

XANGO

Política e Procedimentos de Distribuidor

E Plano de Compensação

PORTUGAL

**Com efeitos a partir de 30
de Janeiro de 2010**

Índice de Conteúdos

Índice de Conteúdos.....	2
Políticas & Procedimentos	3
Código de Ética.....	3
Secção 1 Tornar-se um Distribuidor	4
Secção 2 Obrigações de um Distribuidor e Gestão de Distribuição	6
Secção 3 Patrocínio	10
Secção 4 Mudanças de Patrocinador/Colocação; Transferências; Interesses de Beneficiário.....	11
Secção 5 Compensação	15
Secção 6 Encomenda de produtos da Companhia	16
Secção 7 Comercialização do Produto e Oportunidade.....	20
Secção 8 Quebra de Procedimentos de Contrato	26
Secção 9 Cessação.....	27
Secção 10 Diversos.....	28
ANEXO A.....	31
ANEXO B	36
Secção 1 Pagamento de Comissões	37
Secção 2 Classificação de Distribuidores	37
Sessão 3 Comissões de <i>PowerStart</i>	38
Secção 4 Comissões UniLevel.....	39
Secção 5 Comissões de Bónus Globais.....	41
Sessão 6 Comissões de Bónus 500K.....	41
Secção 7 Comissões de Vendas a Retalho	42
Secção 8 Viagens de Incentivo e Prémios.....	42
Secção 9 Definições.....	42
ADENDA PORTUGAL.....	47

Políticas & Procedimentos

Estas Políticas & Procedimentos, entram em vigor a partir da data exibida acima e regulam o modo como um Distribuidor XanGo® administra o negócio com a Companhia, outros Distribuidores, e com Clientes de Venda a Retalho. Estas Políticas & Procedimentos substituem e sucedem todas as versões prévias. As definições que regem os termos deste contrato são capitalizadas e encontram-se no Anexo A. Para ser efectiva, qualquer interpretação, clarificação, exclusão ou excepção a estas Políticas e Procedimentos, , deve ser apresentada por escrito e assinada por um funcionário autorizado da Companhia. A Companhia esforçar-se-á para aplicar as Políticas e Procedimentos numa base uniforme e não discriminatória. Porém, qualquer falha na aplicação de quaisquer das condições das Políticas e Procedimentos em relação a um Distribuidor não impede que a Companhia mantenha o direito de aplicar essa condição àquele mesmo Distribuidor ou qualquer outro Distribuidor.

Estas Políticas e Procedimentos, o Plano de Compensação (Anexo B), a Declaração de Interesse de Beneficiário (se alguma), o Acordo de Distribuidor e qualquer (quaisquer) alteração(ões), e qualquer outro acordo escrito entre o Distribuidor e a Companhia nas formas presentes e como alterado de vez em quando na exclusiva discricionariade da Companhia, considerar-se-á por esta referência incorporado em, e forma uma parte integrante de, o que é colectivamente chamado de "Contrato". Cada Distribuidor tem a responsabilidade de ler, entender, aderir ao Contrato e assegurar que está atento a e a operar sob a versão mais actual do Contrato. Ao Patrocinar um Distribuidor novo, o Distribuidor Patrocinador deverá fornecer a versão mais actual do Contrato ao candidato antes da execução do Acordo de Distribuidor. Ao assinar um Acordo de Distribuidor ou aceitar Comissões da Companhia, demonstra que o Distribuidor leu e entendeu e consente submeter-se e vincular-se ao Contrato e qualquer alteração posterior.

A Companhia pode alterar qualquer parte do Contrato de vez em quando de acordo com as alterações das leis e circunstâncias de negócio; porém, qualquer alteração será publicada pela Companhia no seu website com pelo menos trinta (30) dias antes da entrada em vigor da alteração. É da responsabilidade de todos os Distribuidores analisar o Contrato mais recentemente publicado, disponível em www.xango.com ou em outros websites de Companhia. A Companhia fornecerá também uma cópia do seu Contrato mais actual a pedido do Distribuidor.

Código de Ética

A Companhia fez um compromisso para fornecer aos seus Distribuidores Produtos de qualidade de topo, apoio excepcional e um Plano de Compensação de sucesso. Um Distribuidor pode comprar Produtos directamente à Companhia para uso pessoal e para revenda a consumidores. Em troca, um Distribuidor concorda em representar os Produtos e oportunidade de negócio de uma maneira ética e profissional. Cada Distribuidor concorda em cumprir com o seguinte Código de Ética:

Como um Distribuidor:

1. Terei respeito por cada e todas as pessoas que conhecer no âmbito do exercício da actividade de Distribuidor.

2. Administrarei sempre o meu negócio de uma maneira ética, moral, legal e financeiramente sã e não usarei qualquer prática enganosa ou ilegal.
3. Não tecerei comentários depreciativos sobre os produtos dos concorrentes a outros e não emitirei declarações difamatórias e depreciativas sobre concorrentes ou outros Distribuidores.
4. Não praticarei de actividades que desacreditem a Companhia, outros Distribuidores, ou a mim.
5. Serei verdadeiro nas minhas declarações sobre os Produtos e não farei nenhuma alegação sobre os Produtos que não esteja contida nas e apoiada pelas publicações oficiais da Companhia.
6. Cumprirei as minhas responsabilidades de liderança como Patrocinador treinando, ajudando, e apoiando de qualquer outra forma os Distribuidores na minha Organização Descendente (de "Downline").
7. Representarei correctamente e legalmente o Plano de Compensação e o potencial de negócio aqui representado.
8. Cumprirei cada um e todos os termos e condições do Contrato.
9. Honrarei as condições de devolução do Produto e Políticas de reembolso com todos meus Clientes de Venda a Retalho.
10. Respeitarei a relação de Patrocinador de todos os outros Distribuidores e não interferirei com tais relações nem tentarei mudar estas relações, nem desacreditarei ou farei alegações falsas sobre outros Distribuidores.

Secção 1 Tornar-se um Distribuidor

A. **Maioridade.** Para se tornar um Distribuidor, todos os Candidatos devem ter alcançado a maioria, normalmente dezoito (18) anos de idade, na jurisdição em que residem.

B. **Pedido.** Um Candidato é autorizado pela Companhia a exercer os Direitos de Distribuidor e levar a cabo a Distribuição quando (i) compra um kit de Distribuidor; (ii) envia para a Companhia um Acordo de Distribuidor completo e assinado, original em papel ou versão electrónica (enviado por fax ou digitalizado), ou assina pelo processo de candidatura on-line da Companhia (nos países onde está disponível); e (iii) a Companhia aceita o Acordo. (O Acordo de Distribuidor e outros formulários necessários estão disponíveis no website da Companhia.)

1. Para ser aceite pela Companhia, um Acordo de Distribuidor para o país no qual o Candidato reside e qualquer outro documento exigido do Contrato deve estar completo e correcto sob todos os aspectos e tem de ser enviado pelo Distribuidor.

2. Se o Distribuidor não enviar um Acordo completo e correcto ou não fornecer a documentação apropriada, quando solicitada, pode resultar numa rejeição do Acordo de Distribuidor pela Companhia. O direito de aceitar ou renovar qualquer Acordo de Distribuidor é exclusivamente da Companhia.

3. A um Distribuidor pode ser exigido proporcionar à Companhia um comprovativo de residência, visto de trabalho e capacidade para legalmente administrar o negócio no país indicado no Acordo de Distribuidor.

C. **Compra Exigida.** A menos que seja de outra forma proibido por lei, as únicas compras exigidas para obter e manter uma Distribuição são o kit de Distribuidor e a renovação anual e taxa de materiais. As compras de produtos são opcionais.

D. **Aplicações Telefónicas.** Será criada uma Distribuição temporária para os Acordos de Distribuidor processados pelo telefone até a Companhia receber o Contrato completo. Esta Distribuição temporária está sujeita a todos os termos e condições do Contrato e, enquanto a documentação original não for recebida e processada, permite ao Candidato comprar Produto durante trinta (30) dias. Se o Candidato não proporcionar à Companhia um Acordo de

Distribuidor original assinado ou cópia electrónica do mesmo dentro dos trinta (30) dias, pode ser terminada a Distribuição temporária.

E. **Entidades Empresariais.** Se o Candidato for uma Entidade Empresarial, a assinatura original no Acordo de Distribuidor deve ser de uma Pessoa autorizada a vincular a Entidade Empresarial. O Candidato também tem que submeter com o Acordo de Distribuidor: (i) um Número de Identificação de Pessoa Colectiva, e (ii) uma Declaração de Interesse de Beneficiário que tem que incluir a assinatura e Número de Identificação ou outro número de identificação pessoal de toda as Pessoas que tenham um Interesse de Beneficiário na Entidade Empresarial. Para confirmar a forma da Entidade Empresarial, titulares de Beneficiário, e signatários autorizados, a Companhia pode requerer, a qualquer momento, que o Candidato submeta uma cópia dos seus estatutos ou outra documentação oficial de constituição da Entidade Empresarial.

F. **Número de Identificação.** Para efeitos fiscais (onde exigido) e finalidades de identificação (onde permitido por lei), a Companhia exige aos Candidatos que forneçam o Número de Identificação ou outro número de identificação pessoal. A falha na entrega deste número pode resultar na rejeição do Formulário de Candidatura ou cessação da Distribuição.

G. **Informação Inexacta.** Se a Companhia considerar que o Acordo de Distribuidor ou a Declaração de Interesse de Beneficiário contêm informação inexacta ou falsa, pode resolver imediatamente um Acordo de Distribuição ou pode declarar o Acordo de Distribuição nulo e ineficaz desde o seu começo. Acresce que, é obrigação do Distribuidor informar a Companhia numa base contínua de quaisquer mudanças que afectem a exactidão do Contrato.

H. **Mudança de Residência:** Se um Distribuidor mudar de morada ou de país de residência, o Distribuidor tem que submeter à Companhia: (i) um Acordo de Distribuidor para o novo país de residência (com a caixa "ALTERAÇÃO" no topo assinalada); (ii) um pedido de notificação datado e assinado (iii) documentação autorizada como prova da nova residência (por exemplo, uma cópia da carta de condução, passaporte, etc.); e, para um segundo pedido ou um pedido mais abrangente, (iv) cem dólares (\$100 USD ou moeda corrente local equivalente) de taxa de processamento. O Distribuidor será responsável por obedecer a todos os termos e condições do Contrato, incluindo os específicos para o novo país de residência.

I. **Termo.** O Contrato é válido por um período de um (1) ano a contar da Data de Assinatura. Em cada ano seguinte, o Contrato pode ser renovado através do pagamento de uma renovação e taxa de materiais. Esta taxa deve ser paga pelo Distribuidor no aniversário anual da Data de Assinatura quando a Distribuição for renovada. O propósito desta taxa é apoiar os Distribuidores proporcionando-lhes materiais e informações sobre os Produtos da Companhia, programas, Políticas e Procedimentos, e informação relacionada.

1. O Distribuidor autoriza expressamente a Companhia a cobrar a renovação anual e taxa de materiais utilizando qualquer método de pagamento disponível, incluindo cobrar de qualquer cartão de crédito no arquivo do Distribuidor ou retendo Comissões.

2. Um Distribuidor perderá os Direitos de Distribuidor e concorda que a sua Distribuição seja convertida para um Cliente abaixo do Patrocinador actual, pode perder a sua Organização de Downline, e pode perder o direito a participar no Plano de Compensação, se a renovação anual e taxa de materiais não for liquidada até à data de renovação.

J. **Território Não Exclusivo.** A autorização de um Distribuidor para exercer os Direitos de Distribuidor e levar a cabo a Distribuição não inclui a concessão de uma franquia ou território exclusivo a um Distribuidor, nem é permitido ao Distribuidor fazer tal exigência.

Secção 2 Obrigações de um Distribuidor e Gestão de Distribuição

A. **Conformidade.** Um Distribuidor obedecerá sempre aos termos e condições do Contrato.

B. **Contratante Independente.** Um Distribuidor é um contratante independente e é responsável pelas suas próprias despesas empresariais, decisões e acções.

1. Um Distribuidor não se apresentará como agente, empregado, sócio, ou joint-venture da Companhia. Um Distribuidor não comprará ou celebrará transacção em nome da Companhia.

2. As horas de trabalho de um Distribuidor, despesas empresariais, e planos empresariais não são ditadas pela Companhia. Um Distribuidor não fará nenhuma declaração por escrito ou verbalmente em que declare ou insinue outra coisa

3. Um Distribuidor é inteiramente responsável por todas as suas declarações verbais ou escritas feitas relativamente a Produtos, serviços, e ao Plano de Compensação que não estejam expressamente contidas em materiais oficiais da Companhia e o Distribuidor concorda em indemnizar a Companhia contra quaisquer reclamações, danos, ou outras despesas, inclusive os honorários de advogados, decorrentes de qualquer declaração ou acção levada a cabo pelo Distribuidor que estejam fora da âmbito do Contrato. As regras previstas nesta Secção mantêm-se após a cessação do Contrato.

C. **Conformidade Legal.** Na administração do seu Negócio de Distribuidor, um Distribuidor tem que obedecer a todas as leis nacionais aplicáveis e leis locais, regulamentos, e determinações. Um Distribuidor não violará qualquer lei que se aplique à concorrência desleal ou prática de negócio, incluindo qualquer lei que proíba a publicidade, oferta e venda, ou venda de Produtos por menos que o preço de revenda dos Produtos.

D. **Ofertas.** Um Distribuidor não pode oferecer ou promover qualquer plano que não seja da companhia, incentivos, oportunidades, ou Ferramentas de Vendas não aprovadas juntamente com a promoção de Produtos.

E. **Promocão de Produtos Concorrentes.** Um Distribuidor está proibido durante o Contrato de promover ou vender em qualquer País Autorizado qualquer marca que não seja da companhia ou produtos tópicos que tenham como ingrediente, xantanas ou qualquer substância derivada, no todo ou em parte, do fruto ou planta L. Garcínia mangostão ou da planta Eurycoma Longifolia, mais conhecida por Tongkat Ali.

F. **Não Concorrência.** De acordo com o previsto nesta Secção, é proibido um Distribuidor, durante o Contrato, criar um negócio, directa ou indirectamente, como distribuidor independente, empregado, executivo, ou consultor para ou em nome de uma Companhia Concorrente. Esta secção não se aplica a um Distribuidor se, previamente a ter-se tornado distribuidor da Companhia, ou previamente à data de entrada em vigor destes termos e condições, agiu enquanto distribuidor independente, empregado, executivo ou consultor de, ou em nome, de uma Companhia Concorrente.

G. **Vendas a Retalho.** Alcançar o sucesso como Distribuidor requer tempo, esforço e compromisso. Não há garantia de Comissões, apenas recompensas baseadas na produtividade. Um Negócio de Distribuidor próspero requer Vendas a Retalho regulares e repetidas de Produtos por um Distribuidor. As Vendas a Retalho pela Organização de Downline de um Distribuidor também contribuem para o sucesso de um Negócio de Distribuidor. A Companhia encoraja as Vendas a Retalho mensalmente a pelo menos dois Clientes. Ao Distribuidor é exigido que mantenha todos os registos das Vendas de Retalho pelo menos durante quatro anos e que em conformidade com as condições das Vendas a Retalho da Companhia sejam fortuitamente monitorizadas pela Companhia. Cada Produto comprado por não distribuidores ou Clientes é automaticamente contado mensalmente de acordo com as exigências de vendas a retalho.

H. **Declarações Negativas.** Um Distribuidor não fará declarações depreciativas, enganosas, inexactas ou injustas, representações, reclamações ou comparações relativamente:

1. À Companhia, os seus Produtos, suas actividades comerciais, ou os seus Distribuidores; ou
2. Outras companhias, inclusive concorrentes, os seus serviços, produtos ou actividades comerciais.

