a retalho sejam autorizadas no seu mercado²⁷. Em qualquer caso, não podem estar visíveis ao público em geral faixas do Produto ou outro Material Publicitário por forma a atrair o mesmo ao estabelecimento para adquirir Produtos.

(a) Um estabelecimento relacionado com serviços é aquele cuja principal receita é obtida através da prestação de um serviço pessoal, em vez da venda de produtos, e cuja utilização pelos clientes é controlada por filiação ou marcação.

(b) Os Brand Affiliates apenas podem vender Produtos através de estabelecimentos relacionados com serviços se prestarem serviços relacionados com os Produtos. Por exemplo, os Produtos Pharmanex podem ser vendidos através de gabinetes de profissionais de cuidados de saúde, health clubs ou centros de fitness, desde que os produtos Pharmanex sejam claramente publicitados como suplementos alimentares. Os Produtos Nu Skin podem ser vendidos através de cabeleireiros, salões de beleza, manicuras ou solários.

6.4 O Direito de Decisão Final da Empresa

A Empresa reserva-se o direito, a seu exclusivo critério, de tomar uma decisão final relativamente a se um estabelecimento está relacionado com serviços ou é um local adequado para a venda dos Produtos.

7 Internet

7.1 Utilização da Internet no Negócio de Brand Affiliate

Pode utilizar a Internet para promover a Empresa, incluindo os seus Produtos, apenas se tal utilização for especificamente autorizada pelas Secções 7.2 ou 7.3 deste Capítulo 3 e se estiver de acordo com todas as disposições destas Políticas e Procedimentos, incluindo as Secções 2, 3, 4 e 5 deste Capítulo 3, e com as directrizes escritas para a utilização da Internet estabelecidas pela Empresa. São proibidas todas as outras utilizações da Internet para promover a Empresa ou os seus Produtos, ou o seu Plano de Desempenho de Vendas.

²⁷ Para obter mais informações consulte a Secção 3.11 do Capítulo 2.

7.2 Actividades Permitidas na Internet

Todos os Brand Affiliates podem utilizar a Internet da seguinte forma:

(a) Tem permissão para utilizar os sites de Brand Affiliate criados pela Empresa.

(b) Pode utilizar (i) sites de oportunidade de negócio genéricos, (ii) splash pages ou (iii) meios de comunicação sociais com ligações a sites da Empresa. Estas páginas genéricas não podem conter marcas registadas da Empresa ou outro material com direitos de autor e não podem conter informação sobre a mesma, os seus Produtos ou o seu negócio, ou imagens de Produtos ou instalações/pessoal corporativo. Também não podem conter informação falsa ou enganadora.

(c) Pode usar a Internet, incluindo sites de redes sociais, blogues, meios de comunicação sociais e aplicações e outros sites que tenham conteúdo que seja baseado na participação de utilizadores e conteúdo gerado pelo utilizador, fóruns, blogues, wikis e podcasts (por exemplo, Facebook, Twitter, Flickr, etc.) para (1) comunicar informação preliminar sobre a Empresa ou o seu envolvimento com a Empresa, (2) encaminhar os utilizadores para um site de Marketing de Internet da Empresa ou um Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca registado e (3) publicar Materiais de Apoio ao Negócio produzidos pela Empresa, que foram aprovados pela mesma, para publicar em blogues pessoais ou sites de redes sociais; desde que, contudo, tal comunicação e utilização seja (i) incidental para a utilização primária de tal fórum, site, blogue, wiki ou podcast, ou outra forma de utilização da Internet, e (ii) não seja um site de Marketing de Internet. Conforme definido na Secção 7.3 deste Capítulo, apenas os Brand Affiliates Director Executivo da Marca podem manter um site de Marketing de Internet. A Empresa tem o direito de decidir, a seu exclusivo critério, se a sua utilização da Internet é permitida de acordo com esta Secção, ou se tal utilização é um site de Marketing de Internet proibido. Adicionalmente, tem de cumprir as directrizes publicadas pela Empresa, que regem a utilização da Internet. Estas directrizes podem mudar ocasionalmente e é da sua responsabilidade conhecer as actuais e cumpri-las. Em caso de violação, para além de ser-lhe aplicada uma acção disciplinar de acordo com o Capítulo 6 destas Políticas e Procedimentos, a Empresa pode solicitar que remova de imediato qualquer informação ou site de marketing que esteja em violação das políticas da Empresa.

Exemplos de Utilizações Permitidas por Brand Affiliates Não Director Executivo da Marca

Se possuir uma página pessoal do Facebook onde publica informação variada, poderá publicar a informação de que é um Brand Affiliate Nu Skin, informação acerca de eventos da Nu Skin em que participou e informação preliminar acerca da Nu Skin e encaminhar os leitores para um site de Marketing da Empresa ou um Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca para informação adicional.

Se possuir um blogue especial ou site de rede social, pode divulgar que é um Brand Affiliate de

produtos ageLOC e que outros podem inscrever-se como Brand Affiliates e contactá-los caso estejam interessados em falar consigo sobre o negócio.

Exemplos de Utilizações Não Permitidas por Brand Affiliates Não Director Executivo da Marca

Uma página de Facebook principalmente dedicada à Nu Skin, que inclua materiais de marketing publicados não aprovados pela Empresa para o Facebook ou blogue, incluindo fotografias pessoais antes e depois, ou vídeos ou fotografias de antes e depois de terceiros, ou que seja uma página de fãs ou página similar que utilize as marcas registadas da Empresa, seria considerada um site de Marketing de Internet e constituiria uma violação da política para Brand Affiliates Não Director Executivo da Marca.

Um blogue ou site de rede social principalmente dedicado a Produtos ou oportunidades, isto é, que seja focado nas suas publicações e debates, cujo título seja uma marca registada ou slogan Nu Skin, ou que utilize conteúdo de marketing, seria um site de Marketing de Internet e constituiria uma violação de política para Brand Affiliates Não Director Executivo da Marca.

Os exemplos acima são apresentados apenas para efeitos de ilustração e não se destinam a ser uma lista exhaustiva de utilizações permitidas ou não permitidas da Internet, ou as condições ou factores que a Empresa irá considerar para determinar se qualquer uso em particular da Internet é ou não um site de Marketing de Internet.

7.3 Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca

De modo a proteger a integridade da Rede e a garantir que o conteúdo de marketing na Internet é apenas criado e publicado pelos Brand Affiliates com experiência e conhecimento significativos relativamente à Empresa e aos seus Produtos, apenas os Brand Affiliates Director Executivo da Marca (conforme definido na Secção 4.1 deste Capítulo 3) podem criar ou possuir um site de Marketing de Internet. Tais sites de Marketing de Internet serão considerados Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio e estarão sujeitos às Secções 4 e 5 deste Capítulo 3. Para além dos requisitos definidos na Secção 4 destas Políticas e Procedimentos relativamente aos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, os Sites de Marketing de Internet Director Executivo da Marca estão sujeitos às seguintes regras:

(a) Têm de ter submetido um Pedido de Registo para o local de qualquer Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca e de ter recebido um Aviso de Registo para tal Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca;

(b) Tem de notificar de imediato a Empresa se publicar qualquer informação no Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca relacionada com a Empresa, os seus Produtos, ou a oportunidade/Plano de Desempenho de Vendas, que não tenha sido previamente indicada à Empresa;

(c) Materiais descarregáveis, tais como PDF, vídeos, imagens, apresentações PowerPoint e outros ficheiros, são considerados Materiais de Apoio ao Negócio separados e tem de registá-los junto da Empresa e receber um Aviso de Registo antes de publicá-los no seu Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca;

(d) Quaisquer declarações de rendimento publicadas no Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca têm de incluir a versão mais recente do resumo de compensação de Brand Affiliate da Empresa e têm de cumprir todas as regras relativamente às declarações de ganhos de acordo com a Secção 3 deste Capítulo 3 das Políticas e Procedimentos;

(e) O seu Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca não pode conter mais de 50 páginas no total sem o consentimento escrito da Empresa. Tem de fornecer à Empresa os nomes de utilizador ou palavras-passe necessárias para aceder a todas as partes do Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca em

(f) Se a Empresa o notificar para remover ou eliminar qualquer informação do seu Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca, ou para efectuar modificações ou adicionar informação, como termos de responsabilidade de rendimento, tem de efectuar as alterações solicitadas no prazo de 24 horas (ou um período mais curto que a Empresa possa indicar a seu exclusivo critério), ou encerrar o Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca até tais alterações terem sido efectuadas.

7.4 Restrições Adicionais para Utilização da Internet

Todos os sites do Brand Affiliate, quer sejam Sites de Marketing de Internet Director Executivo da Marca ou sites de Brand Affiliate produzidos pela Empresa e qualquer outra forma de utilização da Internet permitida por estas Políticas e Procedimentos, incluindo vídeo e áudio na Internet, meios de comunicação sociais e outros sites que possuem conteúdo baseado na participação de utilizadores e conteúdo gerado pelos mesmos, têm de cumprir as seguintes regras:

(a) Não pode usar ou distribuir sites duplicados, excepto se forem produzidos pela Empresa;

(b) Não pode incluir qualquer propriedade intelectual ou informação sujeita a direitos de propriedade intelectual da Empresa ou terceiros nos nomes de domínio/URL únicos ou meta-tags dos seus sites, ou em qualquer outra forma de utilização da Internet, incluindo, mas não se limitando a tags, ligações, nomes de

blogues, sites de redes sociais, meios de comunicação sociais e aplicações, e outros sites que possuam conteúdo baseado na participação de utilizadores ou conteúdo gerado por utilizadores, fóruns, blogues, wikis e podcasts (por exemplo, Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr), ou como “fundo de ecrã”;

(c) Não pode registar o(s) seu(s) site(s) junto de motores de pesquisa ou directórios web usando propriedade intelectual ou qualquer informação sujeita a direitos de propriedade intelectual da Empresa ou de terceiros (por exemplo, marcas registadas, designações comerciais, segredos comerciais e material com direitos de autor) sem autorização por escrito do proprietário;

(d) Não pode usar ligações patrocinadas ou pagar para a publicação de anúncios junto de motores de pesquisa ou directórios web;

(e) Apenas pode promover os seus sites ou páginas através de contacto pessoal; e

(f) Apenas pode facultar ligações para o seu site ou páginas a partir de outros sites que foram registados junto da Empresa.

7.5 Vídeo e Áudio da Internet

Não lhe é permitido publicar qualquer conteúdo vídeo ou áudio criado, produzido ou detido por, ou relacionado com (i) a Empresa, os seus Produtos, Plano de Desempenho de Vendas ou Brand Affiliates, ou (ii) a sua pessoa ou qualquer terceiro, em qualquer site, excepto se tiver recebido autorização prévia por escrito da Empresa, ou se a referida publicação for especificamente permitida por esta Secção 7.5 deste Capítulo 3. Esta proibição inclui, mas não está limitada a gravações de vídeo ou áudio de pessoal da Empresa, ou eventos, reuniões, formação ou apresentações de vendas patrocinadas pela Empresa ou Brand Affiliate. Como excepção a estas regras, os Brand Affiliates Director Executivo da Marca podem publicar apresentações, áudio e vídeo, produzidas pela Empresa, especificamente autorizadas pela mesma para publicação na Internet por Brand Affiliates Director Executivo da Marca, ou nos seus sites de Marketing de Internet, bem como apresentações áudio e vídeo que tenham sido registadas junto da Empresa e para as quais tenha sido emitido um Aviso de Registo.

7.6 Vendas na Internet

Os produtos apenas podem ser vendidos na Internet através de sites da Empresa ou através de sites de Brand Affiliates detidos pela empresa e não podem ser vendidos através de sites de Brand Affiliates de qualquer tipo ou qualquer outra forma de uso da Internet, incluindo vídeo e áudio de Internet, sites de redes sociais, meios de comunicação sociais e aplicações, e outros sites que possuam conteúdo baseado na participação do utilizador e conteúdo gerado por utilizador, fóruns, blogues, wikis e podcasts (por exemplo, Facebook,

YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr). Os Sites de Marketing de Internet Director Executivo da Marca podem ter ligações para sites da Empresa. Esta restrição na venda de Internet inclui, mas não está limitada a leilões na Internet e sites de classificados como ebay.com ou craigslist.org.

7.7 Spam

Tem de cumprir todas as leis relativamente ao envio de mensagens electrónicas, privacidade e comunicações electrónicas e é seu dever informar-se e manter-se informado acerca dos requisitos destas leis. Não lhe é permitido enviar e-mails não solicitados relativamente ao seu site ou Conta de Brand Affiliate a indivíduos que não solicitaram especificamente a informação em relação à oportunidade de negócio da Empresa ou Produtos. No caso de um indivíduo que tenha anteriormente concordado em receber e-mails com informação acerca da oportunidade de negócio e/ou Produtos solicitar mais tarde a suspensão desses envios, terá de honrar de imediato esse pedido.