I. **Actividade pouco ética.** Um Distribuidor deve ser sempre ético e profissional na condução do Negócio de Distribuição. Um Distribuidor não vai, nem vai permitir que os distribuidores na sua Organização de Downline desempenhem actividades pouco éticas. Exemplos de actividades pouco éticas incluem, mas não estão limitadas, ao seguinte:

1. Vendas de Produtos em Estabelecimentos de Revenda;
2. Uso do cartão de crédito de outro Distribuidor sem permissão expressa por escrito;
3. Uso sem autorização de qualquer Informação Confidencial da Companhia;
4. Recrutamento de Outras Empresas (incluindo ajuda e auxílio a terceiro para Recrutar de outras Empresas);
5. Recrutamento de outros Distribuidores (incluindo ajuda e auxílio a terceiro a Recrutar de outros Distribuidores);
6. Passar cheques sem provisão para a Companhia ou outro Distribuidor;
7. Fazer alegações não aprovadas sobre o Produto;
8. Fazer declarações de rendimento sobre o Negócio de Distribuidores que não estejam conformes com o estabelecido nas Políticas e Procedimentos;
9. Emitir falsas declarações ou informações deturpadas de qualquer tipo, incluindo mas não limitado a: declarações mentirosas ou enganosas ou ofertas de vendas relativas à qualidade, disponibilidade, grau, preço, condições de pagamento, direitos de reembolso, garantias, ou desempenho de Produtos;
10. Conduta pessoal que desacredita a Companhia e/ou os seus Distribuidores;
11. Violação das leis e regulamentos pertinentes ao Negócio de Distribuidor;
12. Falhar no cumprimento das responsabilidades de Patrocinador;
13. Violação do Código de Ética; ou
14. Violação do Contrato.

J. **Recrutamento Cruzado.** O Distribuidor está proibido de Recrutar outros Distribuidores.

K. **Recrutamento de outras Empresas.**

1. Se um Distribuidor não patrocinou pessoalmente outro Distribuidor na sua Frontline, está proibido, durante o termo do Contrato e durante um (1) ano que se segue à data de cessação do Contrato, de Recrutar esse Distribuidor para comercializar ou adquirir produtos ou serviços que não aqueles oferecidos pela XanGo. O Distribuidor estipula e concorda que este Recrutamento constitui uma interferência irrazoável e não comprovada da relação contratual entre a Companhia e os seus Distribuidores, roubo da propriedade da Companhia, e má apropriação dos segredos de comércio da Companhia. O Distribuidor estipula ainda e concorda que qualquer violação desta regra causará um dano imediato e irreparável à Companhia, e que a Companhia terá direito, para além de qualquer outro meio à disposição, de intentar uma providência cautelar de imediato, temporariamente, preliminarmente, e de forma permanente sem prestação de caução.; e tal providência cautelar poderá estender o período pós-cessação do contrato em que esta restrição é aplicável para até um (1) ano após a data da última violação desta disposição. As disposições desta Secção serão válidas após à cessação do

Contrato. Nada do aqui disposto constitui renúncia a qualquer outro direito e meios à disposição da Companhia com respeito ao uso da sua Informação Confidencial ou qualquer outra violação do Contrato.

2. O Distribuidor concorda que aparecer ou ser referenciado em, ou permitir que o nome do Distribuidor seja incluído ou referenciado em qualquer promoção, recrutamento ou solicitação de materiais para outra companhia de venda directa constitui Recrutamento Cruzado de Companhia.

L. **Resolução de Litígios.** Um Distribuidor tem que conduzir toda a actividade no melhor interesse da Companhia. Os Patrocinadores usarão os seus melhores esforços para solucionar litígios nas suas Organizações de Downline. Quaisquer desentendimentos pessoais entre Distribuidores, deverão ser resolvidos rapidamente, em privado, e no melhor interesse da Companhia.

M. **Proibição de Declarações de Favorecimento.** Um Distribuidor não pode alegar ou insinuar que tem uma relação privilegiada, que obtém vantagens ou que tem acesso a pessoas com cargos executivos na Companhia ou empregados a que outros Distribuidores de igual nível não têm.

N. **Conduta Prejudicial.** Se qualquer conduta de um Distribuidor ou de qualquer participante na Distribuição for considerada pela Companhia como sendo injuriosa, perturbadora ou prejudicial à Companhia ou Distribuidores a Companhia pode levar a cabo a acção apropriada contra um Distribuidor e a Distribuição como referido na Secção 8.

O. **Desconfiança.** Um Distribuidor pode não confiar na Companhia para fornecer aconselhamento legal, fiscal, profissional, financeiro, ou outro, nem ela pode confiar em qualquer desses conselhos se lhe for dado.

P. **Taxas de Serviço.** A Companhia provê numerosos serviços a seus Distribuidores sem taxa. Porém, os Distribuidores podem ocasionalmente fazer pedidos que requerem tempo especial e esforço para cumprir. Os pedidos nesta categoria incluem cópias de recibos, papelada, informação de Comissão detalhada que necessita de ser calculada, pesquisas, instruções bancárias, cancelamento de pagamentos, etc. Estes e outros pedidos especiais são prestados ao Distribuidor tendo um custo de quarenta dólares (\$40 USD ou moeda corrente local equivalente) por hora, mais custos reais, com uma taxa mínima de quarenta dólares (\$40 USD ou moeda corrente local equivalente) por pedido. Os custos incluirão taxas bancárias, despesas de fotocópias, taxas profissionais, etc.

Q. **Seguro.** A Companhia dispõe, para uma quantia comercialmente razoável, de um seguro de responsabilidade de produto. Porém, a Companhia não distribui cópias da Políticas nem revela a quantia do seguro. Considerando que as leis diferem de acordo com a jurisdição, a Companhia encoraja os seus Distribuidores a consultar um advogado relativamente à extensão da sua responsabilidade legal pessoal com respeito aos seus negócios independentes.

R. **Confidencialidade.** Ao assinar um Acordo de Distribuidor, o Distribuidor concorda em manter segredo sobre as Informações Confidenciais e qualquer outro segredo de comércio e informações secretas. Esta obrigação de confidencialidade é irrevogável e permanente, e mantém-se após o fim do Contrato, e pode ser judicialmente decretada e atribuídos os custos e taxas incorridos. Toda a Informação Confidencial é transmitida aos distribuidores, ou encontra-se disponível para ser recolhida pelos Distribuidores em estrita confidencialidade fundada na necessidade de conhecer, mas somente para uso no Negócio de Distribuição. Os distribuidores têm que fazer os seus melhores esforços para manter tal informação confidencial e não devem revelar tal informação a terceiros, directa ou indirectamente. Os Distribuidores não devem usar a Informação Confidencial ou qualquer informação decorrente desta para concorrer com a Companhia ou para qualquer outro fim que não seja o de promover o programa da Companhia, os seus produtos e serviços. O Distribuidor não mantém nenhum interesse de propriedade sobre qualquer Informação Confidencial ou qualquer informação decorrente desta, incluindo contactos e informações de perfil de Organizações de Downline, ou outras informações de contacto de outro Distribuidor anexas ao Negócio do Distribuidor, não podendo vender, divulgar, ou fornecê-las a qualquer outra parte. O Distribuidor reconhece e concorda que as Informações Confidenciais recebidas pelo Distribuidor relacionadas com perfis e relatórios de Organizações de Downline ou outra Informação de Distribuidor obtidas para efeitos do Negócio de Distribuidor, incluindo qualquer informação decorrente daquelas, constituem os segredos de comércio da Companhia.

S. **Privacidade de Informação de Distribuidor.** Todas as informações fornecidas por um Candidato num Acordo de Distribuidor serão exclusivamente usadas com a finalidade de avaliar o Acordo de Distribuidor e para actividades relacionadas do Distribuidor. Um Distribuidor autoriza a Companhia a revelar a sua informação de contacto para a linha ascendente (o "Upline") do Distribuidor e para o Downline da Organização do Distribuidor três (3) níveis abaixo ou a esses Distribuidores para quem o Distribuidor é o Upline "Premier" mais chegado (como definido no Plano de Compensação). As informações de contacto só podem ser usadas para o Negócio de Distribuidor.

T. **Uso de Informação Confidencial.** O Distribuidor pode adquirir Informação Confidencial durante o termo do contrato, por exemplo, através da venda de ferramentas de Distribuidor ou material publicitário aos Distribuidores da Companhia, incluindo aqueles que são de outra organização, terceira ao Distribuidor. Deste modo, independentemente da fonte da Informação Confidencial, o Distribuidor entende e concorda que:

1. a Informação Confidencial é para o uso exclusivo e limitado do Distribuidor para facilitar o treino, apoio e serviço da Organização de Downline do Distribuidor para desenvolvimento do Negócio do Distribuidor;
2. O Distribuidor não revelará a Informação Confidencial a terceiros (incluindo outros Distribuidores), directa ou indirectamente, o que ao fazê-lo, tal conduta constituirá um abuso, má administração e uma violação do Contrato;
3. a informação confidencial é única e que a sua revelação causará danos irreparáveis à Companhia; a Deste modo, a Companhia terá direito a intentar uma providência cautelar imediatamente, temporariamente, preliminarmente e de modo permanente a além de todos os outros meios disponíveis por lei ou equidade , prevenir ou compensar qualquer violação desta Políticas;
4. O Distribuidor não usará a informação para concorrer directa ou indirectamente com a Companhia e uso impróprio dará origem à cessação do Contrato;
5. poderá ser exigido que o Distribuidor assine um acordo de confidencialidade antes de receber Informação Confidencial da Companhia, ou antes de se iniciar actividades que permitiriam ao Distribuidor adquirir Informação Confidencial; e
6. aquando do termo do contrato, sua não renovação ou cessação, o Distribuidor cessa o uso de tal Informação Confidencial e destruirá ou prontamente devolverá à Companhia toda a Informação Confidencial sob o seu controle ou na sua posse. O previsto nas Secções 2.R, 2.S, e 2.T manter-se-á após a cessação do Contrato.

U. **Notificação de Acção contra o Distribuidor.** Um Distribuidor notificará imediatamente o departamento legal da Companhia, por escrito, de quaisquer acções legais reais ou potenciais de terceiros contra o Distribuidor decorrentes, ou associadas com o Negócio de Distribuidor ou a Organização de Downline que possam afectar negativamente a Companhia. Depois de notificar o Distribuidor, a Companhia pode intentar qualquer acção que seja necessária para se proteger, incluindo controlando qualquer litígio ou acordo relativo aos litígios legais. Se a Companhia intervier no litígio, o Distribuidor não deverá interferir ou participar no assunto.

V. **Autorização para uso de Fotografia, Gravações, ou Imagens de Vídeo, e/ou Apoio testemunhal.**

1. A Companhia pode tirar fotos, gravações auditivas ou vídeos ou fazer declarações verbais ou escritas de um Distribuidor nos eventos da Companhia ou pode pedir directamente a um Distribuidor. O Distribuidor concorda e por este meio confere à Companhia o direito absoluto e irrevogável e permissão, para usar, reutilizar, radiodifundir, difundir, publicar, ou republicar qualquer fotografia, gravação, vídeo, ou apoiar, no todo ou em parte, individualmente ou juntamente com qualquer outra fotografia ou vídeo, ou qualquer outro apoio, por qualquer meio actual ou futuro e para todo e qualquer fim, incluindo (mas não limitado) o de comercialização, publicidade, promoção, e/ou publicando; registar tal vídeo e/ou fotografia, original ou enquanto republicação, em nome da Companhia, ou em qualquer outro nome. Independentemente de qualquer outro acordo ou contratos que o Distribuidor possa ter com qualquer outra entidade, o Distribuidor concorda que qualquer uso pela

Companhia, conforme estabelecido nesta Secção, será livre de royalties, constitui uma obra por encomenda em que a titularidade dos direitos de autor pertence à Companhia, e não estará sujeito a qualquer reclamação. O Distribuidor concorda em defender e indemnizar a Companhia contra quaisquer acções de qualquer outra parte que decorram do uso que a Companhia faz dos direitos concedidos. O Distribuidor confirma que a informação que possa dar como um apoio testemunhal, ou representa numa fotografia, vídeo ou gravação é verdadeira e constitui o melhor do seu conhecimento. O Distribuidor renuncia a qualquer direito que possa ter de inspeccionar ou aprovar o produto(s) acabado ou inacabado, a cópia de propaganda, impresso, registo impresso, registo fotográfico ou de vídeo que possa ser usado com relação a isto ou qualquer uso que possa ser feito deles.

2. O Distribuidor concorda que fotografias, gravações ou registos de vídeos levados pelo Distribuidor ou qualquer parte terceira aos eventos ou actividades da Companhia não podem ser usados pelo Distribuidor ou terceiros para promover qualquer negócio empresarial que não seja o Negócio Distribuidor.

W. Gestão do Negócio de Distribuição Internacional. Um Distribuidor tem o direito de exercer a sua actividade em qualquer País Autorizado onde o Distribuidor possa legalmente gerir o Negócio de Distribuição. É responsabilidade de um Distribuidor obedecer a todas as leis nacionais e locais, determinações, e regulamentos quando administra o Negócio de Distribuição em qualquer País Autorizado.

1. A Companhia pode especificar certos países sujeitos a um Período de Pré-lançamento, nos quais os Distribuidores também podem administrar o Negócio de Distribuição. A Companhia pode anunciar formalmente Período de Pré-lançamento com pelo menos trinta (30) dias de antecedência relativamente à abertura oficial.

2. Um Distribuidor não tem autoridade para tal e não administrará o Negócio de Distribuição(excluindo quando permitido), nem introduzirá ou estabelecerá o negócio da Companhia ou Produto num País não autorizado ou em qualquer país que não esteja sujeito ao anúncio de Período de Pré-lançamento da Companhia. Isto inclui, mas não está limitado a: quaisquer tentativas para assegurar a aprovação dos Produtos ou práticas de negócio; registar ou reservar o nome da Companhia, marcas registadas, nomes de comércio, ou nomes de domínio de Internet; ou estabelecer qualquer de negócio ou contacto governamental em nome da Companhia.

3. Antes de anunciado o Período de Pré-lançamento, o Negócio de Distribuição num país não autorizado está estritamente limitado ao seguinte: Um Distribuidor apenas pode entregar cartões de visita e pode participar em pequenas reuniões que não excedem oito (8) pessoas no total se familiarizadas pessoalmente com o Distribuidor ou os contactos do Distribuidor.

Secção 3 Patrocínio

A. **Patrocínio.** Para agir como um Patrocinador, um Distribuidor tem que satisfazer todas as exigências e tem que aceitar todas as responsabilidades conforme estabelecidas no Contrato. As pessoas que desejam tornar-se os Distribuidores podem apresentar-se como Candidatos à Companhia por um Patrocinador. Apenas os Candidatos que residem em Países Autorizados ou naqueles países que estão sujeitos a um Período de Pré-lançamento podem ser patrocinados.

B. **Colocação.** Assim que o Acordo de Distribuidor seja aceite pela Companhia, o novo Distribuidor é colocado na Organização de Downline do Patrocinador. Um Patrocinador pode colocar o Distribuidor novo no seu Frontline ou em qualquer outro lugar na Organização de Downline do Patrocinador. Um Patrocinador não pode colocar um Distribuidor novo fora da sua Organização de Downline. Se isto acontecer, a Companhia tem o direito de fazer ajustes à organização para permitir o pagamento correcto e assegurar que todas as linhas estão completas.

C. **Treino e Apoio.** Um Patrocinador deve:

1. fazer esforços razoáveis para assegurar que todos os Distribuidores na sua Organização de Downline entendem os termos e condições do Contrato e todas as leis locais e nacionais;

2. proporcionar treino regular e apoio Boa Fé no desenvolvimento do seu negócio de Organização de Downline e a venda de Produtos;
3. proporcionar formação de Boa Fé e instrução de forma a que o Produto de vendas e reuniões de oportunidade administradas por Distribuidores dentro da sua Organização de Downline é conduzida conforme o Contrato, e com quaisquer leis locais e nacionais aplicáveis;
4. orientar e encorajar os Distribuidores na sua Organização de Downline; e
5. fazer esforços comercialmente razoáveis para resolver, em privado, qualquer desentendimento que surja dentro sua Organização de Downline.