8 Serviços de Criação de Contactos; Não é Permitido Cobrar Honorários de Orador

8.1 Serviços de Criação de Contactos

Antes de vender, comprar ou usar qualquer contacto na promoção do negócio, tem de verificar se a informação foi adequadamente obtida e se é legal usá-la na zona onde está a contactar a informação identificada. Isto inclui garantir a conformidade do contacto com as leis no mercado, estado ou região onde o endereço do contacto está situado. Qualquer violação de leis relacionada com contactos é da exclusiva responsabilidade das pessoas que fornecem e contactam os contactos. A pessoa que é responsável pela violação tem de indemnizar a Empresa por quaisquer custos ou prejuízos decorrentes de infracções regulamentares ou pessoais em relação à utilização do contacto.

8.2 Não é Permitido Cobrar Honorários de Orador; Reuniões

Não pode cobrar honorários para falar em qualquer reunião de Brand Affiliate. Contudo, pode ser reembolsado pelas despesas razoáveis (por exemplo, viagem, hotel, refeições) que venha a incorrer para participar e falar numa reunião. No caso de participar numa reunião ou noutra função, pode cobrar honorários aos Brand Affiliates que nelas participem mas os mesmos não devem exceder o necessário para cobrir os custos de tais funções.

9 É Proibida a Gravação de Eventos da Empresa ou de Funcionários

Pode gravar qualquer evento patrocinado pela Empresa, ou qualquer discurso ou outra apresentação realizada por um colaborador ou outro representante da Empresa, em qualquer reunião ou evento **caso se** destine apenas ao seu uso pessoal e não seja publicado, distribuído, copiado ou emitido em qualquer formato ou meio, e não for mostrado a outros Brand Affiliates, potenciais Brand Affiliates ou clientes, qualquer que seja o local. Excepto para gravações para uso pessoal conforme descrito nesta Secção 9, não pode gravar qualquer evento patrocinado pela Empresa, qualquer discurso ou outra apresentação realizada por um colaborador ou outro representante da Empresa em qualquer reunião ou evento sem o consentimento prévio por escrito da mesma.

Chapter 4. Patrocínio

1 Ser um Patrocinador

1.1 Requisitos

Apenas pode agir na qualidade de Patrocinador se cumprir todos os requisitos e aceitar todas as responsabilidades descritas no Contrato.

1.2 A Incorporação de Novos Brand Affiliates

Pode sugerir Pessoas para se tornarem Brand Affiliates da Empresa através da celebração de um Contrato de Brand Affiliate online com a Empresa. Após a assinatura do Contrato de Brand Affiliate pela Empresa, os candidatos são colocados directamente abaixo do Patrocinador referenciado durante o processo de inscrição. Apesar de um Brand Affiliate recém-promovido poder ser referido como parte da sua Equipa, isto não cria em si qualquer forma de interesse de propriedade nessa Conta de Brand Affiliate ou relativamente a qualquer informação sobre essa Conta de Brand Affiliate. Todos os Brand Affiliates fazem parte da Rede, constituindo esta e qualquer informação sobre ela um activo que é detido unicamente pela Empresa e não pelo Patrocinador.

1.3 Intencionalmente deixado em branco

1.4 Distribuição de Contactos da Empresa

Quando a Empresa recebe pedidos de indivíduos relativamente aos Produtos da Empresa ou oportunidade de Negócio, encaminha estes indivíduos a Brand Affiliates a seu critério.

2 Responsabilidades de um Patrocinador

2.1 Dar formação a uma Equipa

Tem de supervisionar, dar formação, apoiar e comunicar continuamente com (i) qualquer Brand Affiliate que

patrocine, e (ii) a sua Equipa de forma consistente com os termos do Contrato. As suas responsabilidades incluem, mas não estão limitadas a:

(a) Fornecer formação em geral sobre vendas e organização, orientação e motivação em relação à sua Equipa, conforme definido no Plano de Desempenho de Vendas;

(b) Envidar os seus melhores esforços para garantir que todos os Brand Affiliates na sua Equipa compreendem adequadamente e cumprem os termos e condições do Contrato e as leis, disposições e regulamentos locais e nacionais aplicáveis;

(c) Intervir em quaisquer litígios entre um cliente e a sua Equipa e tentar resolvê-los rapidamente de forma amigável;

(d) Manter o contacto com a sua Equipa e estar disponível para responder a questões;

(e) Fornecer formação para garantir que as reuniões de vendas de Produto e oportunidade realizadas pela sua Equipa são realizadas de acordo com o Contrato, literatura actual da Empresa e com quaisquer leis, disposições e regulamentos aplicáveis;

(f) Monitorizar as actividades daqueles que patrocina pessoalmente e dos membros da sua Equipa. Trabalhar de boa-fé com a Empresa para evitar a violação destas Políticas e Procedimentos e a manipulação do Plano de Desempenho de Vendas;

(g) Supervisionar e apoiar os esforços da sua Equipa para vender os Produtos da Empresa aos clientes; e

(h) Cooperar com a Empresa relativamente a investigações da sua Equipa, e, após solicitação daquela, facultar toda a informação relevante à investigação.

2.2 Troca de Linha

Não pode incentivar, incitar, solicitar ou, de outro modo, ajudar outro Brand Affiliate a transferir-se para um Patrocinador diferente. Fazê-lo constitui uma interferência injustificada e não razoável no que diz respeito à relação contratual entre a Empresa e os seus Brand Affiliates. Esta proibição inclui, mas não está limitada a oferecer incentivos financeiros ou outros tangíveis para outro Brand Affiliate terminar uma Conta de Brand Affiliate já existente e depois inscrever-se novamente sob um Patrocinador diferente. Concorde que uma violação desta regra causa prejuízos irreparáveis à Empresa e concorda que a medida cautelar é uma resolução adequada para evitar este prejuízo. A Empresa também pode impor sanções em qualquer Conta de Brand Affiliate que solicite ou incite um Brand Affiliate existente a mudar de linhas de patrocínio.

2.3 Não é Necessária a Aquisição de Produtos ou Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio

Não pode solicitar a nenhum Brand Affiliate ou potencial Brand Affiliate a compra de quaisquer Produtos ou Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio, ou insinuar que seja necessária uma compra para adquirir esta qualidade.

2.4 Informação Correcta nos Formulários da Empresa

Não pode incentivar ou ajudar qualquer Brand Affiliate, ou potencial Brand Affiliate, a facultar informação falsa ou enganadora no seu Contrato de Brand Affiliate ou qualquer outro formulário da Empresa.

2.5 A Comunicação da sua Equipa com a Empresa

Não pode desencorajar, tentar evitar ou evitar, por motivo algum, qualquer Brand Affiliate a contactar directamente a Empresa, ou a Empresa a contactar directamente qualquer Brand Affiliate. É seu dever facilitar a comunicação entre qualquer Brand Affiliate na sua Equipa e na Empresa, a pedido de um Brand Affiliate ou a pedido da Empresa.

3 Actividade Comercial Internacional

3.1 Actividade Comercial Internacional

Sujeito aos termos do Contrato, pode realizar a Actividade Comercial como Brand Affiliate em qualquer Mercado Autorizado. Se o mercado for um Mercado Não Autorizado, então está limitado a fornecer cartões-de-visita e a realizar, organizar ou participar em reuniões onde o número de participantes, em qualquer reunião e contando consigo, não exceda cinco pessoas. Não pode usar folhetos, fazer chamadas, enviar e-mails em massa, publicitar ou solicitar em massa, de qualquer forma, para promover a participação nestas reuniões. Em Países Não Autorizados, não pode:

(a) Importar ou facilitar a importação de, vender, oferecer ou distribuir, de qualquer forma, Produtos da Empresa ou amostras de Produtos;

(b) Colocar qualquer tipo de anúncio ou distribuir quaisquer materiais promocionais, relativamente à Empresa, os seus Produtos ou a oportunidade, excepto quaisquer Materiais de Apoio ao Negócio Aprovados

pela Empresa que a mesma possa ter especificamente autorizado para distribuição num Mercado Não Autorizado designado;

(c) Solicitar ou negociar qualquer acordo, com o objectivo de comprometer um cidadão ou residente de um Mercado Não Autorizado, em relação à oportunidade, a um Patrocinador específico ou linha específica de patrocínio. Além disso, os Brand Affiliates não podem inscrever cidadãos ou residentes de Países Não Autorizados num Mercado Autorizado, ou usar, nessa situação, o formulário de Contrato de Brand Affiliate de um Mercado Autorizado, excepto se o cidadão ou residente do Mercado Não Autorizado tiver, na altura da inscrição, residência legal e autorização legal para trabalhar no Mercado Autorizado. É da responsabilidade do Patrocinador garantir a conformidade com os requisitos de residência e autorização de trabalho. Ser membro ou participar em ou ainda deter uma sociedade, parceria ou outra entidade legal num Mercado Autorizado não cumpre, por si só, os requisitos de residência ou autorização para trabalhar. Se um Participante numa Conta de Brand Affiliate não facultar o comprovativo de residência e a autorização de trabalho quando solicitado pela Empresa, a mesma pode, a seu exclusivo critério, declarar o Contrato de Brand Affiliate nulo desde a sua criação;

(d) Aceitar dinheiro ou outra consideração, ou estar envolvido em qualquer transacção financeira com qualquer potencial Brand Affiliate, quer pessoalmente ou através de um agente, para efeitos relacionados com os Produtos da Empresa ou a oportunidade, incluindo aluguer, leasing ou compra de instalações, com o objectivo de promover ou realizar negócios relacionados com a Empresa; ou

(e) Promover, facilitar ou realizar qualquer tipo de actividade que exceda os limites definidos nestas Políticas e Procedimentos ou que a Empresa, no seu entendimento, considere ser contraditória com o seu negócio ou interesses éticos na expansão internacional.

3.2 Reuniões num Mercado Autorizado com Participantes de um Mercado Não Autorizado

Caso esteja numa reunião num Mercado Autorizado com pessoas de um Mercado Não Autorizado que estão de visita, as mesmas estão sujeitas a todas as restrições associadas à sua residência ou cidadania num Mercado Não Autorizado. Isto significa, entre outras coisas, que não podem submeter um Contrato de Brand Affiliate para se tornarem Brand Affiliates ou comprar Produtos para importação (incluindo uso pessoal).

3.3 O Contrato de Patrocinador Internacional

Se desejar exercer uma actividade num Mercado Autorizado que não é o seu Mercado de Residência, tem de cumprir todas as leis aplicáveis desse Mercado específico, incluindo, mas não se limitando a todos os requisitos de impostos, imigração, vistos e licenças.

Além disso, antes de realizar qualquer Actividade Comercial num Mercado Autorizado que não seja o seu Mercado de Residência, tem de assinar um Contrato de Patrocinador Internacional, caso ainda não o tenha feito, quando submeteu o seu Contrato de Brand Affiliate. A Empresa, a seu exclusivo critério, reserva-se o direito, com aviso prévio por escrito, de rejeitar ou revogar a sua autorização como Patrocinador Internacional em qualquer Mercado Autorizado²⁸. Quando assina um Contrato de Patrocinador Internacional, a Empresa atribui-lhe o direito de promover novos Brand Affiliates num Mercado Autorizado que não o seu Mercado de Residência. Sujeito à Secção 3.11 do Capítulo 2, o Contrato de Patrocinador Internacional não lhe atribui o direito de comercializar Produtos em qualquer Mercado Autorizado.

3.4 China Continental

O modelo de negócio da Empresa na China Continental é diferente do modelo de negócio usado em qualquer outro mercado. A China Continental não é um Mercado Autorizado e antes de realizar aí um negócio tem de conhecer e cumprir todas as regras e condições actuais que a Empresa tem em vigor para operar na China Continental.

3.5 Proibição Expressa de Pré-Marketing em Determinados Países

A Empresa reserva-se o direito de designar determinados países, onde é expressamente proibida a realização de pré-marketing. É da sua responsabilidade, antes de levar a cabo quaisquer actividades anteriores à abertura do mercado num Mercado Não Autorizado, verificar, através do contacto actual com a Empresa, que o mercado no qual planeia realizar essas actividades não é um mercado proibido.

²⁸ **França:** A Empresa, a seu critério, reserva-se o direito, com aviso prévio por escrito, de rejeitar ou revogar a sua autorização como Patrocinador Internacional em qualquer Mercado Autorizado com um aviso prévio por escrito de 90 dias, excepto devido a conduta indevida grave ou violação grave do contrato.