Secção 4 Mudanças de Patrocinador/Colocação; Transferências; Interesses de Beneficiário

A. **Mudança de Patrocinador & Colocação.** Um Distribuidor pode candidatar-se para mudar a sua Colocação e/ou Patrocinador ou de um Distribuidor pessoalmente Patrocinado, sujeito às limitações descritas abaixo. Porém, é apenas permitido ao Distribuidor mudar uma vez de Patrocinador e uma vez de Colocação como descrito aqui, e a mudança será definitiva. Por causa da necessidade de manter a integridade de Organizações de Downline, uma mudança de Patrocinador/Colocação pode não ser possível; pelo que a Companhia poderá aprovar ou rejeitar qualquer mudança proposta.

1. Uma taxa de trinta e cinco dólares (\$35 USD ou moeda corrente local equivalente) será cobrada por cada pedido de mudança de Patrocinador/Colocação submetido. Esta taxa será cobrada mesmo se o pedido for rejeitado pela Companhia. Os pedidos de mudança devem ser completados e devem ser recebidos pela Companhia antes das 5 da tarde (-7 Padrão de UTC e -6 UTC) no 20º dia do mês. Os pedidos recebidos após o prazo final são processados durante o mês seguinte. Uma taxa de desconto de vinte cinco dólares (\$25 USD ou moeda corrente local equivalente) será aplicada a todos os pedidos de mudança de Patrocinador/Colocação submetido recebidos pela Companhia antes das 5 da tarde (-7 ADPrão de UTC e -6 UTC) no 15º dia do mês.
2. Um Acordo de Distribuidor actual e correcto e Declaração de Interesse Benéfico, se aplicável, devem estar em arquivo para todos os Distribuidores que pedem uma mudança de Patrocinador/Colocação.

B. **Processo de Mudança de Colocação.** Um Distribuidor pode ser destacado para uma nova posição na Organização de Downline como seu lugar imediato se o seu Distribuidor obtiver a autorização escrita do Patrocinador original e o próprio Distribuidor, desde que:

1. a mudança seja feita dentro de noventa (90) dias da Data de Assinatura;
2. a mudança seja de três (3) níveis ou menos abaixo de sua Colocação actual; e
3. a Organização de Downline do Distribuidor não tenha ultrapassado 2,500 mensais em Volume de Grupo (termo como tal está definido no Plano de Compensação).

C. **Subida.** Uma Distribuição pode ser movida para uma nova Colocação Upline desde que obtida uma autorização escrita de cada Distribuição que se encontre acima em termos de Colocação. De igual modo, uma Distribuição pode ser movida Upline para um novo Patrocinador desde que o seu Distribuidor obtenha autorização escrita de cada Distribuição que move em Patrocínio.

D. **Processo de Mudança de Patrocinador.** Uma Distribuição pode mudar de Patrocinador dentro do Organização de Downline do seu Patrocinador original se o Distribuidor obtiver a autorização escrita do Patrocinador original, desde que:

1. a mudança seja feita no prazo de seis (6) meses da Data de Assinatura; e

2. o Distribuidor não alcançou o Título de 20K.

E. Venda ou Transferência de uma posição de Distribuidor. Uma venda de posição de Distribuidor, cessão ou transferência ocorre quando um Distribuidor vende, cede ou transfere a titularidade ou controlo de uma posição de Distribuição a outra Pessoa. (Se um sócio, director, gerente, accionista, sócio, executivo ou pessoa com posição ou título semelhante vende, cede, ou transfere um controlo ou interesse de maioria numa Entidade Empresarial de Distribuição que tem um Interesse de Beneficiário numa posição de Distribuição, tal venda, cessão ou transferência está sujeita às regras aqui estabelecidas). A Companhia reserva-se o direito de aprovar ou não qualquer venda proposta, cessão ou transferência proposta de uma posição de Distribuição. A venda, cessão ou transferência de uma posição de Distribuição só pode acontecer se, na altura da venda, cessão ou transferência, a posição de Distribuição se encontrar em boas condições de acordo com a Secção 9.E. Em qualquer venda, cessão ou transferência, a posição de Distribuidor que transfere manterá a mesma Organização de Downline e a mesma Classificação/Título detido antes da transferência aprovada. Uma posição de Distribuição pode ser cedida ou transferida sem ser necessário considerar a situação (por exemplo como um presente) sujeito à aprovação prior da Companhia por escrito. Qualquer venda, cessão ou transferência de uma Distribuição está sujeita às condições desta Secção 4.E e Secções 4.F, 4.G, 4.H e 4.I.

F. Direito de Preferência. As transferências de Distribuição estão sujeitas a um Direito de Preferência ("RFR") para a Companhia, seguido de um RFR ao Upline Directo Qualificado.

1. Se um Distribuidor recebe uma Oferta de Boa Fé de compra da sua Distribuição, o Distribuidor deverá primeiro oferecer a venda de tal posição de Distribuição à Companhia nas mesmas condições e termos contidos na referida Oferta Boa Fé. O Distribuidor entregará a Oferta Boa Fé por escrito à Companhia, e a Companhia terá quinze (15) dias úteis para aceitar a oferta. Evidência de uma oferta legítima pode incluir, mas não ser limitada a, dinheiro vivo ou valores depositadas numa conta, prova de um compromisso de empréstimo, e outros passos significativos levados para o propósito exclusivo de comprar tal posição de Distribuição.

2. Se a Companhia não exercitar o seu RFR dentro dos quinze (15) dias acima referidos, o Distribuidor estenderá a mesma oferta a seu Upline Directo Qualificado nas mesmas condições e termos que a Oferta Boa Fé. A Companhia transmitirá a Oferta Boa Fé através de notificação escrita da mesma, ao Distribuidor Upline Directo Qualificado. O Upline Directo Qualificado terá dez (10) dias úteis para aceitar ou rejeitar tal oferta. Se o Upline Directo Qualificado aceitar a oferta, terá que notificar por escrito a Companhia aquando da aceitação.

3. Se o Upline Directo Qualificado não exercitar o seu RFR dentro do tempo atribuído, o Distribuidor pode transferir a Distribuição a um terceiro nas mesmas condições e termos da Oferta Boa Fé, desde que porém, o Distribuidor obedeça a todos os outros procedimentos de transferência contidos nesta Secção e como estabelecido de vez em quando pela Companhia.

4. O RFR será aplicado a cada Oferta Boa Fé recebida pelo Distribuidor.

5. As circunstâncias seguintes não estão sujeitas às exigências de RFR na Secção 4.F acima; porém, cada caso requer que um Acordo de Distribuidor e uma Declaração de Interesse de Beneficiário alterados Interesse de Beneficiário sejam arquivados na Companhia:

a. Quando o nome de uma Pessoa que tem um Interesse de Beneficiário na Distribuição é acrescentado ao Acordo de Distribuidor (por exemplo, uma esposa adicionada ao marido).

b. Quando o nome de uma Pessoa que já não tem um Interesse de Beneficiário na posição de Distribuição é afastado do Acordo de Distribuidor (por exemplo, um sócio minoritário que é afastado de uma companhia; ou um accionista vende as suas acções da companhia.)

c. Quando o Distribuidor é uma pessoa singular e esta transfere a titularidade dos seus direitos a uma entidade legal na qual só aquele Distribuidor tem um Interesse de Beneficiário (por exemplo, um marido e

esposa formam uma companhia de responsabilidade limitada para operar a sua Distribuição e são os únicos sócios/gerentes).

G. Limitações nas Vendas e Transferências.

1. Um Distribuidor existente pode não comprar outra posição de Distribuição.
2. Um Distribuidor que vende ou transfere a sua posição de Distribuição não pode tornar a pedir para se tornar um Distribuidor abaixo de outro Patrocinador por um período não inferior a seis (6) meses após a Companhia aprovar a venda.
3. Uma Pessoa não se pode associar com, ou adquirir algum interesse numa posição de Distribuição preexistente se a Pessoa se vinculou ao Negócio de Distribuidor nos dois (2) anos anteriores.
4. Se um Distribuidor transferir a sua posição de Distribuição para o Upline Directo Qualificado, o Upline Directo Qualificado pode fundir a Distribuição com a sua Distribuição corrente ou manter a Distribuição por um período máximo de seis (6) meses para localizar e transferir a Distribuição para um novo comprador. Se não transferir a Distribuição dentro deste período de tempo, a Distribuição será fundida na Distribuição do Upline Directo Qualificado, conforme os procedimentos de transferência de Distribuição.
5. Se um Distribuidor vende ou transfere a sua posição de Distribuição e, dentro de um ano da data de venda, assina, se associa ou inicia trabalho para outra venda directa, rede de comercialização ou companhia de marketing multi-nível, tal conduta será considerada como uma violação do Contrato e a Companhia reserva-se o direito de terminar tal posição de Distribuição transferida de acordo com as regras de cessação do Contrato. Esta regra manter-se-á após a cessação do Contrato.
6. Todas as vendas ou transferências de Distribuições abaixo do nível Premier poderão, à inteira discricção da Companhia, estar sujeitas a uma obrigação de não concorrência entre o Distribuidor que faz a venda ou transferência e a Companhia, por um máximo de seis (6) meses, em conformidade com os termos da documentação de venda ou transferência fornecida pela Companhia. Todas as vendas ou transferências de Distribuições de nível Premier ou superior estarão sujeitas a uma obrigação de não concorrência entre o Distribuidor que faz a venda ou a transferência, o Distribuidor que faz a compra e a Companhia, não inferior a um (1) ano, em conformidade com os termos da documentação de venda ou transferência fornecida pela Companhia na ocasião.

H. Processo. As condições adicionais de procedimento incluem:

1. O Distribuidor de venda/transferência tem que fornecer ou ter em arquivo um Acordo de Distribuidor actual e completo e a Declaração de Interesse de Beneficiário para todas as Entidades Empresariais que pedem a transferência.
2. A documentação específica disponível no website da Companhia deve ser submetida para processar uma venda ou transferência de uma Distribuição.
3. O formulário para uma venda ou transferência deve ser recebida pelo Departamento de Educação e Conduta de Distribuidor na Companhia até ao 20º dia do mês para que a mudança seja executada durante esse mesmo mês.
4. Qualquer pedido recebido depois do 20º dia do mês será processado durante o mês seguinte.
5. Uma taxa de cem dólares (\$100 USD ou moeda corrente local equivalente) será cobrada por cada pedido.
6. Uma taxa adicional de trinta e cinco dólares (\$35 USD ou moeda corrente local equivalente) pode ser cobrada para qualquer formulário que esteja incompleto, incorrecto, ou que seja rejeitado.

I. **Interpretação.** A interpretação destas Políticas & Procedimentos referentes à venda, cessão ou transferência de uma posição de Distribuição serão levados a cabo de forma a servir os melhores interesses da Companhia. A Companhia reserva-se o direito de rejeitar qualquer transferência ou comprador.

J. **Fusão.** Duas posições de Distribuição podem ser fundidas numa única posição de Distribuição se um for o Patrocinador do outro. Qualquer fusão será definitiva. Para efectuar a fusão, ambos os Distribuidores têm que submeter um Acordo de Distribuidor alterado e obter o consentimento escrito da Companhia.

K. **Restrições Contra Interesses de Beneficiário Múltiplos.**

1. Um Distribuidor é proibido de ter um Interesse de Beneficiário em mais de uma Distribuição.
2. Se uma Pessoa com um Interesse de Beneficiário numa Distribuição existente quiser tornar-se um Distribuidor sob outro Patrocinador, a Pessoa tem primeiro que terminar o Interesse de Beneficiário na Distribuição existente e tem que esperar seis (6) meses antes de pedir para ser um Distribuidor.
3. As restrições da Companhia contra Interesses de Beneficiário múltiplos asseguram que (i) todos os esforços de um Distribuidor para construir o seu negócio de Distribuidor são focalizados numa única Distribuição e não diluídos pelas solicitações de Distribuições múltiplas; e (ii) o Upline recebe o benefício completo dos esforços do Distribuidor. Na determinação do facto de um Distribuidor ter ou não um Interesse Benéfico, a Companhia atende ao significado do termo adiante como na definição do Anexo A, bem como, ao propósito de tal restrição.

L. **Efeitos de Matrimónio, Divórcio, e Morte na Distribuição**

1. Matrimónio. Um cônjuge é considerado como tendo um Interesse de Beneficiário numa Distribuição e todos os actos e omissões do cônjuge serão imputados ao Distribuidor. Se dois Distribuidores se casarem, podem manter as suas Distribuições separadas. Porém, todas as outras condições de Interesse de Beneficiário do Contrato aplicam-se a ambas as Distribuições.
2. Divórcio. Quando duas pessoas casadas cujos nomes individuais aparecem como Distribuidores no Acordo de Distribuidor se separam ou divorciam, a Companhia continuará a pagar compensações sob o Plano de Compensação da mesma maneira como antes da separação ou divórcio até a Companhia receber uma cópia legalmente certificada da certidão de divórcio ou outra ordem judicial que fornecem disposição de e/ou de pagamento dos direitos sob o Contrato. Onde há uma mudança em propriedade como ordenado pelo tribunal, o cônjuge que permanece como um Distribuidor tem que submeter um Acordo de Distribuidor alterado. Em nenhum caso será dividida a posição de Distribuição.
3. Morte e Herança. No caso da morte de um Distribuidor, o Contrato será cedido ao sucessor legal da posição de Distribuição (que pode qualificar correctamente de acordo com o Contrato) de acordo com as leis aplicáveis. A Companhia requer cópias certificadas da certidão de óbito (ou a declaração de um médico) e um testamento certificado, ordem de tribunal, ou outra documentação legal apropriada. Os sucessores com interesse têm que submeter um Acordo de Distribuidor alterado. Em notificação de falecimento, a Companhia reserva o direito para fazer pagamentos à propriedade do Distribuidor falecido. Se o sucessor legal deseja terminar a conta, por escrito, declaração assinada de pedido para terminar deve ser submetida junto com prova legal apropriada de morte. Se o sucessor legal para a Distribuição já for um Distribuidor existente, o Contrato será atribuído ao Distribuidor existente e a Companhia permitirá o Interesse de Beneficiário múltiplo por herança, desde que, contudo, o Distribuidor existente não detenha já outra Distribuição por herança. Se o Distribuidor Existente já detiver outra Distribuição por herança, a Companhia permitirá o Interesse de Beneficiário múltiplo por herança até seis (6) meses, data em que o Distribuidor existente deverá ter vendido ou transferido a Distribuição existente ou uma das herdadas.

Secção 5 Compensação

A. **Compensações Por Vendas.** As comissões são pagas a Distribuidores que se qualificam de acordo de Plano de Compensação e que preenchem as condições previstas no Contrato. O sucesso de um Distribuidor só é alcançado através da Venda a Retalho de Produtos regular e repetida e através da Venda de Retalho regular e repetida pela sua Organização de Downline. Como o sucesso de qualquer Distribuidor depende em grande parte dos esforços pessoais daquele Distribuidor, a Companhia não garante qualquer nível de lucro ou sucesso, nem garante a um Distribuidor um valor específico de receita. Um Distribuidor não recebe compensação por patrocinar ou recrutar outros Distribuidores. O único modo para ganhar Comissões é pela venda de Produtos.

B. **Pagamento.** A Companhia pagará Comissões a Distribuidores qualificados em encomendas de Produto que: (i) sejam recebidas pela Companhia antes do fim do período de Comissão, e (ii) tenham sido inteiramente pagas através do meio de pagamento apropriado.

1. As comissões são liquidadas no nome da Entidade Empresarial listada no Acordo de Distribuidor. Quando nenhuma Entidade Empresarial estiver, são pagas Comissões no nome pessoal da primeira Pessoa listada no Acordo de Distribuidor.

2. Comissões UniLevel e de bónus são liquidadas no ou antes do 20º dia de cada mês. Todas as Encomendas de Produto não realizadas on-line devem ser recebidas pela Companhia antes de 5:00 da tarde (-7 Padrão de UTC e -6 UTC) do último dia útil do mês para serem incluídas no cálculo da Comissão UniLevel daquele mês. As Encomendas de Produto realizadas on-line devem ser recebidas pela Companhia antes de 11:59 da tarde do último dia do mês para serem incluídas no cálculo da Comissão UniLevel daquele mês.

3. As comissões PowerStart são liquidadas na sexta-feira seguinte ao fim do período qualificativo como semanal. Para uma encomenda ser incluída no período qualificado como semanal, deve ser colocada entre a meia noite (12:00) a segunda-feira de manhã e as 11:59 da noite de domingo seguinte.

4. Se um Distribuidor acredita que há um erro na computação de Comissões e/ou programa de qualificações, tal erro deve ser comunicado prontamente à Companhia. Se tais problemas não forem apresentados à Companhia por escrito dentro de quarenta e cinco (45) dias após o fim do período de Comissão pertinente, o Distribuidor renuncia a todas as reclamações com respeito a tal erro.

C. **Cheques Reemitidos.** No caso de um cheque de Comissão ser emitido novamente a um Distribuidor, a Companhia cobrará ao Distribuidor uma taxa de quinze dólares (\$15 USD ou moeda corrente local equivalente). Se um cheque for novamente emitido por causa do erro da Companhia, nenhuma taxa adicional será aplicada.

D. **Quantia Mínima de Pagamento.** A quantia mínima para pagamento de comissão e bónus é de dez dólares (\$10 USD ou moeda corrente local equivalente). As Comissões e/ou bónus de quantia inferior a dez dólares (\$10 USD ou moeda corrente local equivalente) para um período de pagamento acumulará até que seja igualado ou excedido o valor de dez dólares (\$10 USD ou moeda corrente local equivalente).

E. **Cheques Devolvidos ou Não Pagos.** A Companhia fará todos os esforços para assegurar que um Distribuidor recebe os seus pagamentos de comissão. Porém, se um pagamento de comissão não for pago devido a informações insuficientes ou por outros motivos alheios ao controlo da Companhia, o pagamento será retido em benefício do Distribuidor durante 180 dias. Durante este tempo, a Companhia envidará esforços razoáveis para contactar o Distribuidor e efectuar o pagamento na sua totalidade. Passados esses 180 dias, uma despesa de manutenção mensal de dez dólares (\$10 USD ou equivalente na moeda local) será deduzida do pagamento do Distribuidor. Se a comissão for emitida sob a forma de cheque e esse cheque for devolvido ou não apresentado a pagamento por qualquer outro motivo alheio ao controlo da Companhia, o cheque será anulado e o Distribuidor poderá também ter de pagar uma taxa única de cancelamento bancário que pode chegar aos quinze dólares (\$15 USD ou o equivalente na moeda local), para além da despesa de manutenção mensal.

F. **Nenhuma Manipulação.** A Manipulação do Plano de Compensação não é permitida e pode resultar em acção disciplinar. A Manipulação do Plano de Compensação inclui, mas não está limitada à compra de posição de Distribuidor, qualificação de vários Graus ou Comissões, grandes quantidades de Produto que não são vendidas pelo canal de marketing directo, fazendo pedidos na sua Organização de Downline, e qualquer outra acção que possa violar as leis anti-pirâmide estaduais, federais ou estrangeiras. Tais manipulações podem, na discricionariedade da Companhia, resultar na suspensão de Comissões e cessação da Distribuição.

G. **Deduções e Compensação.** O Distribuidor autoriza a Companhia a deduzir taxas das suas Comissões como considerar adequado, de acordo com a Secção 6 ou qualquer outro termo ou condição do Contrato. Qualquer taxa será avaliada conforme a Companhia entender.

Secção 6 Encomenda de produtos da Companhia

A. **Stock.** Como a Companhia não impõe nenhuma exigência mínima específica de stock aos seus Distribuidores, um Distribuidor tem que fazer a sua própria análise para determinar a quantia de stock necessária às suas Vendas a Retalho e para uso pessoal.

B. **Encomenda.** Produtos podem ser encomendados por telefone, correio, fax, Internet, ou por pedido directo à sede da Companhia.

1. as encomendas realizadas por fax, email ou pessoalmente entregues devem ser apresentadas usando uma tabela de preços actualizada de Distribuidor e um formulário de encomenda devidamente preenchido. Os preços dos Produtos da Companhia estão sujeitos a alterações à discricção da Companhia.
2. O pagamento deve ser a quantia exacta da encomenda e pode ser feito pelos métodos disponíveis (cheque bancário, vale postal, cartão de crédito, dinheiro vivo, débito directo, e/ou EFT ou cheque pessoal ou empresarial). A transferência bancária apenas estará disponível para encomendas de grandes volumes.
3. As ordens devem ser pagas por inteiro antes do transporte. Todos os custos de remessa e controlo são baseados nos locais de entrega e na quantidade de Produtos encomendados.
4. O uso sem autorização do cartão de crédito de outra Pessoa é proibido.
5. Uma encomenda feita por telefone não é considerada validamente feita à Companhia até apoio ao cliente da Companhia dar ao Distribuidor ou Cliente um número de encomenda.

C. **Will Call.** Caso o serviço *will call* esteja disponível, um Distribuidor poderá levantar a encomenda no local *will call*. A Companhia pode transportar, como despesa do Distribuidor, o Produto que foi marcado para a recolha no local *will call* se o Produto não for recolhido pelo Distribuidor dentro de noventa (90) dias úteis do calendário de ADP, ou no fim do mês civil, o que ocorrer em último lugar. Se o Produto for transportado ao Distribuidor a partir do local *will call*, a Companhia pode usar qualquer método de pagamento em arquivo para cobrar as taxas de transporte. Alternativamente, a Companhia pode, como entender, (i) converter tal ordem noutra ordem de Produto de Companhia, incluindo mas não se limitando ao Pacote de Refeição XanGo Goodness, ou (ii) fazer com que o Distribuidor desista da encomenda

D. **Encomendas Atrasadas.** Se a Companhia estiver temporariamente sem stock quanto a um Produto encomendado, um Distribuidor receberá um aviso de a "encomenda atrasada" com a sua remessa. As encomendas mais antigas são processadas em primeiro lugar, quando chega novo stock. O volume de encomendas atrasadas é creditado no mês em que o pagamento da encomenda original foi recebido pela Companhia.

E. **Transferência de Fundos Electrónicos (TFE).** Este método de pagamento, também conhecido como TFE, pode ser uma opção para a compra de Produtos e pagamento de Comissões a Distribuidores em certos Países Autorizados. Quando um Distribuidor inicia um método de TFE para comprar Produto ou receber Comissões, está a autorizar a

Companhia a , electronicamente, debitar ou creditar a sua conta bancária periodicamente, com a quantia de qualquer compra ou pagamento, sujeita às leis do País Autorizado onde o Distribuidor reside.

1. Para estabelecer TFE como uma compra ou método de pagamento, um Distribuidor elegível tem que submeter os formulários exigidos a um representante do apoio ao cliente de Companhia. Os formulários variam de país para país , e estão disponíveis no website da Companhia debaixo da ligação específica para o país. Pode haver um período de espera para a implementação de TFE.
2. A TFE pode estar disponível para encomendas de Produto em alguns Países Autorizados; porém, a disponibilidade varia de país para país. Para os primeiros noventa (90) dias ou mais, as encomendas que usam TFE podem estar sujeitas a uma espera para transporte até sete (7) dias de para verificação de fundos.
3. O uso de uma conta bancária pelo Distribuidor que pertence a outra pessoa para compras de EFT requer autorização por escrito autenticada pelo dono da conta. A não obtenção da autorização constitui uma violação de Contrato.

F. **Falta de Pagamento.** Qualquer pagamento que não tenha fundos suficientes ou que é devolvido sem cobrança constitui uma violação do Contrato. A Companhia avaliará uma taxa de processamento de vinte dólares (\$20 USD ou moeda corrente local equivalente) para todos os pagamentos com falta de fundos . A Companhia reserva-se o direito de restringir o método de pagamento de um Distribuidor.

1. Quando não houver fundos suficientes, o Distribuidor é responsável por todas as taxas do banco mais a taxa de processamento da Companhia. No caso do método de TFE, o Distribuidor compreende que quando a primeira tentativa da Companhia para receber um pagamento de TFE for mal sucedida, o banco pode fazer uma segunda tentativa dentro de três (3) dias. O banco do Distribuidor pode cobrar uma taxa de fundos insuficientes por cada tentativa mal sucedida. Se houver fundos insuficientes, a Companhia colocará o Produto em espera ou cancelará o envio. Se o Produto já foi transportado, será esperado que o Distribuidor use meios alternados de pagamento para o Produto. Se o pagamento não for recebido dentro de um limite razoável de tempo, a Companhia pode levar a cabo medidas de recolha, pode impedir as futuras remessas de encomendas , e pode levar a cabo qualquer outra medida de ressarcimento disponível no Contrato, inclusive retenção de Comissões.
2. Qualquer quantia não cobrada pode ser deduzida das comissões presentes ou futuras do Distribuidor.
3. O Distribuidor entende que a todas as Pessoas listadas no Acordo Distribuidor, ou a qualquer Pessoa que tem um Interesse de Beneficiário na Distribuição, será conjuntamente cobrada a quantia de produtos e taxas não paga e serão todas responsabilizadas. É expressamente compreendido pelo Distribuidor que esta responsabilidade conjunta substitui qualquer limitação de responsabilidade em contrário aplicável à Distribuição ou seus proprietários de Interesse Benéficos.

G. **Programa de Entrega Automática (ADP).**

1. Um Distribuidor pode escolher participar no Programa de Entrega Automática (ADP). O ADP pode ser utilizado a qualquer hora através submissão do formulário de ADP ou com um pedido por escrito para a Companhia que indica a quantia de Produto a ser transportado cada mês e o método de pagamento a ser usado. Na altura do registo do programa ADP , o Acordo de Distribuidor serve de confirmação para a sua preparação. Uma conta de ADP será cobrada numa determinada data marcada durante o mês, e o Produto será transportado depois disso a uma hora marcada. O Distribuidor pode obter números de localização da Companhia depois de o Produto ser transportado. As datas marcadas para o processamento do ADP , para cobranças de conta, remessas ou mudanças de conta, estão disponíveis no website da Companhia na secção *myxango Office* e estão sujeitas a alterações ocasionalmente pela Companhia.
2. Durante os meses de inverno, a Companhia pode utilizar um programa de transporte para tempo frio em certas regiões geográficas. Este programa é projectado para prevenir dano a Produtos de exposição a condições

de tempo extremas em certas regiões. Se usado, o Distribuidor renuncia a qualquer reclamação contra a Companhia por entregas atrasadas.

3. Um Distribuidor pode escolher entre dois (2) tipos de ADP:

a. ADP Posterior: Enquanto em "ADP Posterior" se um Distribuidor fizer qualquer encomenda antes de uma data específica de cada mês (veja as datas marcadas para ADP no website da Companhia na secção myxango office), e se o Volume da encomenda(s) for igualar ou exceder o Volume do ADP para esse mês, então a encomenda(s) substituirão o ADP para aquele mês. As encomendas feitas depois do processamento do ADP e todas as encomendas feitas antes do ADP ser processado que não igualam ou excedem o Volume de ADP durante aquele mês, não serão creditadas no ADP durante aquele mês ou em qualquer mês subsequente; ou

b. ADP Incondicional: Ao estabelecer "ADP Incondicional" o Distribuidor receberá a remessa de ADP todos os meses, independentemente do Volume encomendado por aquele Distribuidor em outras alturas de qualquer mês.

4. Serão verificados pagamentos antes de processar encomendas de ADP. No evento da autorização ser recusada, a Companhia pode tentar contactar o Distribuidor e tentar obter autorização. Se a autorização não for obtida até ao final do mês, a encomenda será considerada "não processada" e não será incluída nas Comissões processadas. A Companhia não será responsável por quebras de volume devido a encomendas não processadas.

5. Para mudar ou terminar o ADP de alguém, o Distribuidor tem que submeter um pedido escrito (incluindo a data, o nome do Distribuidor, número de identificação e a assinatura autorizada do Distribuidor do qual a informação será mudada) para a Companhia a uma data definida cada mês. Tais pedidos incluem, mas não estão limitados à mudança do número de Produtos, endereço de transporte, o método de pagamento, etc. As datas agendadas para as alterações da conta ADP são disponibilizadas no website da Companhia na secção *myxango Office* e estão sujeitas a alterações pela Companhia de vez em quando.

6. Ao cancelar o ADP, um Distribuidor pode devolver a mais recente remessa, desde que a remessa não tenha sido feita há mais de noventa (90) dias e o Distribuidor seguir todas as outras condições previstas da Políticas de reembolso (veja Secção 6.K). A simples devolução do Produto ou recusa da remessa são insuficientes para cancelar o ADP. O Distribuidor tem que submeter um pedido de cancelamento assinado. A notificação de cancelamento deve ser recebida por escrito através de fax, email, entrega pessoal, ou e-mail com uma assinatura digitalizada.

H. Regra dos Setenta por cento. Um Distribuidor certifica com cada nova encomenda de Produto que vendeu ou consumiu pelo menos 70% de todo o Produto comprado em encomendas anteriores. Cada Distribuidor que recebe Comissões e encomendas adicionais de Produto adicional concorda em reter a documentação que demonstra o cumprimento destas Políticas, incluindo provas de Vendas de Retalho, por um período de pelo menos quatro (4) anos. Um Distribuidor concorda em disponibilizar esta documentação à Companhia a pedido desta. O não cumprimento exigência ou a apresentação da quantia de produto vendida ou consumida falsificada de forma a progredir no Plano de Compensação constitui uma violação no Contrato e é fundamento para o terminar. Além disso, uma violação desta exigência confere à Companhia o direito de recuperar qualquer Comissão paga ao Distribuidor em qualquer período de tempo durante o qual tal documentação não é mantida ou para qual esta condição foi violada

I. Taxa de Vendas, GST, IVA.

1. O imposto de vendas norte-americano é cobrado com base no preço de venda a retalho sugerido para o Produto e é calculado usando as taxas aplicáveis para o local para onde o produto é transportado. A Companhia cobrará e remeterá imposto de vendas à própria autoridade taxadora. Nas jurisdições onde um Distribuidor pode e registou-se como um agente de retenção por uma agência de imposto de vendas local e submeteu um "Certificado de Venda" de isenção tributária de Uso ou documento equivalente à Companhia, a cobrança de

imposto de vendas será a responsabilidade do Distribuidor. É responsabilidade do Distribuidor fornecer uma cópia actualizada da sua certificação para isenção de imposto de vendas cada ano.

2. Em todas as outras jurisdições, GST, IVA, ou outro imposto de transacção aplicável está baseado no preço de compra. A Companhia proverá o seu GST ou número de IVA e factura própria que podem incluir factura electrónica onde é permitido por lei. A Companhia não inclui GST ou IVA nos pagamentos de comissão. Distribuidores que estão sujeitos GST ou IVA e lhes é exigido recolher e remeter GST ou IVA nos seus serviços pode enviar um GST válido ou factura de IVA à Companhia para lhe cobrar o GST ou IVA no valor da comissão.

J. **Notificação aos Clientes do Período de Reflexão.** Ao fazer uma venda de retalho, um Distribuidor deve verbalmente revelar os direitos do Cliente de livre resolução da venda. Esses direitos estão indicados no talão de vendas fornecido pela Companhia, tais recibos têm de ser preenchidos e entregues ao Cliente a retalho ao fazer a venda. O recibo de vendas está disponível no equipamento de Distribuidor e pode ser descarregado por Distribuidores do website da Companhia. Se o Cliente exercer o direito de livre resolução da venda, o Distribuidor que faz a venda seguirá os procedimentos de reembolso descritos nesta Secção. O Cliente deve devolver o Produto novo.