3.6 Medidas aplicáveis em caso de violações contratuais

Além de outras penalizações permitidas pelo Contrato, caso não cumpra qualquer disposição da Secção 3 neste Capítulo 4, pode ser proibido de participar no mercado internacional afectado por um período considerado adequado pela Empresa e pode estar sujeito às penalizações definidas no Capítulo 6. As penalizações serão objectivas e não discriminatórias. Esta proibição pode incluir, mas não está limitada ao seguinte: limitar o seu direito de patrocinar novos Brand Affiliates no mercado internacional afectado; proibir o pagamento de Bónus a si e à sua linha ascendente sobre o volume que tenha gerado com a sua Equipa no respectivo mercado internacional. Em todos os mercados, por um período de um ano, não terá direito aos privilégios tradicionalmente atribuídos a Brand Affiliates, tal como o reconhecimento em eventos corporativos ou em literatura empresarial.

3.7 Petição para Autorização de Participação

Caso não tenha podido participar num mercado, devido a uma não conformidade com a Secção 3 deste Capítulo 4, tem de solicitar à Empresa, por escrito, uma autorização escrita para participar no mercado após ter terminado o período de proibição.

3.8 Sem Renúncia

As disposições da Secção 3 deste Capítulo 4 não renunciam aos direitos da Empresa conforme definido nestas Políticas e Procedimentos ou no Contrato.

Chapter 5. Acordos Restritivos

1 Propriedade da Rede

Reconhece e concorda que: (i) a Rede é protegida como um activo valioso exclusivo de segredo comercial que é detido pela Empresa; (ii) a Rede foi desenvolvida para o benefício exclusivo da Empresa e Brand Affiliates na medida em que promovem actividades empresariais autorizadas e Produtos da Empresa através da mesma; (iii) a protecção da Rede é fundamental para o sucesso contínuo da Empresa e dos Brand Affiliates; e (iv) uma violação das suas obrigações previstas neste Capítulo 5 inflige prejuízos irreparáveis na Rede, à Empresa e aos Brand Affiliates. Com base no anterior, concorda que o incumprimento das suas obrigações de acordo com o Capítulo 5 destas Políticas e Procedimentos constituiria uma interferência injustificada e não razoável no que diz respeito à relação contratual entre a Empresa, os seus Brand Affiliates e os clientes, e prejudicaria o interesse de negócio competitivo e integridade da Empresa e Rede.

2 Acordos Restritivos

2.1 Não Solicitação

(a) Venda de Produtos e Serviços de Terceiros. Não pode, de modo algum, directa ou indirectamente, promover, comercializar ou vender os produtos ou serviços de outra Entidade Comercial ou Individual na Rede, excepto se tiver uma relação comercial preexistente com esse Brand Affiliate antes de essa pessoa se ter tornado Brand Affiliate. Por exemplo, se for proprietário de um cabeleireiro e, na qualidade de Brand Affiliate, patrocinar um dos seus clientes que depois se venha a tornar um Brand Affiliate, pode continuar a vender ao seu cliente os seus serviços e os produtos de cabeleireiro do seu salão. Não obstante o anterior, não pode oferecer produtos, serviços ou oportunidades de terceiros em conjunto com a venda de Produtos ou associar produtos de terceiros, serviços ou oportunidades com Produtos, ou oferecer ou promover produtos, serviços ou oportunidades de terceiros em reuniões da Empresa ou Brand Affiliates, chamadas ou outras funções relacionadas com aquela, sem o consentimento prévio por escrito da mesma.

(b) Recrutar para outra Empresa de Vendas Directas. Não pode, de modo algum, directa ou indirectamente, recrutar, solicitar ou patrocinar qualquer Brand Affiliate ou cliente, para (i) estabelecer uma relação com, (ii) promover, vender ou comprar os produtos ou serviços de, (iii) participar como vendedor de,

(iv) ou, de outro modo, estar associado a uma Empresa de Vendas Directas, ou incentivar qualquer Brand Affiliate ou cliente a fazê-lo, ou terminar ou alterar a sua relação com a Empresa.

(c) Manter Obrigações. As suas obrigações, de acordo com esta Subsecção, mantêm-se em vigor por um período de dois anos, a partir da data em que renuncia, termina, transfere ou altera o estado de propriedade na sua Conta de Brand Affiliate, ou pelo período máximo permitido pela lei aplicável.

(d) Medida Cautelar. Além de outras compensações por prejuízos à Empresa, a medida calcular temporária ou permanente é uma resolução adequada para evitar danos adicionais à Rede e à Empresa.

2.2 Exclusividade

(a) Reconhece e concorda que um Brand Affiliate ou Conta de Brand Affiliate, bem como qualquer Pessoa que tenha uma Participação nesta (incluindo cônjuges e Coabitantes), que tenha atingido o nível de Rubi ou mais elevado, seja compensado, publicamente reconhecido e de outro modo promovido pela Empresa enquanto líder Brand Affiliate-chave. Enquanto Brand Affiliate com um nível Rubi ou mais elevado, espera-se que venda exclusivamente Produtos da Empresa, forme Brand Affiliates na sua Equipa e promova o negócio da Empresa. Assim, como condição para receber a compensação intermédia contínua nos Níveis de Representante da Marca 3 a 6 na sua Equipa, e o reconhecimento enquanto líder Brand Affiliate de nível Rubi ou superior em eventos da Empresa, não pode estar envolvido em nenhuma Actividade de Desenvolvimento de Negócio para qualquer outra Empresa de Vendas Directas.

(b) Se realizar qualquer Actividade de Desenvolvimento de Negócio para qualquer outra Empresa de Vendas Directas enquanto Brand Affiliate com um nível Rubi ou superior, a sua Conta de Brand Affiliate não será elegível para receber qualquer Bónus Intermédio de Representante da Marca nos níveis de Representante da Marca 3 a 6 na sua Equipa durante qualquer período no qual você, o seu cônjuge, coabitante ou qualquer Pessoa com uma Participação na sua Conta de Brand Affiliate, (i) efectue qualquer Actividade de Desenvolvimento de Negócio, ou (ii) mantenha uma Participação, sob qualquer forma, relativamente a tal Empresa de Vendas Directas, não obstante o número de Representantes da Marca Intermédios no seu primeiro nível ou outras qualificações para pagamento nos níveis 3 a 6.

(c) Nos 5 dias úteis seguintes ao primeiro compromisso assumido em qualquer Actividade de Desenvolvimento de Negócio para qualquer outra Empresa de Vendas Directas, concorda informar a Empresa de que você, o seu cônjuge, coabitante ou qualquer Pessoa com uma Participação na sua Conta de Brand Affiliate está a realizar a dita Actividade de Desenvolvimento de Negócio. Concorda ainda que, após realizá-la, deixará de ser elegível para receber os Bónus Intermédios de Representante da Marca nos Níveis de Representante da Marca 3 a 6 conforme definido no parágrafo anterior. Concorda ainda que (i) será

responsável por reembolsar a Empresa dos ditos Bónus que lhe foram pagos durante qualquer período após o seu envolvimento em tal Actividade de Desenvolvimento de Negócio quer faculte ou não o aviso à Empresa conforme exigido por este parágrafo (c), e (ii) a Empresa terá o direito de recuperar tal quantia compensando tal valor contra quaisquer outros Bónus passados, presentes ou futuros que possam ser-lhe devidos de acordo com o Plano de Desempenho de Vendas. A não notificação da Empresa em relação ao seu envolvimento em qualquer Actividade de Desenvolvimento de Negócio para qualquer outra Empresa de Vendas Directas será considerada uma violação destas Políticas e Procedimentos e pode resultar noutra acção a ser tomada pela Empresa, incluindo a cessação da sua Conta de Brand Affiliate.

2.3 Informação Confidencial

Como resultado da sua posição de Brand Affiliate, tem acesso a Informação Confidencial que reconhece ser exclusiva, altamente sensível e valiosa para o negócio da Empresa, informação à qual tem acesso apenas e exclusivamente com o objectivo de aumentar a venda de Produtos da Empresa e prospectar, formar e patrocinar terceiros que desejem tornar-se Brand Affiliates e desenvolver e promover o seu negócio. Você e a Empresa concordam e reconhecem que, salvo para o seu acordo de confidencialidade e de não divulgação, a Empresa não lhe disponibiliza Informação Confidencial. Durante a vigência do Contrato de Brand Affiliate e durante um período de quatro anos após o termo ou expiração do Acordo de Distribuição, não irá, por motivo algum, em seu nome, ou em nome de qualquer outra Pessoa:

- Divulgar qualquer Informação Confidencial relacionada com a Rede ou contida na mesma a quaisquer terceiros, directa ou indirectamente;
- Divulgar, directa ou indirectamente, a palavra-passe ou outro código de acesso à Rede;
- Utilizar a Informação Confidencial para concorrer com a Empresa, ou para qualquer objectivo que não seja promover a Empresa; ou
- Utilizar ou divulgar a qualquer Pessoa qualquer Informação Confidencial, relacionada com a Rede ou contida na mesma que tenha sido obtida enquanto o seu Contrato de Brand Affiliate estava em vigor.

Após a não renovação, rescisão ou termo da sua Conta de Brand Affiliate, irá prontamente destruir ou devolver à Empresa toda a Informação Confidencial. As obrigações desta Secção 2.3 manter-se-ão em vigor após a rescisão ou termo do Contrato de Brand Affiliate.

2.4 Confidencialidade da Informação da Conta de Brand Affiliate

Enquanto Brand Affiliate, pode, a exclusivo critério da Empresa, receber acesso à informação acerca de outras linhas de Distribuição e das suas Equipas com o único objectivo de permitir que dê apoio ao negócio a estas linhas de Distribuição e às suas Equipas. Esta informação é altamente confidencial e não pode divulgar informação acerca da Conta de Brand Affiliate e da sua Equipa a outros Brand Affiliates ou a qualquer outra parte. Ao aceder a tal informação, concorda expressamente com estas restrições e reconhece que, salvo para o seu acordo de confidencialidade e de não divulgação, a Empresa não lhe disponibiliza tal informação acerca de outras Linhas de Distribuição e das respectivas Equipas.

2.5 Acordo de Respeito Mútuo

Em consideração do reconhecimento, Bónus e outras compensações que recebe da Empresa enquanto Brand Affiliate, não irá desacreditar a Empresa, ou qualquer outra empresa ou pessoa, incluindo, mas não se limitando a outros Brand Affiliates, Produtos da Empresa, Plano de Desempenho de Vendas, Políticas e Procedimentos ou funcionários da Empresa. O Descrédito pode levar à extinção da sua Conta de Brand Affiliate.

2.6 Medidas de correcção

Reconhece que a Empresa sofreria prejuízos irreparáveis como resultado de qualquer divulgação não autorizada ou utilização de Informação Confidencial, incluindo a Rede ou recrutar Brand Affiliates actuais para outra Empresa de Vendas Directas em violação da Secção 2.1 deste Capítulo 5 e que os prejuízos monetários são insuficientes para compensar a Empresa por tal prejuízo. Deste modo, caso esteja a violar qualquer um dos requisitos deste Capítulo 5, a Empresa tem o direito de aplicar uma injunção ou ordem de restrição temporária sem avisá-lo previamente, limitando qualquer divulgação não autorizada ou uso de Informação Confidencial, cuja medida pode ser em adição a qualquer outra resolução legal disponível, incluindo prejuízos. Em tal acção, se for dada razão à Empresa, concorda que irá reembolsá-la pelos seus custos e valores razoáveis pagos aos advogados associados à acção legal tomada. Relativamente à Empresa, renuncia a todos os requisitos vinculativos de outro modo aplicáveis a uma ordem de restrição temporária e/ou Injunção.

2.7 Aplicabilidade

No caso de qualquer disposição deste Capítulo 5 ser alguma vez considerada ou julgada por um tribunal de

jurisdição competente, ou árbitro com jurisdição adequada, como excedendo os limites permitidos por lei, as restantes disposições serão, no entanto, válidas e aplicáveis na extensão máxima permitida por tal tribunal ou árbitro, sendo tais disposições alteradas até às limitações máximas permitidas conforme determinado por esse tribunal ou árbitro. O restante das proibições e protecções deste Capítulo 5 permanecerão plenamente em vigor.

Chapter 6. Execução do Contrato

1 O Contrato

Concorda que a relação entre si e a Empresa tem como base a totalidade do Contrato escrito. Este pode ser alterado pela Empresa conforme referido nestas Políticas e Procedimentos. Não pode ser alterado, excepto se a alteração for escrita e assinada por si e por um representante da Empresa legalmente autorizado. Nem você nem a Empresa podem reivindicar que o Contrato (i) tenha sido modificado ou alterado por qualquer prática, negociação ou procedimento, (ii) tenha sido modificado ou alterado verbalmente por um responsável ou funcionários da Empresa, ou (iii) que existe um quase-contrato ou um contrato de facto, implícito entre ambas as partes.