K. **Devoluções, Reembolsos, e Trocas.** A Companhia reembolsará o preço de compra de Produto ou trocá-lo-á mediante o seguinte:

1. Se o Distribuidor (e/ou o seu Cliente que encomendou directamente da Companhia) não estiver completamente satisfeito com a Primeira Compra de Produto, pode enviar à Companhia a parte não utilizada da Primeira Compra de Produto no prazo de trinta (30) dias da data de compra original e a Companhia reembolsará 100% do preço de compra (menos remessa e taxas). Se a Primeira Compra de Produto for devolvida depois do período de trinta (30) dias, a Companhia reembolsará 90% do preço de compra (menos remessa e taxas).

2. Para encomendas diferentes da Primeira Compra de Produto, a Companhia reembolsará o preço de compra de Produtos devolvidos, menos uma taxa de reabastecimento de 10%.

3. Um Distribuidor que pede um reembolso (e/ou o seu Cliente que encomendou directamente da Companhia) tem que contactar o departamento de apoio ao cliente da Companhia para obter o número de autorização de retorno de mercadoria (RMA) da Companhia. O produto enviado à Companhia tem que ter um número de RMA escrito no lado de fora da caixa de papelão de remessa e qualquer Produto sem um número de RMA não se qualificará para um reembolso e será reenviado ao Distribuidor à despesa do Distribuidor. Após a recepção do Produto devolvido, o retorno será registado pela Companhia e um reembolso será emitido ao Distribuidor no prazo de trinta (30) dias. Os métodos de pagamento de reembolsos são limitados à forma original de pagamento, ou caso não disponível, por cheque em dólares dos EUA ou qualquer outra forma que a Companhia escolher. Nenhum reembolso será emitido após um ano da data de compra. Todos os reembolsos são sujeitos a :

a. O pedido de reembolso ser feito no prazo de noventa (90) dias após a compra;

b. A Secção 6.H da Regra dos 70% acima (apenas Distribuidores);

c. O Produto ser devolvido em condições de comercializar (sem abrir, inalterado e selado) como determinado pela Companhia;

d. O Produto ser enviado por uma forma de entrega que pode ser localizada (por exemplo, UPS) e recebido no prazo de sete (7) dias após contactar a Companhia.

4. As excepções para as Políticas de reembolso podem ser estendidas pela Companhia a casos em que a má conduta de Distribuidor, más declarações, ou outras circunstâncias atenuantes possam requerer. As Comissões ou graus previamente pagos podem ser ajustadas e/ou revertidas como resultado das excepções e conforme a Companhia entender.

5. O cliente pode devolver Produto ao Distribuidor que passa a ser responsável pelo processamento e troca com a Companhia ou a emitir um reembolso ao Cliente. O Distribuidor honrará o pedido oportuno do Cliente até mesmo se feito depois de qualquer período requerido por lei ter expirado. Um pedido é oportuno se feito no prazo de noventa (90) dias depois da data de venda ao Cliente.

6. Qualquer Comissão paga ao Distribuidor e ao seu Upline relativa ao Produto devolvido pelo Distribuidor ou Cliente pode ser debitado na respectiva conta do Distribuidor do Upline ou pode ser retido nos pagamentos de Comissão futuros. Um Distribuidor concorda que não se baseará no Volume de Organização de Downline existente no fim de um período de Comissões, uma vez que as devoluções podem causar mudanças no seu Título, Grau e/ou pagamento de Comissões.

7. Todos os custos de remessa ou de correio para o retorno de Produto serão suportados somente pelo Distribuidor a menos que tal seja proibido através de lei. Qualquer dano ou perda que ocorra ao Produto devolvido durante o transporte serão da responsabilidade do Distribuidor. Se o Produto chegar à Companhia danificado (tornando não comerciável), a Companhia rejeitará a remessa. Não serão aceites devoluções parciais de Produto ou reembolsados conforme as Políticas de retorno de ADP da Companhia.

8. A Companhia trocará o Produto se o Produto ficar estragado na remessa incorrectamente enviada devido a um erro de Companhia, ou se for de qualidade inferior. Porém, quando uma troca não for possível, a Companhia reembolsará a quantia do Produto devolvido. Se Produto estiver estragado ou defeituoso, um Distribuidor deve contactar a Companhia dentro de dez (10) dias do recebimento da encomenda. A Companhia emitirá uma etiqueta de alerta para o Produto e imediatamente enviará uma encomenda de substituição. A Companhia inspecionará o Produto em recibo.

L. **Reaquisição do Produto.** A Companhia readquirirá o Produto não usado e material de vendas vendido a um Distribuidor que voluntariamente termine o Contrato de acordo com a Secção 9.E, Cessação. Tal reaquisição está sujeita às Políticas de devoluções estabelecidas nesta Secção, salvo se os materiais de vendas (abertos ou fechados) comprados pelo Distribuidor estejam sujeitos a um reembolso de 100% do preço de compra, menos custos de remessa. A exigida notificação escrita da cessação voluntária do contrato pelo Distribuidor para obter um reembolso aquando da devolução do equipamento de Distribuidor e/ou materiais de vendas.

Secção 7 Comercialização do Produto e Oportunidade

A. **Uso de Ferramentas de Vendas.** Um Distribuidor apenas pode usar as Ferramentas de Vendas aprovadas pela Companhia para um País Autorizado ou um país sujeito a um Período de Pré-lançamento anunciado. O Distribuidor concorda que se usar um centro logístico ou um terceiro para vender ou distribuir as Ferramentas de Vendas, o Distribuidor celebrará um acordo de confidencialidade (a ser disponibilizado pela Companhia) com o centro logístico ou com o terceiro para assegurar que toda informação do Distribuidor e cliente é confidencial mantém-se propriedade exclusiva da Companhia.

B. **Ferramentas de Vendas Aprovadas.** Um Distribuidor tem que submeter todas as Ferramentas de Vendas à Companhia através do Departamento de Educação e Conduta para aprovação antes de uso. A Companhia pode, discricionariamente, aprovar ou rejeitar uma Ferramenta de Venda proposta. O processo de aprovação geralmente leva um mínimo de três (3) semanas a estar concluído. Para obedecer às alterações das leis e regulamentos, a Companhia pode rescindir a sua aprovação anterior de uma Ferramenta de Venda, e pode exigir ao Distribuidor que remova do mercado a seu próprio custo e obrigação uma Ferramenta de Venda previamente aprovada. Se aprovado, a Companhia emitirá ao Distribuidor:

1. Um número único de aprovação de Ferramenta e logótipo, e
2. uma autorização escrita da Companhia que especificamente declara que a Ferramenta de Vendas pode ser distribuída.

C. **Alegações sobre o Produto.** As únicas alegações e declarações que os Distribuidores podem fazer relativamente a Produtos, são os encontrados nos materiais distribuídos pela Companhia. Qualquer material de terceiros usado para o Negócio de Distribuidor tem que obedecer a todas as leis federais e locais e regulamentos. Todos os Distribuidores têm que ler e têm que cumprir os conceitos ensinados no "Guia de Anexo de Distribuidor" que está disponível no website da Companhia. Um Distribuidor não pode fazer qualquer alegação de saúde ou médica de qualquer tipo, expressa ou implicitamente referentes a qualquer Produto com excepção das alegações, se alguma, publicadas nos materiais da Companhia aprovada para o país no qual as alegações são apresentadas. De modo algum pode um Distribuidor prescrever qualquer Produto como indicado para uma determinada doença. Nenhuma alegação pode ser feita sobre propriedades terapêuticas ou curativas de qualquer Produto oferecidas pela Companhia.

D. **Não Alteração.** Distribuidores não colocarão novas etiquetas, alterarão ou trocarão as caixas de qualquer Produto.

E. **Nenhumas Declarações de Apoio.** Nenhum Distribuidor pode insinuar que a promoção, operação, ou organização da Companhia foram aprovadas, sancionadas, ou aprovadas por qualquer autoridade de regulação governamental. Nenhum Distribuidor deve alegar ou insinuar que qualquer Produto é aprovado por qualquer organismo governamental.

F. **Proibição de Declarações de Rendimento.** A um Distribuidor é proibido de fazer declarações falsas, enganosas, ou declarações relativas a um rendimento potencial de compensação. Se um Distribuidor fizer uma declaração de compensação, deve basear-se em compensações actuais e o Anuário Comum Actual da Companhia de Indicação de Rendimentos, publicado no Web site myxango office da Companhia, deve ser apresentado em simultâneo com a declaração de rendimento.

G. **Uso de Marcas Registadas e Direito de Autor.**

1. A Companhia pode autorizar o uso de suas marcas registadas a Distribuidores, sujeito às limitações aqui estabelecidas e sujeito às limitações decorrentes de qualquer acordo de licenciamento. Um acordo de licenciamento pode ser obtido Departamento de Educação e Conduta.

2. Os distribuidores não podem usar nenhuma das marcas actuais da Companhia ou marcas registadas adquiridas ou quaisquer variações semelhantes de suas marcas, quando sejam confundíveis, provoquem engano, ou erro sobre a fonte dos Produtos ou serviços anunciados.

3. Salvo o que aqui for indicado, um Distribuidor não pode usar as marcas registadas da Companhia ou qualquer variação semelhante e confundível das suas marcas registadas (por exemplo, Zango, XNGO, Xan2go, Xang, etc.), num nome empresarial, endereço de e-mail, nome de domínio de Internet ou nome de sub-domínio, URL, número de telefone, ou em qualquer outro endereço ou título. Um Distribuidor pode usar as marcas registadas da Companhia, excluindo as marcas associadas com a palavra "XanGo," num URL, domínio de Internet ou nome de sub-domínio, desde que o Distribuidor celebre um acordo de licenciamento para um Website da Companhia Autorizado. O Distribuidor concorda em obedecer às condições de tal acordo de licenciamento e por este meio reconhece que a Companhia é titular, e continuará a ser, de todos os direitos das marcas registadas da Companhia em tal URL, domínio de Internet ou nome de domínio sub-dominio e que a Companhia tem o direito de revogar o uso das marcas registadas da Companhia com qualquer fundamento e a qualquer altura. O Distribuidor concorda ainda que a Companhia tem o direito para adquirir tal URL a qualquer momento, pagando a taxa de registo nominal ao Distribuidor e o Distribuidor concorda transferir tal URL à Companhia e fazer o que for necessário, a pedido pela Companhia, para efectuar tal transferência.

4. O Distribuidor concorda em ceder imediatamente à Companhia qualquer registo de nomes da Companhia, nomes de comércio, marcas registadas, ou nome de domínio de Internet registados ou reservados em violação desta Políticas. O previsto nesta Secção mantém-se após a cessação do Contrato.

5. Os distribuidores não podem usar as marcas registadas da Companhia em Ferramentas de Vendas não aprovadas.
6. A Companhia determinará na sua discricionarieidade quando considera confundível uma variação de sua marca registada .
7. Os distribuidores não usarão as marcas da Companhia em países onde o uso de tais marcas é proibido.
8. Um Distribuidor não pode usar os nomes, logótipos, marcas registadas ou outras referências do negócio da Companhia ou sócios industriais em qualquer Ferramenta de Venda, correspondência, ou qualquer forma de publicidade.
9. Os materiais da Companhia e media são registadas pela Companhia e não são duplicadas.

H. **Uso da expressão "Distribuidor Independente" em Publicidade.** Se um Distribuidor seleccionar um título empresarial, o título tem que declarar claramente que o Distribuidor é um "Distribuidor XanGo Independente". O título de um Distribuidor não pode insinuar que o Distribuidor é um empregado ou agente da Companhia. Cada vez que o logótipo da Companhia ou nome é usado por escrito e em relação ao Distribuidor, o Distribuidor tem que se identificar como um "Distribuidor XanGo Independente"

I. **Métodos de Publicidade.** Distribuidores podem fazer publicidade usando os seguintes meios:

1. **Jornal:** Um Distribuidor pode colocar um anúncio de oportunidade empresarial genérico na secção classificada de um jornal local, desde que o anúncio esteja conforme todas as leis e regulamentos aplicáveis.
2. **Lista telefónica:** Qualquer Distribuidor pode colocar um texto com o seu nome nas páginas brancas ou amarelas de uma lista telefónica seguido por "Distribuidor XanGo Independente". São proibidos anúncios de exibição gráfica em listas telefónicas.
3. **Publicidade através de Correio electrónico:** Todos os anúncios enviados por e-mail, telefone, ou fax têm que obedecer todas as leis de *anti-spamming* para o estado ou país onde o destinatário reside. O Distribuidor tem a obrigação de pesquisar e obedecer todas as leis relativas a publicidade comercial não solicitada.
4. **Televisão e Rádio:** Um anúncio de televisão e rádio requer prévia aprovação escrita dos Departamentos da Companhia de Marketing, Relações Públicas e departamentos Legais. Devem ser submetidos pedidos ao pelo Departamento de Educação e Conduta.
5. **Apoio de uma celebridade:** Um Distribuidor pode usar um apoio de uma celebridade com aprovação escrita da Companhia e a aprovação específica, anterior, escrita o apoio da celebridade para cada uso do nome da celebridade.
6. **Feiras, Encontros, etc.:** Um Distribuidor não pode vender ou promover Produtos em bazares, feiras da ladra, feiras, em encontros para trocas ou outros ajuntamentos semelhantes. Um Distribuidor pode promover e pode vender Produtos em tradeshows, excluindo os que a Companhia anuncia no seu website (www.xango.com) e onde terá presença exclusiva.
7. **Sites de Leilões na Internet:** Um Distribuidor não pode vender ou facilitar a venda de Produto em websites de Internet, nos quais o leilão é o modo de venda ou compra (por exemplo, eBay). Um Distribuidor não pode usar um terceiro para colocar o Produto em websites de leilão ou vender o Produto a um terceiro se o Distribuidor conheça, ou tenha razões para conhecer que aquele tal Produto será vendido em websites de leilão. O estabelecido nesta secção mantém-se após a cessação do contrato .

J. **Publicidade Em Eventos Patrocinados pela Companhia.** Em eventos patrocinados pela Companhia, não podem os Distribuidores, a menos que especificamente autorizados por escrito pela Companhia, anunciar, vender ou

promover produtos ou serviços que não sejam da companhia, incluindo, mas não se limitando: (i) à promoção de eventos que não sejam da companhia, sistemas ou materiais, (ii) pessoa organizada para solicitações de pessoas, (iii) distribuição de flyers, DVD ou outros materiais, ou (iv) a realização por qualquer outra forma de promoção julgada imprópria pela Companhia.

K. **Propaganda de Internet.** Em conformidade com as disposições da presente Secção K.7, os Distribuidores podem apenas usar um Website Autorizado pela Companhia para promover Produtos ou oportunidade empresarial através da Internet. A Promoção de Produtos ou a da oportunidade empresarial por um website de Internet sem licença é estritamente proibida. Distribuidores que desejam operar Website Autorizado pela Companhia têm que conhecer os critérios seguintes:

1. Um Distribuidor não pode efectuar um contrato de licenciamento de Web site antes de ter realizado um curso de formação em Web sites dado pela empresa.
2. Todos os websites licenciados estão sujeitos a uma taxa inicial e taxas de manutenção anuais, independentemente da data em que o website foi criado. As taxas são descritas no contrato de licença na Internet que ficará disponível após ser requerido. Estas taxas são necessárias para a Companhia fornecer o treino e pessoal para monitorizar o website do Distribuidor no sentido do cumprimento destas Políticas e Procedimentos.
3. Todos os websites autorizados devem ser primeiro ser revistos e devem ser aprovados pela Companhia como Ferramentas de Vendas, conforme Secção 7.B. Os Websites autorizados devem ser específicos da Companhia e não podem anunciar, promover, ou associar-se a qualquer outro produto ou oportunidade. Porém, todos esses sites, e quaisquer alterações, devem ser primeiro revistas e aprovados pela Companhia como Ferramenta de Vendas conforme Secção 7.B. Se aprovados, o Distribuidor tem que celebrar um contrato de licenciamento com a Companhia e o site tem que exibir a expressão "licenciado" pela Companhia. As alterações feitas no site depois de obter a licença inicial requerem autorização escrita de um representante do Departamento de Gestão e Educação de Distribuidor da Companhia.
4. Os distribuidores podem não usar nenhuma palavra-chave ou meta tags para anunciar qualquer website autorizado na Internet se a procura formular resultados ilegais de alegações de saúde não substanciadas ou de rendimento explícita ou implicitamente.
5. Os distribuidores têm que obter aprovação escrita da Companhia antes de iniciar quaisquer ligações patrocinadas em motores de busca na Internet de forma a dirigirem o tráfico de Internet para um Website Autorizado da Companhia.
6. A Companhia pode revogar a licença de para qualquer website previamente aprovado com qualquer fundamento e a qualquer altura , incluindo por alterações de leis federais e locais e regulamentos.
7. Os Distribuidores podem promover a oportunidade de negócio e os Produtos em sites de redes sociais como o "Facebook" e o "Twitter"; sites de vídeo como o "YouTube" e o "Google Video"; e sites de blogues como o "Wordpress" e o "Blogger" (colectivamente designados por "Sites de Meios Sociais"), sem cumprir as secções K.1 a K.6 desde que se verifiquem as seguintes condições:
 - a. Nenhuma publicação de texto, áudio e vídeo deve conter referências a Produtos ou a rendimentos. Para informações sobre Produtos, os Distribuidores podem remeter os espectadores para os respectivos Web sites myxango replicados, o Web site da Companhia ou um Web site licenciado pela Companhia.
 - b. Os vídeos publicados em Sites de Meios Sociais devem conter a frase "Distribuidor Independente XanGo" na totalidade do vídeo;
 - c. Realização do curso de formação no Web site da Companhia; e

d. A Companhia pode monitorizar os Sites de Meios Sociais para efeitos de observação do cumprimento do Contrato e o Distribuidor aceita remover ou modificar imediatamente os Sites de Meios Sociais se a Companhia solicitar que este cumpra o Contrato.

L. Anunciando Preços e Vendendo Produtos na Internet. O distribuidor reconhece e concorda que a propaganda e venda de todos os Produtos na Internet só podem ser feitos num Website Autorizado pela Companhia e a propaganda e preço de venda de todos os Produtos em tal website (i) se vendido a um Candidato, não deve ser mais baixo que o preço por grosso dos Produtos mais uma taxa de transporte razoável e a quantia das taxas cobradas pela Companhia para impostos e . controlo dos Produtos -e uma taxa de equipamento de Distribuidor; e (ii) se vendido a um não candidato (por exemplo o Cliente, etc.), não deve ser inferior ao preço de venda a retalho sugerido pela Companhia mais uma taxa de transporte razoável e a quantia das taxas cobradas pela Companhia para, impostos e . controlo dos Produtos Com relação a esta Secção, concorda também o Distribuidor que toda a propaganda relativa ao preço de Produtos será verdadeira e não conterà declarações enganosas (por exemplo "o mais baixo preço disponível " do que se infere que um Distribuidor pode vender os Produtos a um preço baixo do que outros Distribuidores, etc.). O Distribuidor reconhece e concorda que não anunciará ou venderá qualquer Produto na Internet que tiver sido comprado a outro Distribuidor. Qualquer violação desta Secção por um Distribuidor constituirá uma violação do Contrato e estará sujeito aos procedimentos de violação contratual estabelecidos no presente contrato.

M. Comunicações de Massa. Para o efeito da presente Secção as "Comunicações de Massa" são definidas como comunicações que visam alcançar cinquenta (50) ou mais Distribuidores na Organização de Downline do remetente ou pelo menos três Distribuidores cruzados, dentro de um período de sete (7) dias. As regras seguintes aplicam-se a todas as Comunicações de Massa emitidas por um Distribuidor:

1. Distribuidores alvo de recepção de Comunicações de Massa devem ter "optado" conscientemente para ouvir ou receber a Comunicação de Massa

a. através de inscrição (se a Comunicação de Massa for recebida num evento ou webinar); e/ou

b. através de um pedido afirmativo se a Comunicação de Massa é entregue por e-mail ou num website.

2. Se através de e-mail, terá de existir um "sair" exibido na Comunicação de Massa.

3. A Comunicação de Massa tem que obedecer às condições desta Secção.

4. O seguinte aviso será colocada de forma destacada em todas as Comunicações de Massa que promovem qualquer método particular:

Existem muitos métodos e técnicas usadas com sucesso para construir o seu negócio de XanGo. O método de construção promovido neste [website/webinar/email/reunião] pode ser diferente do que é ensinado pelo seu upline. Por favor consulte o seu upline se eles lhe ensinaram um método de construção diferente ou se tem qualquer dúvida.

5. O distribuidor reconhece que, permitir ao Distribuidor criar bases de dados de informação de Distribuidores para Comunicações de Massa, venda de ferramentas e para qualquer outro propósito o constitui uso de Informação Confidencial da Companhia, a qual consiste em segredos de comércio da Companhia, e tal uso pode ser um benefício financeiro significativo ao Distribuidor. O distribuidor reconhece que está sujeito às obrigações de Recrutamento Cruzado de Companhia da Secção 2.K acima. O previsto nesta secção manter-se-á após cessação do contrato.

N. Distribuição Líder. As pessoas que estão fora da rede da Companhia colocam frequentemente questões à Companhia sobre os seus Produtos. Se a Companhia puder determinar que a Pessoa que coloca as questões recebeu a informação de um Distribuidor específico ou que há um Distribuidor particular com que a Pessoa se encontra familiarizada, tudo será feito para remeter a Pessoa a esse Distribuidor. Se não puder ser feita uma associação com

determinado Distribuidor , a Pessoa será posicionada aleatoriamente com um "Premier" – nível de Distribuidor existente. A decisão final quanto ao posicionamento mantém-se como um direito da Companhia.

O. **Assuntos de relações públicas.** A Companhia encoraja os Distribuidores a usarem a cobertura de média pessoal para expandirem e construírem o seu negócio; porém, certas situações exigem que o Distribuidor contacte o Departamento de relações públicas da Companhia. Estes incluiriam:

1. casos onde a história tem potencial nacional;
2. casos onde a história requer uma perspectiva da Companhia/Produto mais ampla; e/ou
3. quando o Distribuidor é interrogado sobre as figuras de venda da Companhia e/ou estratégias empresariais.

P. **Estabelecimentos de Venda a Retalho:** Excepto conforme aqui descrito, um Distribuidor não pode vender Produtos ou promover a oportunidade empresarial através de Estabelecimentos de venda a retalho. Um Distribuidor também está proibido de vender Produtos a qualquer Pessoa que o Distribuidor saiba, ou tenha razão para suspeitar que venderá esses Produtos em Estabelecimentos de venda retalho. A exibição da informação de Distribuidor Independente dentro das premissas de um Estabelecimento de venda a retalho é aceitável se obedecer todas as exigências de publicidade desta Secção e ao seguinte:

1. A exibição pode incorporar um exemplar de cada Produto por Estabelecimento de retalho, e/ou várias imagens de tais Produtos, numa exibição para o propósito exclusivo de anunciar.
2. Não pode ser vendido nenhum Produto, incluindo a informação exibida, nas instalações do Estabelecimento de venda a retalho.
3. Nenhum Estabelecimento de venda a Retalho exibirá ou anunciará Produtos da Companhia ou oportunidades de uma forma visível de fora da loja.
4. Um aviso indicado pela Companhia deve ser colocado destacadamente perto dos Produtos exibidos. O aviso não pode ser alterada em tamanho, cor, conteúdo, etc. A retratação pode ser descarregado do website de Companhia e deve declarar o seguinte:

“Obrigado pelo seu interesse. Como uma companhia de venda directa, os produtos XanGo® são distribuídos e vendidos por Distribuidores Independentes e não em lojas de venda a retalho. Por favor contacte (o Nome de Distribuidor) em (a Informação de Contacto de Distribuidor) para comprar os seus produtos XanGo”.

5. Se o Estabelecimento de venda a Retalho for um restaurante, café, bar de sumos ou igual, só podem ser vendidos Produtos em quantias de amostra (por exemplo copo, etc.), e o Distribuidor tem que fornecer apoio contínuo ao estabelecimento.

Q. **Estabelecimentos de Serviço:** Um Distribuidor pode conduzir um Negócio de Distribuidor através de Estabelecimentos de Serviço relacionados, excepto quando nenhuma banner de Produto ou outra Ferramenta de Vendas possa ser exibida até certo ponto ao público em geral o que atrairia o público para um Estabelecimento de Serviço relacionado. A Companhia determinará como entender se um estabelecimento é um Estabelecimento de Serviço relacionado e um lugar próprio para a venda de Produtos.

Secção 8 Quebra de Procedimentos de Contrato

A. **Obrigações Condicionais.** As obrigações da Companhia para um Distribuidor são condicionadas ao desempenho fiel do Distribuidor dos termos e condições do Contrato. A Companhia determinará, sua discricionariedade exclusiva, se um Distribuidor está em violação do Contrato e pode eleger qualquer ou todas as soluções disponíveis.

B. **Meios de Reacção.** No caso de violação do contrato, a Companhia pode decidir não intentar nenhuma acção ou exercer alguns ou todos os meios de reacção contratuais ou legais ou recorrer à equidade, incluindo, mas não se limitando a:

1. Notificar o Distribuidor por escrito ou verbalmente da violação e provendo uma notificação para solucionar a violação;
2. Requerer do Distribuidor garantias adicionais de o cumprimento futuro;
3. Reter ou negar reconhecimento e benefícios de atendimento;
4. Avaliar danos e reter pagamentos de comissão;
5. Suspender os direitos do Distribuidor temporária ou permanentemente;
6. Intentar uma providência Cautelar;
7. Cessar o Contrato; e
8. Reclamar compensação por danos e custos associados.

C. **Informação sobre Violações do Contrato.** Se um Distribuidor verificar ou tiver conhecimento a de violações de qualquer termo ou condição do Contrato por outro Distribuidor,, o Distribuidor que teve conhecimento de tal violação remeterá uma reclamação escrita ao Departamento de Educação e Administração de Distribuidor da Companhia através do formulário aplicável disponibilizado por tal departamento. Por causa das dificuldades de investigar e afirmar soluções adequadas para reclamações passadas, qualquer reclamação de violação das condições e termos do Contrato diferente do Recrutamento cruzado da companhia deve ser levada ao conhecimento da Companhia para revisão dentro de dezoito (18) meses do começo da alegada violação: as violações de Recrutamento de outras empresas devem ser remetidas à Companhia dentro de seis (6) meses da alegada violação. A não informação de uma violação dentro daquele período de tempo pode resultar na Companhia não investigar as alegações para prevenir o Negócio de Distribuição de ser interrompido devido a alegações passadas. Porém, esta Políticas não renuncia ao direito da Companhia para investigar e disciplinar os Distribuidores que ache culADPo das reivindicações passadas.

D. **Circunscrição do Contrato.** O Contrato é celebrado para proteger os Distribuidores e a Companhia das consequências adversas da sua violação. Os Distribuidores que intencionalmente contornem as disposições do Contrato para indirectamente levarem a cabo o que é proibido directa pelo contrato serão sancionados como se a norma aplicável tenham sido directamente violados. Em tais circunstâncias, todos as soluções estabelecidos acima estarão disponíveis à Companhia. O contrato não visa conceder ao Distribuidor o direito de executar o contrato directamente contra outro Distribuidor, ou levar a cabo qualquer acção legal contra outro Distribuidor.

Secção 9 Cessação

A. Cessação

1. Um Distribuidor pode terminar o Contrato não o renovando no aniversário anual de aceitação do Acordo de Distribuidor ou submetendo à Companhia por escrito a sua intenção de cessação do contrato (denúncia), sujeito à Secção 9.E.
2. A Companhia pode terminar o Contrato se o Distribuidor violar as condições do Contrato ou qualquer alteração efectuada ao mesmo..
3. Aquando da cessação, a Companhia pode, como entender, reter a Distribuição ou dissolvê-la e remove-la do Patrocinador e Árvores de Colocação.

B. **Devolução de Informação Confidencial**. Um Distribuidor tem que devolver toda a Informação Confidencial, incluindo qualquer informação derivada desta sob a qual tem controlo directo ou indirecto, à Companhia aquando da cessação ou quando solicitado pela Companhia. Se qualquer Informação Confidencial não puder ser devolvida porque está em formato electrónico, o Distribuidor apagará permanentemente e apagará a Informação Confidencial aquando da cessação ou solicitação pela Companhia.

C. **Requisição**. Se um Distribuidor estiver em violação do contrato, a Companhia reserva-se o direito de parar ou atrasar o processo de requisição contido na Secção 6.L.

D. **Efeitos da Cessação por Violação Contratual**

1. O Distribuidor cujo contrato foi terminado pela Companhia deve esperar um (1) ano antes de se candidatar a uma nova distribuição. Durante esse período, o Distribuidor não pode ter Interesse de Beneficiário em qualquer outra Distribuição. Antes de iniciar nova distribuição, tem primeiro de solicitar à Companhia através do Departamento de Educação e Conduta. A solicitação incluirá uma declaração que tem que ser assinada sob pena de sanção por falsas declarações e certificada por notário de forma a que o Distribuidor confirme que não tem Interesse de Beneficiário em qualquer distribuição durante o período anual antecedente.
2. Aquando da cessação do contrato, todos os direitos dos distribuidores, o direito à distribuição e o Negócio de Distribuição são revogados. Com a confirmação dos danos que a Companhia sofreu e/ou virá a sofrer em resultado da violação do contrato pelo Distribuidor, incluindo mas não se limitando a todos ou alguns dos seguintes: (i) perda de *goodwill* e perda do valor da informação confidencial da Companhia e segredos de negócio; (ii) perda de uma parte do negócio da Companhia (iii) lucros cessantes; o Distribuidor autoriza que não seja pago pelas comissões devidas pela Companhia até ao valor dos danos.
3. A companhia pode decidir reorganizar a Organização de Dowline de Distribuição terminada em virtude da cessação de forma a que sirva os melhores interesses da Companhia, Organização Dowline e Upline.
4. Se a Companhia decidir cessar a Distribuição na qual existe mais de um titular de interesse de beneficiário, poderá aplicar-se o seguinte:
 - a. Os titulares cessantes de Interesses de beneficiário têm que desistir de todos os direitos e interesses na distribuição;
 - b. A Companhia não pode dividir ou redistribuir a organização Downline; e
 - c. A Companhia não pode dividir comissões entre os passados e actuais titulares de Interesse de Beneficiário na Distribuição.

E. Efeitos da Cessação Voluntária do Contrato

1. O Contrato pode ser terminado voluntariamente por um Distribuidor que não está em violação do contrato, com qualquer fundamento, a qualquer altura, através de notificação escrita à Companhia assinada por todas as Pessoas listadas no Acordo de Distribuidor. O cessação é efectivo na data em que a Companhia receba a notificação escrita, embora o processamento do pedido de cessação possa demorar até o mês seguinte se houver Volume actual na Distribuição. Se um Distribuidor estiver em violação do Contrato, não pode voluntariamente ou unilateralmente terminar o Contrato até o mais longo de: (i) o último dia do período de renovação do Contrato, ou (ii) o último dia de um período igual ao período de tempo em que o Distribuidor esteve em violação do Contrato antes do conhecimento da violação pela Companhia, mas sem exceder um (1) ano. Em tal um caso, a Companhia pode eleger qualquer solução disponível para a violação do Contrato de acordo com a Secção 8, e o Distribuidor não terá direito a receber qualquer Comissão durante tal período, conforme determinado pela Companhia .

2. Aquando da cessação do Contrato, todos os direitos do Distribuidor e Distribuição e o Negócio de Distribuidor é revogado e terminado.

3. Um Distribuidor que voluntariamente terminar o contrato pode reaplicar uma nova Distribuição sob um novo Patrocinador mas nunca antes de seis (6) meses da data em que a Companhia receber notificação escrita da cessação. Durante este período de 6 (seis) meses, o Distribuidor que voluntariamente terminou o contrato não pode participar em qualquer Negócio de Distribuidor ou ter um Interesse de Beneficiário em qualquer Distribuição.