2 Actos de Participantes numa Conta de Brand Affiliate

Os actos de qualquer Participante, incluído um cônjuge, qualquer parceiro ou agente de um Brand Affiliate serão considerados como sendo os actos da Conta de Brand Affiliate e sujeitos aos termos de condições do Contrato.

3 Procedimentos para Investigação, Disciplina e Cessação

3.1 Comunicações de Alegadas Violações

Todas as comunicações de violações têm de ser efectuadas por escrito e enviadas à atenção do Comité de Avaliação de Conformidade de Brand Affiliate da Empresa (“CRC”) por um indivíduo que tenha conhecimento pessoal da alegada violação. A Empresa também pode investigar uma alegada violação de que tenha conhecimento através das suas fontes independentes ou investigações internas. A Empresa pode tomar medidas tendo em conta as suas investigações internas em qualquer altura, e não está limitada pelos limites de tempo definidos na Secção 3.2 deste Capítulo 6.

3.2 Prazo para Comunicações de Violações

PARA EVITAR QUE DECLARAÇÕES PRESCRITAS AFECTEM AS ACTIVIDADES COMERCIAIS

DAS CONTAS DE BRAND AFFILIATE E DA EMPRESA, ESTA NÃO TOMARÁ QUALQUER MEDIDA SOBRE UMA ALEGADA VIOLAÇÃO DOS TERMOS E CONDIÇÕES DO CONTRATO, NÃO SUBMETIDA POR ESCRITO AO CRC DA EMPRESA, NO PRAZO DE DOIS ANOS A PARTIR DA PRIMEIRA OCORRÊNCIA DA ALEGADA VIOLAÇÃO. AS ALEGADAS VIOLAÇÕES SERÃO REFERIDAS COMO “LITÍGIOS”, AS QUAIS TAMBÉM SÃO DEFINIDAS NO GLOSSÁRIO DE TERMOS DEFINIDOS NA SECÇÃO 3 DO CAPÍTULO 7.

3.3 Equilíbrio dos Direitos de Privacidade

Os procedimentos de investigação da Empresa e o processo de resolução do Litígio destinam-se a equilibrar os seus direitos de privacidade e os direitos dos outros Brand Affiliates bem como os direitos da Empresa. Por isso, até o Litígio ter sido enviado para arbitragem, toda a informação e provas recebidas pela Empresa serão disponibilizadas apenas a si e a outros Brand Affiliates envolvidos no mesmo se a Empresa considerar necessário. Antes de disponibilizar qualquer informação, a Empresa considerará (i) a complexidade do Litígio; (ii) o dever de equilibrar os direitos de privacidade e obrigações de divulgação. Se o Litígio for encaminhado para arbitragem, toda a informação e provas serão disponibilizadas de acordo com as regras e procedimentos para arbitragem de Litígios descritos no Capítulo 7.

3.4 Procedimento

Os seus direitos ao abrigo do Contrato dependem do seu cumprimento de todas as suas obrigações previstas no mesmo. Se a Empresa determinar que violou os termos do Contrato, então, com base na natureza do Litígio, pode, a seu exclusivo critério, proceder do seguinte modo: (i) rescindir de imediato a sua Conta de Brand Affiliate ou tomar qualquer medida adequada conforme disposto na Secção 3.7 deste Capítulo 6; (ii) proceder directamente para arbitragem de acordo com o Capítulo 7, ou (iii) processar o alegado Litígio de acordo com os seguintes procedimentos:

(a) Notificação Escrita. Irá receber uma notificação escrita da Empresa a informar que está ou poderá estar em violação do Contrato.

(b) Respostas e Proibições da Empresa. Terá 10 dias úteis, a partir da data da notificação escrita, durante os quais pode apresentar, por escrito, toda a informação que considere relevante para o alegado Litígio. Pode facultar informação acerca de indivíduos que tenham informação relevante juntamente com os seus nomes e endereços, outra informação de contacto adequada e cópias de todos os documentos relevantes. Caso não responda à notificação escrita ou não forneça todos os factos e informação relevantes, a

Empresa pode tomar uma medida que considere ser adequada. Tem o direito de proibir as actividades da sua Conta de Brand Affiliate (efectuar encomendas de Produtos, promoção, receber Bónus, etc.), a partir do momento em que a notificação escrita lhe é enviada e até ser conhecida a decisão final.

(c) CRC. A Empresa irá avaliar qualquer informação submetida por si dentro do período de 10 dias ou através de fontes colaterais, bem como qualquer informação que a Empresa tenha descoberto de forma independente. O CRC irá tomar uma decisão final relativamente ao Litígio e à medida que a empresa tomará, se for o caso, e irá enviar-lhe uma cópia da decisão tomada. A Empresa pode, a seu exclusivo critério, enviar uma cópia da decisão do CRC a outras partes interessadas.

3.5 Comité de Recurso de Conformidade de Brand Affiliate (CAC)

Se a Empresa tomar uma medida imediata, conforme disposto na Secção 3.7 deste Capítulo 6, ou o CAC tiver proferido uma decisão relativamente ao Litígio, então terá 10 dias úteis a partir da data da notificação escrita para submeter por escrito o seu recurso ao CAC. O seu recurso escrito deverá incluir uma descrição da sua objecção face à acção imediata da Empresa ou decisão do CRC. No prazo de 90 dias a partir da recepção da sua notificação escrita, o CAC irá avaliar o seu recurso e enviar uma notificação escrita dando conta (i) da sua decisão final, (ii) que a sua avaliação irá necessitar de tempo adicional, ou (iii) que o assunto deverá prosseguir directamente para arbitragem de acordo com o Capítulo 7. Se o CAC tiver decidido que o assunto deverá prosseguir directamente para arbitragem e não desejar participar na mesma, estará, não obstante, vinculado à decisão do processo de arbitragem. Quando o CAC tiver tomado uma decisão final, irá enviar-lhe uma notificação escrita e terá 60 dias, a partir da data dessa decisão, para solicitar arbitragem, relativamente à mesma.

3.6 Acções da Empresa por Violação do Contrato

Caso a Empresa considere que ocorreu uma violação do Contrato, pode, a seu exclusivo critério, que terá como base critérios objectivos e não discriminatórios, terminar o seu Contrato. Além de, ou em vez de terminar o seu Contrato, a Empresa poderá tomar qualquer outra medida que considere adequada, incluindo qualquer uma ou todas as que se seguem (o que será determinado com base no tipo de violação contratual):

(a) Notificá-lo por escrito sobre as suas preocupações e sobre a intenção de a mesma descontinuar os seus direitos nos termos do Contrato caso persista a falta de desempenho;

(b) Suspender os seus direitos previstos no Contrato;

(c) Monitorizar o seu desempenho futuro ao longo de um período de tempo específico;

(d) Identificar medidas específicas que tem de adoptar para corrigir a sua falta de desempenho e solicitar que faculte à Empresa uma descrição escrita do que pretende fazer para cumprir as suas obrigações Contratuais;

(e) Deixar de realizar as obrigações da Empresa e suspender os seus privilégios, previstos no Contrato, incluindo, sem limitação, terminar ou suspender o seu direito a receber prémios, terminar o seu direito a ser reconhecido em eventos empresariais ou em meios de comunicação empresariais (publicações, vídeos, etc.), terminar o seu direito de participar em eventos patrocinados pela Empresa ou eventos patrocinados pelo Brand Affiliate, terminar o seu direito de efectuar encomendas para Produtos da Empresa, terminar o seu direito de receber promoções dentro do Plano de Desempenho de Vendas, ou terminar o seu direito de participar como Patrocinador Internacional, reduzir o seu nível e terminar o seu direito de receber Bónus em volumes de um ou mais níveis da sua Equipa de acordo com o parágrafo 6.6 do Capítulo 2; terminar o seu estado ou elegibilidade para ser reconhecido e compensado enquanto “Representante da Marca” de acordo com o Plano de Desempenho de Vendas;

(f) Reduzir o pagamento de toda e qualquer parte do seu Bónus, que obteve com as vendas que realizou, ou toda e qualquer parte da sua Equipa de acordo com as disposições do parágrafo 6.6 do Capítulo 2;

(g) Reatribuir toda ou parte da sua Equipa a um Patrocinador diferente;

(h) Recuperar a partir da sua Conta de Brand Affiliate quaisquer prejuízos razoáveis provocados pela violação;

(l) Tomar qualquer medida que a Empresa considere adequada para se proteger e à sua Rede; e

(j) Procurar uma medida cautelar ou qualquer outra resolução disponível na lei.

3.7 Acção Imediata

Se a Empresa determinar, a seu exclusivo critério, que um Litígio requer acção imediata, ou a Empresa o tiver previamente notificado de que irá tomar uma medida imediata para violações ou medidas similares àquelas descritas em tal notificação, então irá adoptar qualquer medida imediata ou resolução que considere apropriada, incluindo a cessação da sua Conta de Brand Affiliate ou o seu direito de receber Bónus, ou efectuar encomendas de Produtos da Empresa. A empresa irá enviar-lhe uma notificação escrita sobre a medida a tomar. Terá 10 dias úteis para apresentar o recurso da medida da Empresa, conforme disposto neste Capítulo 6.

3.8 Medidas de correcção

A Empresa reserva-se o direito, a seu exclusivo critério, de exercer qualquer resolução disponível neste Capítulo 6. Qualquer falha ou atraso da Empresa em exercer tais resoluções não irá servir como renúncia de tais resoluções.

3.9 Cessação do Seu Contrato

(a) Sujeito às condi es desta Sec o 3.9 do Capítulo 6, (i) pode terminar a sua Conta de Brand Affiliate em qualquer altura²⁹, e sem incorrer em quaisquer custos ou penalidade devido a esta cessa o, enviando   Empresa uma notifica o escrita assinada de cessa o; (ii) a Empresa pode cessar a sua Conta de Brand Affiliate conforme disposto neste Capítulo 6; e (iii) pode fazê-lo sem aviso, caso não tenha realizado qualquer Actividade Comercial na sua conta durante um período de 12 ou mais meses consecutivos³⁰.

²⁹ Tem o direito de, no prazo de 14 dias após submeter o Contrato de Brand Affiliate, cancel -lo com efeito imediato ao enviar uma notifica o escrita   Empresa, caso esse em que tem o direito de (*o período de tempo pode ser diferente dependendo do Mercado Autorizado – consultar o final desta Referência para os períodos de tempo específicos de cada mercado*):

- (i) Recuperar quaisquer valores que tenha pago   Empresa de acordo com as disposi es deste sistema de venda e deste Contrato; e
- (ii) Devolver ao Escritório Local Nu Skin qualquer bem que tenha adquirido dentro desse período, de acordo com este sistema de venda, e que permaneça por vender desde que tais bens não vendidos permaneçam na condi o em que estavam na altura da compra (em condi o de revenda) e recuperar quaisquer valores pagos relativamente a tais bens; e
- (iii) Cancelar quaisquer serviços que tenha encomendado dentro desse período de acordo com este sistema de venda, e recuperar quaisquer valores pagos relativos a tais serviços ainda não prestados.

De modo a recuperar quaisquer valores de acordo com (i) ou (iii) acima, tem de, no prazo de 14 dias após a entrada em vigor do presente Contrato, entregar no Escritório Local Nu Skin uma notifica o escrita solicitando o reembolso de tais valores, sendo reembolsado pelo Escritório Local Nu Skin por tais valores que possa legalmente ter direito a recuperar dentro de um período razoável de tempo após a data de recep o de tal notifica o (*A Itália requer um reembolso no prazo de 30 dias*).

Rússia e Ucrânia: A compensa o apenas pode ser efectuada a favor do comprador.

De modo a recuperar os valores pagos pelos bens, de acordo com o ponto (ii) acima, tem de entregar quaisquer bens (que já não estejam na posse do Escritório Local Nu Skin), os quais pretenda devolver, no prazo de 21 dias após enviar a sua notifica o de cessa o ao Escritório Local Nu Skin. Deverá suportar o custo de tal entrega. Os valores pagos relativamente a esses bens são-lhe devidos contra entrega dos mesmos ou de imediato se os bens ainda não lhe tiverem sido entregues.

A Empresa não tem o direito de cobrar um valor de processamento relativo aos bens devolvidos de acordo com o ponto (ii) acima, ou relativo aos serviços cancelados de acordo com o ponto (iii) acima.

De um modo geral, dispõe de 14 dias para exercer os seus direitos. Contudo, na Rússia, o período   de 7 dias; na Ucrânia, o período   de 7 dias; e na Su a, a notifica o de cessa o entra em vigor após a recep o.

³⁰ **França:** A Empresa notificará o Brand Affiliate 30 dias antes da cessa o da Conta de Brand Affiliate caso o mesmo não tenha realizado qualquer Actividade Comercial durante um período de 12 ou mais meses consecutivos.