4. Um Distribuidor não pode não terminar voluntariamente se a Distribuição não estiver em bom pé com a Companhia, como pode ser comprovado mas não limitado a quaisquer uma das condições seguintes: (i) uma Distribuição temporária; (ii) uma Distribuição em espera, suspensa ou em experiência; (iii) a Distribuição estar sob investigação, mas nenhuma sanção formal tiver sido aplicada; ou (iv) a nota de intenção para cessação foi enviada.

F. **Redução.** As Secções 2.E, 2.F, 2.K, 2.R, 2.S, 2.T, 8, 9, e 10 manter-se-ão após a cessação do Contrato. O termo, renúncia ou vencimento do Contrato não desoneram o Distribuidor do cumprimento das obrigações que são expressamente indicadas no Contrato para se manterem após a sua cessação ou vencimento do Contrato.

Secção 10 Diversos

A. **Acordo Integral.** O Contrato contém toda a regulamentação relativa às relações de Distribuição entre a Companhia e o Distribuidor, e é considerado como versão final, completa, e é expressão exclusiva da vontade das partes. Este Contrato substitui todas as negociações anteriores e acordo propostos mas não executados escritos ou orais. Qualquer acordo anterior, promessas, negociações, ou declarações escritas ou orais, relativos ao Contrato, não aplicáveis e não têm efeito. Se existir qualquer discrepância entre as declarações verbais feitas ao Distribuidor por qualquer empregado ou agente da Companhia e as cláusulas do Contrato, os termos e condições escritos do Contrato prevalecerão.

B. **Títulos.** São inseridos a secção e títulos de subsecção no Contrato somente como um assunto de conveniência e para referência, e não será considerado na construção ou interpretação de qualquer provisão. A menos que o contexto caso contrário especificamente requeira, todas as referências para secções do Contrato recorrerão a todo a subsecção.

C. **Modificações pela Companhia.** A Companhia reserva-se o direito de fazer qualquer modificação ao Contrato, desde que as modificações sejam comunicadas pela Companhia ao Distribuidor com pelo menos trinta (30) dias antes da sua entrada em vigor. A Companhia pode comunicar estas modificações através da colocação de parte do Contrato modificado no website da Companhia a www.xango.com ou por qualquer outro meio de comunicação. Considera-se

que o Distribuidor aceita a modificação do Contrato, se o Distribuidor iniciar o Negócio Distribuidor, renovar a sua Distribuição, ou aceitar as Comissões após terminar um período de trinta (30) dias.

D. **Ambiguidades.** Se existirem ambiguidades no Contrato não serão interpretadas contra qualquer parte, independentemente da parte possa ser imputada a cláusula ambígua.

E. **Garantias.** A Companhia não concede nenhuma garantia de produto, expressa ou implícita para além das especificamente estabelecidas no Contrato. A Companhia recusa e exclui todas as garantias que considera como possivelmente infractoras de qualquer patente dos Estados Unidos ou patente estrangeira, marca registada, denominação social, direitos de autor, ou segredos de comércio que resultem da actividade do Distribuidor. A COMPANHIA POR ESTE MEIO RECUSA TODAS AS GARANTIAS, EXPRESSAS OU IMPLÍCITAS, INCLUINDO, MAS SEM LIMITÁ-LAS A TODAS AS GARANTIAS DE COMÉRCIO IMPLÍCITAS, APTIDÃO PARA UM DETERMINADO FIM, CUMPRIMENTO E NÃO-INFRAÇÃO. ESTA RECUSA DE GARANTIAA CONSTITUI UMA PARTE ESSENCIAL DESTE ACORDO.

F. **Renúncia.** Qualquer renúncia pela Companhia referente a uma violação do contrato por um Distribuidor deve ser feita por escrito e não será interpretada como uma renúncia a qualquer violação subsequente ou adicional pelo Distribuidor. O não exercício de qualquer direito ou privilégio pela Companhia estabelecido no contrato não constituirá uma renúncia desse direito ou privilégio.

G. **Redução.** Se qualquer termo ou condição deste Contrato for judicialmente considerado inválido, proibido, ou por qualquer forma considerado inaplicável qualquer jurisdição, é apenas inaplicável quanto á extensão da sua invalidade, ou proibição nessa jurisdição e não será considerada inaplicável ou inválida qualquer outra provisão do Contrato, nem o Contrato será considerado inaplicável ou inválido em qualquer outra jurisdição. Além disso, qualquer cláusula considerada inaplicável poderá ser parcialmente aplicada até onde a lei permitir.

H. **Força Maior.** O distribuidor reconhece que a Companhia não é responsável por qualquer dano ou perdas causadas pela demora ou impossibilidade para fabricar, vender, ou entregar seus produtos devido a greves de trabalho, acidentes, fogo, inundações, actos de autoridade civil, casos fortuitos, actos terroristas, ou de qualquer outra causa que não possam ser controlados pela Companhia.

I. **Lei Administrativa, Arbitragem, Providência Cautelar.** O Estado de Utah é o lugar da origem deste Contrato e é o local onde a Companhia aceitou a oferta do Candidato para se tornar um Distribuidor e onde o Distribuidor celebrou o Contrato com a Companhia. O Contrato será interpretado de acordo com as leis do Estado de Utah (sem dar efeito a qualquer conflito de leis) sobre contratos feitos a ser executados completamente dentro do Estado. Qualquer litígio ou reclamação que que decorra ou relacionada com o Contrato ou com a sua violação, ou qualquer outro litígio ou reclamação relativo às relações comerciais entre Distribuidores será solucionado obrigatoriamente, em última instância, com carácter vinculativo e sem admissibilidade de recurso pela arbitragem na Cidade de Salt Lake, Utah, Estados Unidos de América. Haverá um árbitro que será imparcial, independente, e aceite por ambas as partes para a arbitragem dentro de sete (7) dias seguintes após a recepção da notificação escrita para arbitragem. Se as partes não chegarem a acordo num único árbitro dentro dos sete (7) dias, as partes concordam que a arbitragem será conduzida pela Associação de Arbitragem Americana ("AAA") sob as suas Regras de Arbitragem Comerciais (a não ser que haja só um árbitro) e será regulada de acordo com as leis de Utah, incluindo, mas não se limitado às regras referentes ao processo de investigação ("discovery") conforme previsto nas Regras de Utah de Processo Civil. O julgamento feito pelo árbitro pode ser realizado em qualquer tribunal que pertença a uma jurisdição e a execução do julgamento será regulada pela lei estadual do Utah. As partes deverão partilhar os custos inerentes à arbitragem, incluindo todas os honorários de árbitro, igualmente. Se uma parte não pagar a sua parte dos custos inerentes à arbitragem, e isso impedir o compromisso oportuno de árbitro ou atrasos nos procedimentos de arbitragem, a outra parte pode buscar soluções provisórias sob o Acto de Arbitragem Uniforme, Código de Utah Secção 78B-11-109, no sentido de obrigar a parte que não pagou a cumprir as suas obrigações de pagamento. Tais medidas provisórias podem ser levados a cabo nos tribunais do Estado de Utah, Município de Utah, como a jurisdição exclusiva e jurisdição para tais acções provisórias, e cada parte consente por este meio a jurisdição pessoal e própria jurisdição nesses tribunais para tais

acções. O não pagamento dos custos de acordo com esta Secção, e qualquer outros custos resultantes de despesas ou danos decorrentes da apresentação de qualquer providência que é o resultado da outra parte ser obrigada a intentar uma providência cautelar, tornar-se-á uma reclamação adicional da parte prejudicada na arbitragem. As partes, a AAA, e o árbitro deverão manter a confidencialidade de todo processo de arbitragem e não podem revelar a qualquer outra pessoa que não esteja directamente envolvida no processo de arbitragem: (i) o conteúdo ou fundamentos do litígio, disputa, ou reclamação; (ii) o conteúdo de qualquer depoimento ou outras provas apresentadas a uma arbitragem ouvidas ou obtidas através da arbitragem; ou (iii) as condições ou quantia de qualquer prémio de arbitragem. A AAA e o árbitro terão autoridade para estabelecer regras que assegurem a confidencialidade, a menos que a lei estabeleça em contrário. As partes concordam que antes de ou depois de se requerer a arbitragem ser feita que uma parte (além de qualquer outra solução que possa ter e são reservados por este meio exclusivamente) é intitulado para preservar seus direitos sob o Contrato intentando uma providência cautelar (contendo uma ordem temporária, proibição preliminar e todas as outras formas de composição provisória disponível à parte que arquiva a acção) sem prestação de caução, e que a única jurisdição para qualquer acção estará nos tribunais estatais localizados em Município de Utah, Utah ou, à discricção exclusiva da Companhia, no tribunal federal localizado em Cidade de Salt Lake, Utah. As partes concordam que tal processo arquivado com o tribunal: (a) não equivale a uma desistência dos direitos da parte que tentou a acção para previamente proceder com qualquer demanda para arbitragem arquivada, e (b) não afectará de qualquer forma a propriedade da parte que arquiva o terno para exigir uma vez arbitragem interina. As partes expressamente renunciam a qualquer objecção expressamente para jurisdição pessoal ou jurisdição e para a arbitragem que é administrada na Cidade de Salt Lake, Utah, Estados Unidos de América.

J. **Honorários de Advogados.** Se qualquer acção, ou procedimento for levado a cabo no sentido de obrigar ao cumprimento de qualquer termo ou condição deste Contrato, a parte a que assiste razão terá direito a recuperar as taxas de advogados razoáveis, custos, e despesas incorridas, além de qualquer outra reparação que lhe tenha sido judicialmente atribuída.

K. **Sucessores e Nomeados.** O Contrato será legal e vinculará os e será em benefício dos herdeiros, testamentários, administradores, representantes pessoais, sucessores, e designados (como aplicável) das partes aqui indicadas.

L. **Limitação de Responsabilidade.** Na máxima extensão permitida por lei, a Companhia, seus directores, funcionários, sócios, gerentes, accionistas, empregados, nomeados e agentes (colectivamente chamados "partes responsáveis") não serão responsáveis por, e o Distribuidor exonera a Companhia e suas partes responsáveis de e renuncia a todas as acções, para qualquer perda de lucros, danos indirectos, directos, especiais ou consequenciais, e por quaisquer perdas incorridas ou sofridas pelos Distribuidores como resultado de: (i) violação do contrato pelo Distribuidor, (ii) promoção ou operação da Distribuição e do Negócio de Distribuição; (iii) dados incorrectos ou errados de Distribuidor ou de informações fornecidas à Companhia ou suas partes responsáveis; ou (iv) não fornecimento pelo Distribuidor de qualquer informação ou dados necessários para a Companhia levar a cabo seu negócio. CADA DISTRIBUIDOR CONCORDA QUE A RESPONSABILIDADE INTEIRA DA COMPANHIA E SUAS PARTES RESPONSÁVEIS POR QUALQUER REIVINDICAÇÃO DE TUDO RELACIONADO AO CONTRATO, MAS NÃO LIMITADO, QUALQUER CAUSA DE ACÇÃO QUE SOA EM CONTRATO, DELITO, OU PATRIMÓNIO LÍQUIDO, NÃO EXCEDERÁ, E SERÁ LIMITADO, A QUANTIA DE PRODUTOS QUE O DISTRIBUIDOR COMPROU DA COMPANHIA QUE ESTÁ EM CONDIÇÃO PARA SER VENDIDO NOVAMENTE.

ANEXO A

Os seguintes termos aplicam-se a todo o Contrato e serão utilizados em maiúsculas:

Requerente	Pessoa que se candidatou a um acordo com o Distribuidor
País Autorizado	Um país que a Companhia seleccionou oficialmente para estar disponível a todos os Distribuidores para conduzir o Negócio de Distribuição.
Programa Automático de Entrega (ADP)	Um programa opcional que autoriza a Companhia a enviar automaticamente o Produto a um Distribuidor numa base mensal recorrente.
Interesse de Beneficiário	Considera-se que uma pessoa tem um Interesse de Beneficiário numa Distribuição se ela tiver: (1) qualquer propriedade directa ou indirecta numa Distribuição enquanto pessoa singular, sócio, accionista, membro, gerente, beneficiário, fiduciário, funcionário, director ou pessoa principal de uma Distribuição; (2) o controlo actual ou de facto da Distribuição; (3) qualquer rendimento directa ou indirectamente da Distribuição (à excepção de rendimentos recebidos de acordo com o Plano de Compensação por um distribuidor de Upline); (4) que receba prestação de alimentações de uma Distribuição; (5) receba os prestação de alimentos por divórcio derivados de uma Distribuição; (6) é um membro da família directa do Distribuidor; (7) são um cônjuge ou um Co-habitante; ou (8) tem outro interesse similar com a Distribuição.
Oferta de Boa Fé	Uma oferta escrita a preço de mercado por uma pessoa que não seja um Distribuidor, que a Companhia, na sua exclusiva discricionariedade determine ser uma oferta legítima.
Entidade de Negócio	Qualquer tipo de associação de negócios que seja autorizada sob as leis da jurisdição em que foi organizado. Inclui, mas não limita a forma legal: empresas, parcerias, <i>trusts</i> e sociedades de responsabilidade limitada.
Co-Habitante	Um indivíduo que tenha 18 anos de idade ou mais e que partilhe com outra pessoa uma residência comum e uma relação semelhante a casamento.
Comissões	A Compensação paga a um distribuidor baseado no volume de vendas dos produtos pelo distribuidor e comprados e/ou vendidos pela organização do Downline. A elegibilidade para receber comissões é determinada pelas exigências mensais das vendas conforme descrito no Plano de Compensações.
Companhia	XanGo, LLC, uma companhia de responsabilidade limitada do Utah, ou algum concessionário, sucessor, subsidiária, ou filial não obstante a posição geográfica.
Website Licenciado da Companhia	Um website de Internet aprovado pela Companhia conforme as disposições da Secção 7.K das Políticas e Procedimentos.
Plano de Compensação	O plano específico usado pela Companhia que pormenoriza as exigências e benefícios da compensação estruturada para Distribuidores. O Plano de Compensação pode ser encontrado no Anexo B para estas Políticas e Procedimentos.

Companhia Concorrente	Uma companhia de venda directa, de marketing da rede ou de marketing multi-nível que promove, vende ou distribui quaisquer produtos de saúde, nutrição ou produtos de higiene pessoal em qualquer país autorizado como determinado na secção 2.F.
Informação Confidencial	A informação revelada ao Distribuidor segundo o Contrato ou informação reunida por um Distribuidor sobre outros Distribuidores com relação à sua promoção de Produtos ou materiais comerciais, inclusive, mas não limitada a, informação quanto a (i) Organizações Downline ou Distribuidores Upline, incluindo os nomes dos Distribuidor e informação de contacto, informação sobre Clientes desenvolvida pela Companhia ou desenvolvida para e em nome da Companhia por Distribuidores por reuniões de Distribuidor, sites web, correio electrónico e/ou ferramentas de recolha de perfil, e qualquer outra aplicação electrónica ou manual usada por um Distribuidor ou o seu agente para reunir, fornecer, e/ou desenvolver qualquer informação de Distribuidores e Clientes (inclusive mas não limitado para creditar dados, para vender perfis de Distribuidor e cliente de retalho, e a informação de compra de produto e (ii) listas de clientes, informação sobre produção e fornecimento, relatórios de negócios, comissão ou relatórios comerciais, planos de negócios, projecções, segredos comerciais, propriedade intelectual, análises, e informação relacionada e outra informação financeira e de negócios que seria razoavelmente entendida para ser confidencial e/ou dar a vantagem competitiva. A Informação Confidencial pode tomar a forma de documentação, desenhos, especificações, software, dados técnicos ou de engenharia, ou outras formas, e pode ser revelada oralmente, por escrito, por meios de comunicação electrónicos ou magnéticos, pela observação visual, ou por outros meios.
Contrato	Os documentos que descrevem a relação específica entre um Distribuidor e a Companhia, compreendendo o Acordo de Distribuidor, a Declaração de Interesse de Beneficiário, o Plano de Compensação, a Políticas e Procedimentos, qualquer país ou adenda (s) específica de situação a isso, qualquer emenda a isso, e qualquer outro acordo escrito entre o Distribuidor e a Companhia, que documentos são incorporados neste lugar pela referência.
Recrutamento de outras empresas	Uma violação do Contrato requer a aplicação adiante na Secção 2. K da Políticas e Procedimentos.
Recrutamento de outro Distribuidor	Patrocinando, ou uma solicitação a Patrocinar, indirectamente ou de outra maneira, um Distribuidor existente (ou alguém com um Interesse de Beneficiário na Distribuição daquele Distribuidor) A política de Recrutamento de outro Distribuidor aplica-se só ao recrutamento de Distribuidores existentes e não se aplica a Pessoas que não são Distribuidores da Companhia. A Companhia não pode punir um Distribuidor que solicita ou atrai uma Pessoa que não foi anteriormente Distribuidor, mas que foi contactado por outro Distribuidor. Como com qualquer empresa comercial, os Distribuidores que investem o tempo e o dinheiro numa Pessoa estão a tomar um risco que a Pessoa possa decidir ser Patrocinada por outrem.
Cliente	Um não distribuidor que compra Produtos no Preço de Venda a Retalho Sugerido.
Data de Assinatura	A data em que a Companhia recebe e aceita o Acordo de Distribuidor de um Requerente que contém uma assinatura original ou a cópia electrónica de uma assinatura original.