Consulte as Referências neste parágrafo em relação aos direitos específicos que possa ter relativamente à cessação e recuperação de valores pagos à Empresa.

(b) Se terminar a sua Conta de Brand Affiliate, a cessação entra em vigor na data que ocorra mais tarde: (i) a data em que a Empresa recebe a sua notificação escrita de cessação, (ii) a data especificada na sua notificação escrita.

(c) A cessação da sua Conta de Brand Affiliate resulta na perda de todos os direitos e benefícios como Brand Affiliate, incluindo a perda permanente da sua Equipa. Após a sua Conta de Brand Affiliate ter terminado, quer por si ou pela Empresa, pode candidatar-se para tornar-se novamente um Brand Affiliate submetendo à Empresa um novo Contrato de Brand Affiliate uma vez cumprido o período definido no Capítulo 1, Secção 3.3 destas Políticas e Procedimentos. A exigência de ter de submeter um novo Contrato de Brand Affiliate é obrigatória, independentemente de estar a candidatar-se para ser um Brand Affiliate sob o seu antigo Patrocinador ou sob um novo Patrocinador.

(d) Após a cessação de uma Conta de Brand Affiliate por qualquer motivo, se existir alguma investigação pendente de e/ou uma questão legal não resolvida relacionada com a Conta de Brand Affiliate que inclua qualquer violação do Contrato, alegada ou real, a Equipa não pode ser transferida até todas as investigações pendentes e/ou questões legais terem sido resolvidas pela Empresa e todas as sanções terem sido totalmente cumpridas.

(e) As obrigações do Contrato descritas no Capítulo 5 irão manter-se em vigor após o cancelamento, termo ou rescisão do Contrato. Quaisquer outras disposições ou partes das mesmas que pela sua natureza, deverão manter-se em vigor após o cancelamento, termo ou rescisão, manter-se-ão também em vigor durante o período especificado.

Chapter 7. Arbitragem

1 O que é Arbitragem Obrigatória

De modo a agilizar a resolução de todos os Litígios, a Empresa instituiu um procedimento de arbitragem obrigatório. A arbitragem é o encaminhamento de um Litígio para um terceiro imparcial seleccionado por si, pela Empresa e por outros Brand Affiliates envolvidos no Litígio. Um árbitro actua como juiz, ouve as provas das partes e emite uma decisão vinculativa. A decisão do árbitro é aplicável por um tribunal. O objectivo da arbitragem é a disposição final das diferenças das partes, de uma forma mais rápida, menos dispendiosa e, talvez, menos formal do que a praticada nos tribunais.

2 A Arbitragem é Obrigatória e Vinculativa para todos os Litígios

AMBAS AS PARTES CONCORDAM QUE A ARBITRAGEM OBRIGATÓRIA E VINCULATIVA É A ÚNICA FORMA DE RESOLVER TODOS E QUAISQUER LITÍGIOS. RENÚNCIA A TODOS OS DIREITOS DE UM JULGAMENTO POR JÚRI OU TRIBUNAL PARA RESOLVER UM LITÍGIO. A ARBITRAGEM É FINAL E A DECISÃO NÃO PODE SER ALVO DE RECURSO. O ESTADO DO UTAH, NOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA, SERÁ O LOCAL EXCLUSIVO PARA ARBITRAGEM DE TODOS OS LITÍGIOS.

3 Definição de um Litígio

Um “Litígio” significa “TODA E QUALQUER RECLAMAÇÃO, LITÍGIO, ACÇÃO JUDICIAL OU QUEIXA PASSADA, PRESENTE OU FUTURA, COM BASE EM CONTRATO, ACTO ILÍCITO, ESTATUTO, LEI, RESPONSABILIDADE DE PRODUTO, EQUIDADE OU QUALQUER OUTRA ACÇÃO JUDICIAL, (I) QUE DERIVE DE OU ESTEJA RELACIONADA COM ESTE CONTRATO, (II) ENTRE SI E OUTROS BRAND AFFILIATES, QUE DERIVE DE OU ESTEJA RELACIONADA COM UMA CONTA DE BRAND AFFILIATE, OU AS SUAS RELAÇÕES COMERCIAIS, COMO EMPRESÁRIOS INDEPENDENTES DA EMPRESA, (III) ENTRE SI E A EMPRESA, (IV) RELACIONADA COM A EMPRESA OU AS SUAS ENTIDADES AFILIADAS

PASSADAS OU PRESENTES, OS SEUS PROPRIETÁRIOS, DIRECTORES, RESPONSÁVEIS, FUNCIONÁRIOS, INVESTIDORES OU FORNECEDORES, (V) RELACIONADA COM PRODUTOS, (VI) RELATIVAMENTE À RESOLUÇÃO DA EMPRESA DE QUALQUER OUTRO ASPECTO QUE AFECTA A SUA CONTA DE BRAND AFFILIATE, OU QUE DERIVE DE OU ESTEJA RELACIONADA COM O NEGÓCIO DA EMPRESA, INCLUINDO O SEU DESACORDO COM AS ACÇÕES DISCIPLINARES DA EMPRESA OU INTERPRETAÇÃO DO CONTRATO.”

4 Mediação

A mediação é um processo onde um terceiro neutro tenta resolver um Litígio entre partes em contenda. O objectivo do mediador é aumentar a compreensão mútua das partes sobre o Litígio e levá-las a ajustar as suas posições, uma face à outra, e, eventualmente, a reconciliá-las. Se todas as partes que participaram nos procedimentos do CRC concordarem com a mediação, a Empresa irá facultar uma mediação que ocorrerá em Salt Lake City, Utah, EUA. nos escritórios externos da assessoria jurídica da Empresa. A mediação será realizada em inglês. Todas as taxas e custos da mediação serão suportados de igual forma pelas partes na mediação. Se nem todas as partes concordarem com a mediação, o Litígio será submetido a arbitragem conforme disposto neste Capítulo 7.

5 Pedido de Arbitragem

Para facilidade de consulta, todas as partes que participaram no procedimento do CAC, e que irão participar na arbitragem, incluindo a Empresa, podem ser referidas como “**Participantes**”, neste Capítulo 7. Dentro de 60 dias a partir da data da decisão do CAC, qualquer Participante, que não esteja satisfeito com a decisão daquele irá notificar por escrito todos os outros Participantes no procedimento do CAC de que solicita que o Litígio seja encaminhado para arbitragem perante um árbitro terceiro neutro (“**Pedido de Arbitragem**”). A não entrega atempada de um Pedido de Arbitragem irá constituir a aceitação da decisão do CAC e o Participante concorda em cumprir os termos da decisão. Dentro de um período de tempo razoável após a recepção do Pedido de Arbitragem, a Empresa, através da sua assessoria jurídica externa, irá contactar todos os Participantes relativamente a uma data de arbitragem e facultar uma lista de potenciais árbitros.

6 Procedimentos de Arbitragem

6.1 Regras de Arbitragem; Local

A arbitragem será conduzida por um árbitro profissional que foi acordado pelos Participantes. A arbitragem será realizada de acordo com o Utah Uniform Arbitration Act. A arbitragem será realizada em Salt Lake City, Utah, EUA., nos escritórios da assessoria jurídica externa da Empresa.

6.2 Procedimento Probatório

O árbitro terá o poder de ordenar uma troca de informação de pré-arbitragem pelos Participantes, incluindo, mas não limitada à produção de documentos solicitados, troca de resumos de depoimentos de testemunhas propostas ou não e o depoimento das testemunhas e dos Participantes. Adicionalmente, sujeito à aprovação do árbitro seleccionado, os Participantes podem submeter um resumo de pré-arbitragem definindo as causas legais da acção e os antecedentes da discórdia.

6.3 Data de Arbitragem

Salvo se todos os Participantes concordarem em prolongar a data de arbitragem, esta irá ocorrer no prazo máximo de seis meses após a data de Pedido de Arbitragem.

6.4 Idioma

A arbitragem será realizada em inglês, mas a pedido e a expensas do Participante que o solicita, os documentos e testemunhos serão traduzidos para o idioma da preferência do Participante.

6.5 Inexistência de Acções Colectivas

Nenhum Litígio será adjudicado, em arbitragem ou qualquer outro procedimento judicial, como uma acção colectiva.

6.6 Participantes Permitidos

Cada Participante na arbitragem está limitado à participação do Participante, os indivíduos incluídos no Contrato de Brand Affiliate do Participante, e não mais de dois advogados por Participante.

6.7 Honorários e Despesas do Árbitro

Todos os honorários e despesas do árbitro serão suportados, de igual modo pelos Participantes na arbitragem.

6.8 Decisões

(a) A arbitragem será final e vinculativa.. Será uma resolução de todas as alegações e litígios entre os Participantes na arbitragem. O julgamento, após a decisão por parte do árbitro, pode ser submetido a qualquer tribunal do estado do Utah, EUA. Todos os Brand Affiliates de linha ascendente e Equipas dos Participantes estarão vinculados pela decisão de arbitragem final.

(b) Qualquer decisão por parte do árbitro será por escrito e terá como base a aplicação de regras rigorosas da lei aos factos apresentados ao árbitro. O árbitro está autorizado a atribuir ao Participante quaisquer valores que sejam considerados adequados para o tempo, despesa e inconvenientes da arbitragem, incluindo honorários de arbitragem e honorários de advogados. Contudo, os danos punitivos não serão autorizados em qualquer Litígio. **NEM O PARTICIPANTE NEM A EMPRESA, NEM QUAISQUER ENTIDADES, RESPONSÁVEIS, DIRECTORES, FUNCIONÁRIOS, INVESTIDORES OU FORNECEDORES RELACIONADOS COM A EMPRESA TERÃO QUALQUER RESPONSABILIDADE POR QUAISQUER DANOS PUNITIVOS, INCIDENTAIS, CONSEQUENCIAIS, ESPECIAIS OU INDIRECTOS, INCLUINDO PERDA DE FUTURO RENDIMENTO OU VALOR, OU PERDA DE REPUTAÇÃO COMERCIAL OU OPORTUNIDADE RELATIVA À VIOLAÇÃO OU ALEGADA VIOLAÇÃO DO CONTRATO OU POR QUALQUER ACTO, OMISSÃO OU OUTRA CONDUTA QUE SEJA PROVENIENTE DO ESTADO DO PARTICIPANTE COMO EMPRESÁRIO INDEPENDENTE E BRAND AFFILIATE DOS PRODUTOS DA EMPRESA.**

6.9 Confidencialidade

Todos os procedimentos de arbitragem serão confidenciais e vedados ao público. Salvo se exigido por lei e o uso por parte da Empresa da decisão de um árbitro como precedente para decidir futuros Litígios, nem um Participante nem o árbitro podem divulgar a existência, conteúdo ou resultados de qualquer arbitragem sem consentimento prévio escrito de todos os Participantes.

6.10 Aplicação de Decisão; Medida Cautelar

Não obstante esta política de arbitragem, qualquer Participante pode dirigir-se a um tribunal de jurisdição competente no condado e estado do Utah, EUA., ou em qualquer outra jurisdição, se necessário, (i) para aplicar uma decisão de arbitragem ou a medida cautelar atribuída por uma arbitragem, ou (ii) para solicitar uma ordem de restrição temporária, injunção preliminar, ou outra medida cautelar anterior, durante a pendência de, ou após a decisão em qualquer procedimento de arbitragem. A interposição de qualquer acção num tribunal para redução equitativa, ou para aplicar uma decisão ou ordem de arbitragem, não irá constituir uma renúncia de obrigação de qualquer Participante de submeter qualquer Litígio à arbitragem.

6.11 Vigência

O seu acordo relativamente à arbitragem irá manter-se em vigor após qualquer termo ou rescisão do Contrato ou quaisquer outros acordos entre si e a Empresa.

7 Reclamações de Terceiros

Por forma a proteger a Empresa, os seus bens e a sua reputação das reclamações ou litígios criados por terceiros (não-Brand Affiliate), a Empresa requer o seguinte: se algum Brand Affiliate for acusado de qualquer infracção de direitos proprietários de qualquer terceiro (que não seja Brand Affiliate), que derive de quaisquer bens proprietários da Empresa, ou se o Brand Affiliate se tornar alvo de qualquer reclamação ou processo relacionado com a conduta, relativamente ao negócio desse Brand Affiliate ou qualquer outra acção que afecte negativamente, directa ou indirectamente, ou coloca a Empresa, a sua reputação, ou qualquer um dos seus bens tangíveis ou intangíveis em risco, o Brand Affiliate afectado irá notificar de imediato a Empresa. A Empresa pode, a suas próprias expensas e após aviso razoável, tomar qualquer medida que considere necessária (incluindo, mas não se limitando a controlar qualquer litígio ou negociações de transacção relacionadas com o mesmo) para proteger-se, à sua reputação e à sua propriedade tangível e intangível. O Brand Affiliate não irá tomar uma medida relacionada com essa reclamação e acção, salvo se a Empresa o consentir, e nesse caso o consentimento não será injustificadamente recusado.

Chapter 8. Termos Gerais

1 Termos Gerais

1.1 Alterações ao Contrato

A Empresa reserva-se expressamente o direito de efectuar quaisquer modificações ao Contrato após 30 dias de aviso, através de publicação nos sites da Empresa, canais normais de comunicação com os Brand Affiliates, ou conforme disposto na Secção 1.6 deste Capítulo 8. Concorde que 30 dias após tal aviso, qualquer modificação torna-se efectiva e é automaticamente incorporada no Contrato entre si e a Empresa como uma disposição efectiva e vinculativa. Ao continuar a agir como Brand Affiliate, a realizar qualquer Actividade Comercial ou a aceitar qualquer Bónus após as modificações se terem tornado efectivas, reconhece a aceitação dos novos termos do Contrato. Se não concordar com estas modificações, poderá preferir terminar a sua Conta de Brand Affiliate de acordo com a Secção 4.4 no Capítulo 1.

1.2 Renúncias e Excepções

A Empresa reserva-se o direito, a seu exclusivo critério, de renunciar a, ou fazer uma excepção a, qualquer disposição do Contrato. Qualquer renúncia pela Empresa de violação de qualquer disposição do Contrato, ou qualquer excepção feita pela Empresa de qualquer disposição do Contrato, tem de ser por escrito e não será interpretada como renúncia de qualquer violação subsequente ou adicional ou como uma excepção para qualquer outra Pessoa. Qualquer direito ou prerrogativa da Empresa nos termos do Contrato pode ser exercida a critério exclusivo da Empresa. Qualquer excepção realizada pela Empresa, ou qualquer falha ou atraso por parte da mesma em exercer qualquer direito ou prerrogativa nos termos do Contrato, não será considerada como futura renúncia ou excepção desse direito ou prerrogativa.

1.3 Contrato Integral

O Contrato é a expressão final de compreensão e acordo entre si e a Empresa relativamente a todos os assuntos relacionados com o Contrato e sobrepõe-se a todos os acordos anteriores e contemporâneos (orais e escritos) entre as partes. O Contrato invalida as notas, memorandos, demonstrações, debates e descrições anteriores relativamente ao assunto do Contrato. O Contrato não pode ser modificado ou alterado, salvo se disposto nestas Políticas e Procedimentos. A existência do Contrato não pode ser contradita por provas de

qualquer alegado acordo oral ou escrito, anterior ou actual.

Se existir qualquer discrepância entre os termos do Contrato e as declarações verbais que lhe foram feitas por qualquer colaborador da Empresa ou outro Brand Affiliate, prevalecerão os termos e requisitos escritos expressos do Contrato.

1.4 Divisibilidade

Qualquer disposição do Contrato que seja proibida, judicialmente invalidada ou, de outro modo não aplicável em qualquer jurisdição, é apenas não aplicável na medida da proibição, invalidez ou não aplicação nessa jurisdição, e apenas dentro dessa jurisdição. Qualquer disposição proibida, judicialmente invalidada ou não aplicável do Contrato não irá invalidar, ou tornar não aplicável, qualquer outra disposição do Contrato, nem irá essa disposição do Contrato ser invalidada ou tornada não aplicável em qualquer outra jurisdição.

1.5 Lei Vigente/Jurisdição

O Utah, EUA, será o local exclusivo para a arbitragem e qualquer outra resolução de quaisquer Litígios. O local de origem do Contrato é o Estado do Utah, EUA, sendo o Contrato regido, elaborado e interpretado de acordo com as leis do Estado do Utah, EUA, sem dar efeito às regras sobre a escolha da lei. O local exclusivo de qualquer e todos os Litígio, incluindo a validade das disposições relativamente à arbitragem, local e jurisdição, será Salt Lake County, Utah, EUA. Concorda com a jurisdição pessoal de tais tribunais no Estado de Utah, EUA, e renuncia a qualquer objecção relativamente a local impróprio. Renuncia a qualquer privilégio de jurisdição de que pode beneficiar de acordo com as leis do seu mercado de residência.

1.6 Notificações

Salvo se de outro modo disposto no Contrato, qualquer notificação ou outras comunicações solicitadas ou permitidas nos termos do Contrato serão escritas e entregues pessoalmente, transmitidas por faxe ou enviadas por correio prioritário, certificadas (ou registadas), ou por correio expresso, pré-pago. Salvo se de outro modo disposto no Contrato, as notificações serão consideradas entregues quando são entregues pessoalmente, ou transmitidas por faxe um dia após a data desse faxe, ou no caso de serem entregues por correio, cinco dias após a data de envio para o endereço do Escritório Local Nu Skin aplicável ao cuidado do Departamento Jurídico ou para o endereço do Brand Affiliate conforme disposto no Contrato do mesmo, salvo se tiver sido recebido da Empresa uma notificação de alteração de endereço.

1.7 Sucessores e Reclamações

O Contrato será vinculativo relativamente a e beneficiará as partes aqui indicadas e os seus respectivos sucessores e cessionários.

1.8 Títulos

Os títulos no Contrato são apenas para facilidade de referência e não limitam, ou de outro modo afectam, qualquer um dos termos ou disposições do Contrato.

1.9 Referências Internas

Todas as referências nas Secções ou Capítulos que se apresentam referem-se a Secções ou Capítulos destas Políticas e Procedimentos, salvo se for de outro modo indicado.

1.10 Pluralidade e Género

Todas as palavras serão consideradas como incluindo o plural, bem como o singular e todos os géneros.

1.11 Traduções

No caso de existirem discrepâncias entre a versão em inglês do Contrato e quaisquer traduções do mesmo, prevalecerá a versão em inglês.

Anexo A – Glossário de Termos Definidos

Programa ADR (Recompensas por Entrega Automática)

Programa opcional disponível nalguns Países Autorizados que permite aos Brand Affiliates realizar uma encomenda permanente junto da Empresa, enviada mensalmente para o Brand Affiliate.

Material Publicitário

Qualquer material electrónico, impresso, apresentação oral ou outro material usado na oferta ou venda de Produtos, recrutamento de potenciais Brand Affiliates, ou formação dos mesmos, que faça referência à Empresa, aos Produtos, ao Plano de Desempenho de Vendas, ou ao seu nome comercial ou logótipos, podendo incluir Material Publicitário Personalizado.

Mercado Autorizado

Qualquer mercado designado por escrito pela Empresa como oficialmente aberto para negócio para todos os Brand Affiliates.

Participação

Relativamente às linhas de Distribuição:

Qualquer interesse, directo ou indirecto, incluindo mas não limitado a qualquer interesse de detenção, direitos a benefícios presentes ou futuros, financeiros ou outros, direito a participar em viagens promovidas pela Empresa ou outros eventos, direito em comprar Produtos a preços de comércio por grosso, reconhecimento de qualquer tipo ou outros benefícios tangíveis ou intangíveis associados a uma Conta de Brand Affiliate.

Um indivíduo que tenha uma Participação numa Conta de Brand Affiliate de um cônjuge ou coabitante.

Se uma Pessoa está ou deve ser indicada no Formulário de Entidade Comercial de uma Entidade Comercial, considera-se que tem uma Participação na Conta de Brand Affiliate dessa Entidade Comercial. Qualquer indivíduo com uma Participação numa Entidade Comercial será considerado como tendo uma Participação numa Conta de Brand Affiliate.

Relativamente a uma Empresa de Vendas Directas:

Qualquer interesse, directo ou indirecto, incluindo mas não limitado a qualquer interesse de detenção, direitos a benefícios, presentes ou futuros, financeiros ou outros, direito a participar em viagens promovidas por uma Empresa de Vendas Directas e outros eventos, direito a comprar Produtos a preços de comércio por grosso,

reconhecimento de qualquer tipo ou outros benefícios tangíveis ou intangíveis associados a uma conta de Brand Affiliate de uma Empresa de Vendas Directas. Um indivíduo que tenha uma Participação numa Conta de Brand Affiliate de uma Empresa de Vendas Directas de (i) um cônjuge ou coabitante, ou (ii) uma Entidade Comercial, caso o indivíduo tenha uma Participação na Entidade Comercial.

Bónus

Compensação paga pela Empresa a um Brand Affiliate com base no volume de Produtos vendidos por um Brand Affiliate, a sua Equipa e Representantes da Marca Intermédios depois de cumprirem todos os requisitos estabelecidos no Plano de Desempenho de Vendas. O Escritório Local da Nu Skin tem o direito de pagar Bónus a Brand Affiliates no Mercado de Residência.

Brand Affiliate

Um empresário independente autorizado pela Empresa sob o Contrato a comercializar os Produtos, recrutar outros Brand Affiliates, e a receber Bónus de acordo com os requisitos do Plano de Desempenho de Vendas. O relacionamento do Brand Affiliate com a Empresa é regido pelo Contrato.

Conta de Brand Affiliate

A conta do Brand Affiliate criada quando um indivíduo ou uma Entidade Comercial entra num relacionamento contratual com a Empresa.

Contrato de Brand Affiliate

O Contrato de Brand Affiliate refere-se ao Contrato de Brand Affiliate e Contrato do Patrocinador Internacional (incluindo o Contrato Obrigatório e Vinculativo de Arbitragem e Disposições Diversas), estas Políticas e Procedimentos, o Plano de Desempenho de Vendas e materiais que pertencem aos programas opcionais, com as respectivas alterações, aqui incorporados por referência.

Organização de Brand Affiliate

Qualquer organização estabelecida por um Brand Affiliate que ofereça um apoio de vendas, material motivacional ou de formação, subscrições do site, Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio, cursos de formação, eventos de reconhecimento, contactos ou outras ferramentas de promoção empresarial para um grupo específico de distribuidores afiliados.

Representante da Marca

Um Brand Affiliate que tenha concluído o processo de qualificação formal definido no Plano de Desempenho de Vendas. Os Representantes da Marca desligam-se do grupo do seu Patrocinador e o seu volume não conta para

os totais do volume do Patrocinador ou requisitos de manutenção mas o Patrocinador continua a receber os Bónus intermédios no grupo conforme definido no Plano de Desempenho de Vendas. Para obter mais informações consulte o Plano de Desempenho de Vendas.

Actividade Comercial

Qualquer actividade que beneficie, promova ou assista a actividade de uma Conta de Brand Affiliate, incluindo a assinatura um Contrato de Brand Affiliate, de um formulário de compra de produtos ou devolução de produtos à Empresa, patrocínio e/ou recrutamento de novos Brand Affiliates, utilização de cartões de crédito, serviços de envio, ou quaisquer outras actividades que a Empresa considere, se assim o entender, como promoção de material das actividades da Empresa.

Actividade de Desenvolvimento de Negócio

Qualquer actividade que beneficie, promova, ajude ou apoie de qualquer forma, a empresa, desenvolvimento, vendas ou promoção de outra Empresa de Vendas Directas, incluindo, mas não se limitando a vender produtos ou serviços, promover a oportunidade de negócio, aparecer em nome da Empresa de Vendas Directas ou um dos seus representantes, permitindo que o seu nome seja usado para comercializar a Empresa de Vendas Directas, os seus produtos, serviços ou oportunidade, promover ou recrutar em nome da Empresa de Vendas Directas, agindo como membro do conselho de directores, como um responsável, ou um representante ou Brand Affiliate da Empresa de Vendas Directas, um interesse de propriedade ou qualquer outra participação, quer o interesse seja directo ou indirecto.

Entidade Comercial

Qualquer entidade comercial com capacidade legal como uma sociedade, parceria, empresa de responsabilidade limitada, fiduciária ou outra forma de organização comercial legalmente estabelecida sob as leis da jurisdição na qual está implementada.

Formulário da Entidade Comercial

Um documento adicional considerado parte do Contrato de Brand Affiliate. O Formulário da Entidade Comercial tem de ser preenchido e assinado por uma Entidade Comercial que se candidate a ser um Brand Affiliate, bem como cada Participante na Entidade Comercial. O Formulário de Entidade Comercial tem de indicar todas as Pessoas que sejam parceiros, accionistas, executivos, responsáveis, directores, membros ou qualquer outra pessoa com uma Participação na Entidade Comercial.

Materiais de Apoio ao Negócio

Qualquer material electrónico, impresso, apresentação áudio ou vídeo ou outro material usado na oferta ou venda de Produtos, recrutamento de potenciais Brand Affiliates, ou formação dos mesmos, que faz referência à Empresa, aos seus Produtos, ao Plano de Desempenho de Vendas ou às suas designações comerciais.

Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio

Este termo é usado para fazer referência aos Materiais de Apoio ao Negócio e Serviços de Suporte de Negócio, em conjunto.

Serviços de Suporte de Negócio

Quaisquer serviços ou ferramentas de negócio que apoiam a oferta ou venda dos Produtos da Empresa, recrutamento de potenciais Brand Affiliates ou a formação dos mesmos.

CAC

Comissão de Recursos de Conformidade do Brand Affiliate, cujos deveres são descritos no Capítulo 6.

Coabitante

Uma pessoa que viva com um Brand Affiliate como seu cônjuge mas que não esteja legalmente casada.

Empresa

Nu Skin ou Empresa significa NSI e as suas entidades afiliadas.

Materiais de Apoio ao Negócio Aprovados pela Empresa

Materiais de marketing designados por escrito pela Empresa como aprovados, para uso nos países específicos.

Informação Confidencial

Toda a informação privada, confidencial e/ou proprietária divulgada a, ou descoberta por si relacionada com a Empresa, incluindo, sem limitação, direitos de propriedade intelectual, segredos comerciais, a Rede, informação pessoal, volumes de vendas e genealogia, manuais, protocolos, políticas, procedimentos, marketing e informação estratégica, software informático, materiais de formação, informação financeira não pública e quaisquer cópias, notas ou resumos de qualquer uma dessas informações, ou qualquer outra que a Empresa considere proprietária, altamente sensível ou valiosa para o seu negócio.

Contrato

É o acordo entre um Brand Affiliate e a Empresa composto pelo Contrato de Brand Affiliate, Formulários de Entidade Comercial e o Acordo de Compra de Produto do Mercado de Residência. O Contrato é o contrato completo e único entre a Empresa e um Brand Affiliate.

Convenção

Uma Convenção é uma feira aprovada pela Empresa relacionada directamente com o negócio da Empresa e durante a qual os Representantes da Marca podem alugar um stand ou montar um expositor.

CRC

Comissão de Avaliação de Conformidade do Brand Affiliate, cujos deveres são descritos no Capítulo 6.

Autoridade de Protecção de Dados

Qualquer representante ou agente do governo que tenha autoridade para aplicar as leis locais de protecção de dados e segurança.

Sujeito

Uma pessoa, neste caso, um Brand Affiliate ou um cliente, cuja informação seja Processada de acordo com a Política de Privacidade da Nu Skin.

Empresa de Vendas Directas

Uma empresa que usa uma força de vendas de trabalhadores independentes que vendem produtos e serviços e que os compensa através de um plano de compensação de nível único ou multinível pelas (i) suas vendas, e/ou (ii) as vendas de outros trabalhadores independentes que se registaram sob os trabalhadores independentes para distribuir os mesmos produtos e serviços.

Litígio

Definido na Secção 3 do Capítulo 7.

Site de Marketing de Internet Director Executivo da Marca

Um site que é (i) detido, operado ou que contenha material providenciado por um Brand Affiliate cujo título actual é Director Executivo da Marca ou mais elevado, e (ii) devidamente registado junto da Empresa e sujeito a um Aviso de Registo actual.

Informação

Todos os dados Processados pela Empresa ou Brand Affiliate de acordo com as Subsecções 2.1 e 2.2 destas Políticas e Procedimentos, incluindo Dados Pessoais e Dados Sensíveis.

Patrocinador Internacional

Um Brand Affiliate idóneo, autorizado ao abrigo do Contrato de Patrocinador Internacional a agir como um Patrocinador num Mercado Autorizado fora do mercado, território, ou outra jurisdição política, no qual o Brand Affiliate estabelece, em primeiro lugar, uma Conta de Brand Affiliate com a Empresa.

Materiais de Marketing de Internet

Materiais de marketing relacionados com a Empresa, os seus produtos, ou o Plano de Desempenho de Vendas/opportunidade de rendimentos que não foram produzidos pela Empresa e aprovados para publicar em blogues pessoais, páginas de Facebook e sites de redes sociais.

Site de Marketing de Internet

Um “Site de Marketing de Internet” é qualquer site na Internet que é (a) usado principalmente (ou para o qual é usada uma parte significativa) para publicar ou comunicar informação sobre a Empresa, os seus produtos, ou o Plano de Desempenho de Vendas/opportunidade de rendimentos, ou (b) que contém “Materiais de Marketing de Internet”.

Contrato de Licenciamento

O acordo entre a Empresa e um Brand Affiliate Director Executivo da Marca que rege o direito deste para usar determinadas marcas registadas e designações comerciais da Empresa nos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca e na internet.

Rede

A rede de Brand Affiliate e cliente da Empresa, e todas as compilações de várias listas que descrevem essa rede ou membros da mesma, incluindo mas não se limitando a, toda e qualquer informação de contacto ou pessoal reunida pela Empresa em relação a Brand Affiliates e clientes.

Mercado de Não Residência

Um Mercado Autorizado que não seja o seu Mercado de Residência.

NSI

A Nu Skin International, Inc. (NSI) é uma empresa dos Estados Unidos, regulada pelas leis do estado de Utah, com sede social em Provo, Utah, nos Estados Unidos da América.

Nu Skin Local

A empresa afiliada da Empresa que opera no seu Mercado de Residência e que é parte do seu Contrato de Brand Affiliate. Os Locais No Skin são identificados na Secção 1.1 do Capítulo 1 destas Políticas e Procedimentos.

Participante

Qualquer pessoa que tenha uma Participação numa Entidade Comercial ou Conta de Brand Affiliate.

Pessoa

Uma Entidade Comercial ou indivíduo.

Material Publicitário Personalizado

Cartões-de-visita, papel timbrado, material de papelaria, envelopes, blocos de notas, etiquetas autocolantes, crachás ou cartões da Associação de Vendas Directas com os nomes ou logótipos da Empresa impressos e o nome, morada, número de telefone e outra informação de contacto pessoal da Empresa.

Dados Pessoais

Qualquer Informação relativa a uma pessoa identificada ou identificável. Uma pessoa identificável é alguém que pode ser identificado, directa ou indirectamente, em particular com referência a um identificador como um nome, um número de identificação, dados de localização, um identificador online ou um ou mais factores específicos à identidade física, fisiológica, genética, mental, económica, cultura ou social dessa pessoa.

Políticas e Procedimentos

As políticas que regulam a forma como um Brand Affiliate devem conduzir o seu negócio conforme definido neste documento (incluindo políticas suplementares) e definem os direitos e relações das partes.

Participante Principal

O Participante da Entidade Comercial responsável pela gestão diária da Entidade Comercial e que foi designado como a única pessoa autorizada a representar legalmente a Entidade Comercial junto da Empresa.

Processo ou Processamento:

Qualquer operação ou conjunto de operações realizadas pelo Brand Affiliate em Informação ou em conjuntos de Informação, quer seja ou não através de meios automatizados, tal como a recolha, registo, organização, estruturação, armazenamento, adaptação ou alteração, recuperação, consulta, utilização, divulgação por transmissão, disseminação ou outro modo de disponibilizar, alinhar ou combinar, limitar, eliminar ou destruir.

Produtos

Os produtos e serviços da Empresa que são vendidos através do Escritório Local Nu Skin nos Países Autorizados individuais.

Representante da Marca Provisório

Representante da Marca Provisório é um Representante da Marca que não cumpriu os Requisitos de Manutenção de Representantes da Marca e que já gozou o seu mês de diferimento. Para obter mais informações, consulte o Plano de Desempenho de Vendas.

Qualifying Brand Representative

Um Qualifying Brand Representative (Q1, Q2) é um Brand Affiliate que concluiu com sucesso o seu primeiro mês de qualificação para Representante da Marca (o chamado um Mês LOI) e que pode agora qualificar-se como Brand Representative para a Empresa. Para obter mais informações, consulte o Plano de Desempenho de Vendas.

Mercado de Residência

Se for um indivíduo, então é o mercado, território ou outra jurisdição política, em relação aos quais é um residente legítimo e onde tenha celebrado o Contrato de Brand Affiliate. Se for uma Entidade Comercial, tal como uma sociedade, parceria, sociedade de responsabilidade limitada ou qualquer forma de organização comercial, então é o mercado, território ou outra jurisdição política na qual está legalmente constituída, ao abrigo das leis do seu Mercado de Residência, e onde executou o Contrato de Brand Affiliate.

Volume de Vendas

Um sistema de pontos que a Empresa usa para comparar o valor relativo dos Produtos nas diversas moedas e mercados. Cada Produto recebe uma quantidade específica de pontos de Volume de Vendas. Para mais informações sobre o Volume de Vendas, cálculo e pagamento de diferentes Bónus, consulte o Plano de Desempenho de Vendas.

Dados Sensíveis

Qualquer Informação que revele a origem racial ou étnica, opiniões políticas, religiosas ou crenças filosóficas, ou membros de sindicatos, dados genéticos, dados biométricos, dados sobre saúde ou dados sobre a vida sexual de uma pessoa ou orientação sexual, ou Informação relativa a sentenças criminais e ofensas.

Patrocinador

Um Brand Affiliate que recruta pessoalmente outro Brand Affiliate ou Cliente Preferido para se inscrever no seu

Nível 1 (o Nível 1 inclui todas as contas que são promovidas actualmente por um Brand Affiliate, independentemente do nível). Para obter mais informações, consulte o Plano de Desempenho de Vendas.

Subprocessador

Qualquer entidade que Processe Informação em nome de um Processador.

Equipa

A sua Equipa consiste do seu grupo e todos os grupos nos quais é elegível para receber um Leading Bonus. Para obter mais informações sobre Grupos e o Leading Bonus, consulte o Plano de Desempenho de Vendas Velocity by Nu Skin™.

Mercado Não Autorizado

Qualquer mercado que não seja um Mercado Autorizado. Os Países Não Autorizados estão exclusivamente reservados à Nu Skin. A lista dos Mercados Autorizados está publicada em www.nuskin.com.

URL

Um Localizador-padrão de Recursos ou endereço web.

Plano de Desempenho de Vendas Velocity by Nu Skin™ (Plano de Desempenho de Vendas)

O plano específico da Empresa que define os pormenores e requisitos da estrutura de compensação para os Brand Affiliates.

Anexo B – Políticas para os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca

1 Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo de Marca

1.1 Conformidade com a Lei e Políticas e Procedimentos

Os Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca devem cumprir estas Políticas e Procedimentos e todas as leis e regulamentos aplicáveis, incluindo todos os direitos de propriedade intelectual de outras Pessoas. É inteiramente responsável pelo conteúdo dos seus Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. O registo dos Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca serve apenas para efeitos de acompanhamento e a Empresa não tem obrigação de garantir que os seus Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca cumprem as leis e regulamentos aplicáveis. O processo de registo não constitui aconselhamento jurídico da Empresa e é vivamente aconselhado a procurar aconselhamento jurídico sobre a legalidade e conformidade regulamentar dos seus Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca.

1.2 Identificação do Editor

Os Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca devem indicar proeminentemente (a) que os materiais são “Produzidos pelo Brand Affiliate Independente”, podendo ser exigida outra designação pela Empresa para identificar os materiais como sendo produzidos pelo Brand Affiliate, e (b) o nome e morada do Brand Affiliate Director Executivo da Marca que publica o Material de Apoio ao Negócio do Brand Affiliate Director Executivo da Marca. Por exemplo: “Isto foi produzido por John Doe, um Brand Affiliate independente da Nu Skin International, Inc., 75 West Center Street, Provo, Utah 84601, USA”. Não pode declarar, sugerir ou insinuar que os Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca foram produzidos, aprovados, apoiados, oferecidos ou recomendados pela Empresa.

1.3 Uso de Conteúdo Produzido pela Empresa

Os Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca podem usar conteúdo produzido pela Empresa como fotografias, vídeos e descrições de Produtos, sendo o Plano de Desempenho de Vendas, que foi concebido pela Empresa como estando disponível para utilização em (i) Materiais de Apoio ao Negócio Director

Executivo da Marca, e no (ii) Mercado Autorizado onde pretende usar tais materiais. O uso de quaisquer marcas registadas, designações comerciais, slogans ou materiais com direitos de autor da Empresa, e qualquer conteúdo produzido pela Empresa nos Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, devem cumprir os termos definidos no Contrato de Autorização dos Materiais de Apoio ao Negócio. Se utiliza o conteúdo produzido pela Empresa, não pode alterá-lo e deve indicar claramente os direitos de autor da Empresa em tal conteúdo. A Empresa reserva-se o direito de revogar o direito de usar quaisquer materiais produzidos pela Empresa a seu exclusivo critério.

2 Venda de Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Produzidos por Director Executivo da Marca

2.1 Registo Exigido Antes da Venda

Deve registar os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca junto da Empresa e receber um Aviso de Registo de acordo com as disposições da Secção 6 deste Capítulo 3 antes de vendê-los a outros Brand Affiliates.

2.2 O Objectivo Principal é Vender Produtos

O seu objectivo comercial principal deve sempre estar direccionado para a venda de Produtos para consumo. A venda de Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio não deve tornar-se um centro de lucro material para si. A Empresa recomenda que os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca devam ser geralmente vendidos a preço de custo e devem, em qualquer caso, ser vendidos a preços razoáveis. De acordo com esta regra, também não pode oferecer nenhuns incentivos a outros Brand Affiliates associados a qualquer venda dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca a outros Brand Affiliates e clientes. Por exemplo, não pode oferecer o pagamento de Bónus, directa ou indirectamente, a um Brand Affiliate para vender os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca a outros Brand Affiliates ou clientes, ou para encaminhar um potencial comprador destes Serviços e Materiais.

2.3 Não são Exigidas Compras; Não são Permitidas Vendas a Potenciais Brand Affiliates

Não pode exigir a nenhum potencial Brand Affiliate que compre os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio como uma pré-condição para inscrever-se como um Brand Affiliate. Também não pode declarar, sugerir ou insinuar que:

- os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca ou da Empresa são exigidos ou necessários para aderir ou ter sucesso no negócio;
- os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca ou da Empresa são exigidos ou necessários para receber apoio e formação de linha ascendente;
- os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca foram produzidos pela Empresa ou são oferecidos ou vendidos pela Empresa; ou
- a Empresa aprova, apoia, ou recomenda os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca.

Não pode vender nenhuma Empresa ou Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca a um potencial Brand Affiliate, antes de o mesmo ter submetido à Empresa uma candidatura para se tornar Brand Affiliate.

2.4 Política de Devolução

Junto com a venda dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, deve oferecer a mesma política de devolução que é oferecida pela Empresa para os Produtos e Materiais de Apoio ao Negócio desta. Deve devolver 100 por cento do preço da compra, dentro dos primeiros 30 dias a contar da data da entrega, e posteriormente 90 por cento do preço da compra dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca no prazo de 12 meses.

2.5 Termo de Responsabilidade

Deve fornecer um Termo de Responsabilidade dos Materiais de Apoio ao Negócio a um Brand Affiliate antes da primeira venda desses Serviços a esse Brand Affiliate. Pode obter uma cópia do Termo de Responsabilidade requerido a partir do site do Escritório. Deve verificar regularmente o site para se certificar de que possui a versão mais recente do Termo de Responsabilidade. A entrega de um recibo, de acordo com a Secção 2.6 abaixo, irá satisfazer a obrigação definida nesta Secção 2.5 se tal recibo for entregue em simultâneo com a compra dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca.

2.6 Recibo

Tem de fornecer um recibo para todas as compras dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. O recibo tem de estar de acordo com a Secção 5.3 do Capítulo 2 e incluir a seguinte informação:

Não é obrigado a comprar quaisquer serviços ou materiais de apoio ao negócio para se tornar Brand Affiliate da Nu Skin.

Estes serviços ou materiais de apoio ao negócio são produzidos e distribuídos por um Brand Affiliate independente da Nu Skin International, Inc. e não pela Nu Skin International, Inc. Apesar de alguns Brand Affiliates poderem ter considerado úteis estes produtos e serviços para o seu negócio Nu Skin, estes não são necessários para ser Brand Affiliate e a sua compra não é garantia de sucesso. A sua recusa em comprar estes itens não irá afectar a responsabilidade da sua linha ascendente em facultar-lhe formação e apoio. A Nu Skin International, Inc. não aprova, apoia, recomenda ou apoia estes materiais e serviços. Os seus gastos nestes itens devem ser razoáveis e a quantia que gasta deverá estar relacionada com o seu volume de negócio e vendas.

Caso pretenda devolver os serviços ou materiais de apoio ao negócio, apenas pode obter um reembolso por parte do Brand Affiliate independente que lhe vendeu os serviços ou materiais de apoio ao negócio. Pode cancelar a sua compra em qualquer altura no prazo de 14 dias após a data de entrega para obter um reembolso total do valor da compra. Após 14 dias, tem direito a um reembolso de 90 por cento do preço da compra caso devolva os serviços ou materiais de apoio ao negócio ao vendedor no endereço indicado neste recibo no prazo de 12 meses a partir da data de compra”.

No caso de prestar Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, numa base de subscrição ou através de outro método, no qual o Brand Affiliate não tenha de solicitar afirmativamente cada compra (por exemplo, uma taxa de acesso web mensal), tem de incluir a seguinte frase no recibo descrito acima para a subscrição ou encomenda inicial e quaisquer recibos subsequentes: “Pode terminar a sua [encomenda/subscrição, etc.] em qualquer altura enviando uma notificação escrita ou electrónica para [inserir nome e informação de contacto (incluindo e-mail)]”.

2.7 Conformidade com as Leis

A venda dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca e o desempenho de quaisquer Serviços de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca devem cumprir estas Políticas e

Procedimentos e todas as leis e regulamentos aplicáveis, incluindo mas não se limitando a leis relacionadas com a privacidade do consumidor, protecção de dados, regulamentos de bloqueio de telemarketing, regulamentos anti-spam e quaisquer leis de protecção do consumidor. É totalmente responsável por garantir que cumpre todas as leis aplicáveis e será responsável, face à Empresa, no caso de a mesma incorrer em qualquer responsabilidade como resultado da sua não-conformidade. É incentivado a consultar a sua assessoria jurídica relativamente à conformidade com estas leis e regulamentos. Apesar de a Empresa poder rever os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca e poder solicitar modificações a tais materiais, a avaliação da Empresa e a sua permissão para vender tais Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca não é aconselhamento jurídico da Empresa nem uma declaração sob qualquer forma de que os materiais cumprem todas as leis aplicáveis.

2.8 Acessibilidade

Deve garantir que a quantidade e custo de quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca que vende a outro Brand Affiliate estão razoavelmente relacionados com o volume de vendas e nível de Bónus desse Brand Affiliate. Não pode incentivar um Brand Affiliate a endividar-se para comprar Serviços ou Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca ou da Empresa.

2.9 É Proibida a Actividade de Venda em Eventos Empresariais

Não pode divulgar, promover ou vender quaisquer Serviços ou Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca em reuniões ou eventos promovidos e realizados, na sua totalidade ou em parte, pela Empresa.

2.10 Sites

Apesar de poder permitir que outros Brand Affiliates usem o seu site e cobrem uma taxa razoável para cobrir os seus custos por prestar o serviço, não pode vender sites duplicados ou modelos a outros Brand Affiliates sem a aprovação prévia escrita da Empresa.

2.11 Direitos Mantidos pela Empresa; Cláusulas Restritivas

(a) O seu direito de vender Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca a outros Brand Affiliates é condicionado pelo seu acordo de que toda a informação relacionada com os Brand

Affiliates que comprem os Serviços ou Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca permanece propriedade da Empresa, incluindo a sua informação de contacto. Concorde que, no caso de terminar a sua Conta de Brand Affiliate, irá: (i) devolver de imediato à empresa, ou destruir toda a respectiva informação e quaisquer cópias da mesma; e (ii) não utilizar essa informação para qualquer efeito.

(b) Em consideração da Empresa lhe permitir comercializar e vender Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca aos seus Brand Affiliates, concorda, deste modo, que, durante o período no qual é Brand Affiliate e durante um período de dois anos subsequentes, não irá, de modo algum, directa ou indirectamente, recrutar, solicitar ou promover qualquer Brand Affiliate (incluindo qualquer um que lhe compre Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca), a (i) formar uma relação com, (ii) promover, vender ou comprar os produtos ou serviços de, (iii) participar como comercial de, (iv) ou associar-se de outro modo a uma Empresa de Vendas Directas, ou incentivar qualquer Brand Affiliate ou cliente a fazê-lo ou a terminar a sua relação com a Empresa. Esta obrigação mantém-se em vigor após a cessação do Contrato.

2.12 Registos

Tem de manter registos precisos e completos relativamente a quaisquer vendas de Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, incluindo registos financeiros que documentem os custos de produtos e lucros gerados com a venda de Serviços de Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. A pedido da Empresa, tem de disponibilizar estes registos para avaliação por parte da mesma para confirmar se tem estado em conformidade com estas Políticas e Procedimentos relativamente à venda de quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. Tem de cumprir qualquer pedido de avaliação dos seus registos de Conta de Brand Affiliate de forma rápida e integral.

3 Registo de Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca

3.1 Pedido para Registo

(a) De modo a registar os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, tem de entregar um Pedido de Registo junto da Empresa com uma cópia dos Serviços e Materiais propostos e a documentação de suporte. O Pedido para Registo contém termos e condições adicionais que regulam a produção e distribuição dos seus Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. Um Aviso de Registo emitido de acordo com um Pedido para Registo irá expirar dois anos após a data de emissão.

Até expirar, quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca serão tratados como adenda ao Pedido para Registo actual junto da Empresa. Após o termo de um Aviso de Registo, tem de submeter um novo Pedido para Registo para o uso contínuo de quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca previamente submetido ou com a submissão de quaisquer outros.

(b) O Pedido para Registo pode ser obtido no site do Escritório ou ligando para o seu Gestor de Conta. A Empresa poderá solicitar que efectue alterações nos seus Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca propostos, pelo que não deve produzir várias cópias dos materiais ou incorrer em custos significativos até ter recebido um Aviso de Registo da Empresa. Não fazê-lo pode obrigá-lo a destruir tais cópias, pagar a reimpressão dos Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca ou incorrer de outro modo em despesas desnecessárias ou duplicadas que não serão reembolsadas pela Empresa.

3.2 Documentação Adicional; Direito à Avaliação; Modificações

Após a recepção de uma Candidatura de Registo, a Empresa irá rever a candidatura e submissões relacionadas e facultar-lhe quaisquer modificações nos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca que considere adequadas a seu exclusivo critério. A Empresa pode solicitar documentação adicional, apoio e pareceres legais, se for adequado. A Empresa também tem o direito de rever os seus Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, em qualquer altura, incluindo revisões adicionais após a emissão de um Aviso de Registo. Deve facultar à Empresa quaisquer palavras-passe ou ID necessárias para a Empresa rever os Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. Com base em tal avaliação, a Empresa pode requerer que faça modificações nos Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca que considere necessárias a seu exclusivo critério. Se a Empresa o notificar de quaisquer modificações a fazer nesses documentos, terá de as fazer de imediato e não usar, oferecer, vender ou efectuar quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca que não tenham sido modificados de acordo com as instruções da Empresa.

3.3 Taxas de Pedido

A Empresa pode impor uma taxa razoável para registar Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca.

3.4 Aviso de Candidatura

Após uma avaliação da Candidatura para Registo, a Empresa irá decidir se emite um Aviso de Registo relativamente aos Serviços e Materiais de Apoio de Negócio do Brand Affiliate abrangidos por essa candidatura.

A Empresa tem o direito de tomar essa decisão, a seu exclusivo critério, e não tem obrigação de emitir um Aviso de Registo para uma Candidatura para Registo, podendo recusar fazê-lo, se assim o entender. Em tal caso, não pode usar, vender ou realizar os Serviços ou Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca abrangidos pela Candidatura para Registo. No caso de a Empresa decidir emitir um Aviso de Registo, envia-lo-á para o endereço indicado na sua candidatura.

3.5 Renovação de Registo; Revogação

(a) O Aviso de Registo irá indicar a data em que o mesmo caduca. Não pode continuar a usar, oferecer, vender ou realizar quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio para os quais o Aviso de Registo tenha caducado, excepto se tiver submetido novamente os materiais para registo junto da Empresa e tenha recebido um novo Aviso de Registo da Empresa para tais Serviços e Materiais. Os materiais que pretende renovar serão submetidos como parte da sua actual Candidatura para Registo, que se encontra em ficheiro na Empresa, e tratados de acordo com o mesmo procedimento. Se a sua Candidatura para Registo tiver caducado, terá de preencher uma nova juntamente com quaisquer Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca que pretenda renovar.

(b) Não obstante algo em contrário nestas Políticas e Procedimentos, a Empresa reserva-se o direito de terminar e revogar qualquer Aviso de Registo em qualquer altura a seu exclusivo critério. Se o Aviso de Registo for revogado, terá de cessar de imediato a utilização e distribuição dos Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca. A Empresa não é responsável e não irá reembolsá-lo por quaisquer custos, nos quais tenha incorrido para a produção dos seus Serviços e Materiais de Apoio ao Negócio Director Executivo da Marca, que estejam sujeitos ao Aviso de Registo revogado.