Distribuidor	Uma Pessoa capaz autorizada pela Companhia para fazer funcionar uma Distribuição. Se mais de uma Pessoa for denominada no Acordo de Distribuidor, então "o Distribuidor" pode referir-se a todas as Pessoas colectivamente.
Acordo de Distribuidor	O acordo submetido por um Requerente para ficar como Distribuidor. Na assinatura do Acordo de Distribuidor, um Requerente certifica, lê e cumprirá os termos e condições do Contrato.
Negócio de Distribuição	Actividades determinadas na única descrição da Companhia para ser uma promoção dos Produtos da Companhia ou oportunidade de negócios. Algumas dessas actividades incluem, mas não são restritas a: assinatura de um Acordo de Distribuidor; publicidade, venda ou exposição de Produto; ser anfitrião, apresentador, ou orador em reuniões ou eventos (apresentados pela Companhia ou por um Distribuidor); compra de Produto por Preços de Venda Grossista, troca, ou restituição dos Produtos; participação no Plano de Compensação, receber materiais da Companhia periodicamente e outras comunicações, a participação no serviço de formação patrocinado pela Companhia, eventos de reconhecimento e de motivação; Patrocinar novos Distribuidores; e/ou venda de lideranças, instrumentos comerciais, sites web, etc. a Distribuidores.
Direitos de Distribuidor	Os direitos do Distribuidor constam no Contrato para conduzir o Negócio de Distribuidor.
Posição de Distribuição	Uma posição definida na rede de Distribuidores da Companhia que é objecto do Contrato.
Organização de linha descendente ("Downline")	Uma organização genealógicamente estruturada composta de Distribuidores e dos seus Clientes que estão por baixo de um Distribuidor na sua Árvore de Colocação ou Árvore de Patrocinador. Os Distribuidores terão sido pessoalmente Patrocinados (i) por um Distribuidor e ser downline daquele Distribuidor por Colocação ou Patrocínio, ou (ii) por aqueles que o Distribuidor tem Patrocinado ou colocado pela Colocação, e os seus respectivos Clientes, todos em uma cadeia directa da Distribuição abaixo do Distribuidor.
Transferência de Fundos Electrónicos (TFE)	Um programa opcional que autoriza a Companhia a debitar electronicamente a conta bancária de um Distribuidor no montante de taxas de renovações e de uma ordem.
Primeira Compra de Produto	A primeira compra por um Distribuidor de qualquer duas unidade individuais de Produto oferecido pela Companhia [ex. Sumo XanGo®, Glimpse™ linha de cuidado de pele, Suplemento XanGo 3SIXTY5™, etc.]
Frontline	Os Distribuidores que aparecem no primeiro nível da Árvore de Patrocinador da Organização Downline imediata de qualquer determinado Distribuidor. Eles podem aparecer pela Compressão de Patrocínio. O Volume Comissionário de Clientes é tratado como se ele fosse a Linha de Frente de objectivos de Comissões de Unilevel. (Ver o Plano de Compensação das definições desses termos).
Número de Identificação	O número emitido especificamente a um indivíduo ou companhia pelo governo. Os exemplos incluem: número de segurança social (indivíduos dos Estados Unidos), número de seguro social (indivíduos canadenses), número de identificação de emprego (companhias dos Estados Unidos), Número de Carteira de Identidade ou Número de NRIC (indivíduos de Singapura), e Número de Cartão ID (indivíduos taiwaneses).

Pessoa	Um indivíduo, uma Entidade de Negócios, ou qualquer outra entidade com uma existência separada distinta, e os seus sucessores, herdeiros, ou cessionários, conforme for o caso.
Colocação	Como substantivo: um Distribuidor que recrutou directamente outro Distribuidor na sua Árvore de Colocação (como definido no Plano de Compensação); como um verbo: o posicionamento por um Patrocinador de um Distribuidor na sua Organização Downline.
Políticas e Procedimentos	As Políticas e procedimentos da Companhia aqui contidos, inclusive anexos e adendas que estão aqui incorporados por referência tal como seja alterado ocasionalmente pela Companhia.
Período de Pré-lançamento	Um período de tempo anunciado pela Companhia antes de um se tornar num País Autorizado durante o qual um Distribuidor pode começar preparação para começar o Negócio de Distribuição dentro daquele país.
Produto	Qualquer bem ou serviço que tem um Volume atribuído e que é oferecido pela Companhia. Ferramentas de vendas e material de promoção não estão incluídas nesta definição.
Upline Directa Qualificada	Relativo ao Direito de Preferência, o Patrocinador directo de um Distribuidor que não está em violação do Contrato e quem o mês prévio qualificou para compensações de baixo do Plano de Compensação.
Classificação	O nível de qualificação de recebimento actual da Distribuição de acordo com o Plano de Compensação. O Grau de um Distribuidor que afectará as Comissões do Distribuidor calculou da Árvore de Patrocinador (como definido no Plano de Compensação), pode flutuar mensalmente e pode depender do Distribuidor que conhece várias qualificações esboçado no Plano de Compensação.
Recrutamento	Solicitação real ou tentada, matrícula, encorajamento, ou esforço para convencer, persuadir, ou influenciar de qualquer forma, directamente, indirectamente, ou por uma terceira parte (incluindo, mas não limitado, o uso de um website), outro Distribuidor para vender ou comprar produtos ou serviços e/ou para se registar ou agir como distribuidor independente, empregado, executivo, ou consultor para ou em nome de outra empresa de venda directa, marketing de rede, ou marketing multi-nível que operam de qualquer forma, conduz o seu negócio, ou tem os distribuidores em qualquer País Autorizado. Esta conduta constitui Recrutamento até mesmo se as acções do Distribuidor estiverem com respeito a uma investigação ou comunicação efectuada ou iniciada por outro Distribuidor.
Estabelecimento de Venda Retalho	Qualquer empreendimento com um local físico que não é um Estabelecimento relacionado com Serviços. Exemplos incluem, mas não é limitado a mercado de massas e lojas da especialidade. Para propósitos desta definição, um Estabelecimento de Retalho não inclui a internet quando um Distribuidor obedecer as secções pertinentes das Políticas e Procedimentos com respeito a vendas e publicidade autorizadas na internet.
Vendas a Retalho	Vendas por Distribuidor do Produto para os Clientes.
Direito de Preferência "RFR"	Os direitos tal como definido adiante na Secção 4.F das Políticas e Procedimentos.

Ferramenta de Vendas	Qualquer informação, material ou produto criados pelo Distribuidor para o Negócio de Distribuidor.
Preço de Venda a Retalho Sugerido	O preço ao qual a Companhia sugere que os Distribuidores vendam Produtos a Clientes. Os preços de retalhos sugeridos são afixados no website da Companhia.
Estabelecimento relacionado com Serviços	Um empreendimento onde o público geral não tem acesso pronto tipicamente a menos que por compromisso ou sociedade, e/ou onde a função primária do empreendimento é a retribuição de serviços profissionais em lugar de vendendo mercadoria. Exemplos incluem, mas não é limitado para escritórios de acesso restrito ou privado, salões, spas, ginásios, health clubs, ou associações privadas que podem vender a retalho alguns produtos, mas de quem propósito primário é oferecer um serviço.
Patrocinador	Como um substantivo: um Distribuidor que recrutou outro Distribuidor directamente da Organização de Downline; como um verbo: o acto de recrutar outro Distribuidor directamente para a sua Organização de Downline.
Declaração de Interesse de Beneficiário	Um documento requerido como parte do Contrato se um Candidato está a candidatar-se como uma Entidade Empresarial. A Declaração de Interesse de Beneficiário tem que listar todas as pessoas que são os sócios, accionistas, principais, sócios, gerentes, oficiais, directores, fiduciários, beneficiários, ou quem têm algum Interesse de Beneficiário directo ou indirecto dentro ou controlam em cima da Entidade Empresarial.
Título	O Grau mais alto que pode ser alcançado por um Distribuidor que é usado para propósitos de reconhecimento.
Linha Ascendente ("Upline")	A hierarquia de linha de Distribuidores de e/ou de Patrocinadores que se estendem para cima numa Distribuição.
Volume	Um valor atribuído a um Produto para propósitos de comissão.
Preço de Venda Grossista	O preço que a Companhia cobra aos Distribuidores por Produtos.

ANEXO B

Plano de Compensação

Secção 1	Pagamento de Comissões	37
Secção 2	Classificação de Distribuidores	37
Sessão 3	Comissões de <i>PowerStart</i>	38
Secção 4	Comissões UniLevel.....	39
Secção 5	Comissões de Bónus Globais.....	41
Sessão 6	Comissões de Bónus 500K.....	41
Secção 7	Comissões de Vendas a Retalho	42
Secção 8	Viagens de Incentivo e Prémios.....	42
Secção 9	Definições.....	42
ADENDA PORTUGAL.....		47

O Plano de Compensação é o método pelo qual são compensados os Distribuidores pelas vendas de retalho e compras pessoais do Produto, como também as vendas de retalho e compras pessoais do Produto pelas Organizações de Downline. Também os compensa pelo o apoio e treino que prestam aos Distribuidores nas Organizações de Downline. O Plano de Compensação é parte do Contrato entre a Companhia e seus Distribuidores. Certos termos definidos aparecem em letras maiúsculas. Estes termos e as suas definições são descritos no final deste documento, ou nas Políticas e Procedimentos da Companhia que estão aqui incorporados por referência.

Secção 1 Pagamento de Comissões

A. A Companhia paga vários tipos de Comissões pela venda de Produto. São calculadas comissões baseadas no Volume de Comissões (CV) quer na Árvore do Patrocinador ou na Subida de Colocação sendo o resultado de uma encomenda de Produto, o Pessoal de um Volume Distribuidor (PV), o Volume de Grupo de uma Distribuição (GV), e outras qualificações como descrito nisto.

B. Na medida em que as vendas comissionáveis acontecem onde são entregues Produtos para distribuição dentro dos Estados Unidos, as Comissões nessas vendas sob este Plano de Compensação serão da responsabilidade legal e serão pagas pela Companhia. Na medida em que as vendas comissionáveis acontecem onde são entregues Produtos para distribuição fora dos Estados Unidos, Comissões de vendas sob este Plano de Compensação serão da responsabilidade legal e serão pagas através de XanGo DISC, Inc ou seu nomeado. Não obstante, para conveniência administrativa, podem ser emitidas Comissões geralmente pagas sob este Plano de Compensação num único cheque ou instrumento semelhante ou transacção, enquanto combinando para a conveniência do Distribuidor as Comissões ganhas nas vendas nos E.U.A. e não E.U.A.

C. A Companhia pode deduzir as taxas de processamento necessária, processo, ou de remessa das Comissões de um Distribuidor como referido nas Políticas e Procedimentos.

Secção 2 Classificação de Distribuidores

A. Os Distribuidores podem qualificar-se para várias Classificações satisfazendo certas exigências, incluindo PV mensal e GV mensal gerado pela Árvore de Colocação, ADP mensal, e exigências de Patrocínio totais. Cada Classificação de Distribuidor e as suas exigências que devem ser satisfeitas no mês de qualificação são as seguintes:

1. **Representativo** - 100 PV.
2. **Representativo Preferido** - 100 PV e activo em 100 ADP dentro daquele mês.
3. **1K** - 100 PV; activo em 100 ADP dentro daquele mês; um 1,000 GV mínimo; e pelo menos três (3) Frontline Distribuidores Representativos Preferidos qualificados (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador.
4. **5K** - 100 PV; activo em 100 ADP dentro daquele mês; um 5,000 GV mínimo; e pelo menos três (3) Distribuidores Frontline 1K qualificados (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador.
5. **20K** - 200 PV; activo em 200 ADP dentro daquele mês; um 20,000 GV mínimo; e o Patrocinador pessoal de pelo menos três (3) Distribuidores Frontline 5K (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador.
6. **Premier** - 200 PV; activo em 200 ADP dentro daquele mês; um 50,000 GV mínimo; e o Patrocinador pessoal de pelo menos dois (2) Distribuidores Frontline 20K qualificados (ou mais alto) e um (1) Distribuidor Frontline 5K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador.

7. **100K Premier** - 200 PV; activo em 200 ADP dentro daquele mês; um 100,000 GV mínimo; e o Patrocinador pessoal de pelo menos três (3) Distribuidores Frontline 20K qualificados (ou mais alto) e um (1) Distribuidor Frontline 5K qualificados (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador.

8. **200K Premier** - 200 PV; activo em 200 ADP dentro daquele mês; um 200,000 GV mínimo; e o Patrocinador pessoal de pelo menos três (3) Distribuidores Frontline 20K Premier (ou mais alto) e um (1) Distribuidor Frontline 20K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador.

9. **500K Premier** - 200 PV; activo em 200 ADP dentro daquele mês; um 500,000 GV mínimo; e o Patrocinador pessoal de pelo menos um (1) Distribuidor Seleccionado Frontline 200K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador, dois Frontline (2) Distribuidores Seleccionados Frontline 100K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador, e dois (2) Distribuidores Frontline 5K qualificados (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador. Dois (2) dos cinco (5) Premier exigidos devem ser colocados no primeiro nível da Árvore de Colocação.

10. **Quantum Premier** - 200 PV; activo em 200 ADP dentro daquele mês; um 750,000 GV6 mínimo (Unilevel Compressed GV dos primeiros seis (6) níveis abaixo do Distribuidor que o Distribuidor foi pago em); e durante três meses sucessivos no trimestre qualificativo, tenha: (i) pelo menos um (1) Distribuidores Seleccionados Frontline 500K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador, (ii) um (1) Distribuidores Seleccionados Frontline 200K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador, (iii) um (1) Distribuidores Seleccionados Frontline 100K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador, (iv) e três (3) Distribuidores Frontline 100K Premier (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador. Esta Distribuição Frontline tem que alcançar os seus Graus (menos os três Frontline Premiers) a qualquer altura do Quantum Premier quarto qualificativo e tudo (inclusive o três Frontline Premiers) tem que manter estado Selecto por cada mês do Quantum Premier corrente quarto qualificativo. Três (3) dos exigidos seis (6) devem ser colocados os Distribuidores qualificados no primeiro nível da Árvore de Colocação.

11. **X1 Premier** - 200 PV; activo em 200 ADP dentro daquele mês; um 1,000,000 GV6 mínimo (Unilevel Compressed GV dos primeiros seis (6) níveis abaixo do Distribuidor seja liquidado); e durante três meses sucessivos no trimestre qualificativo, tenha: (i) pelo menos um (1) Distribuidor Seleccionado Frontline 500K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador, (ii) dois (2) Distribuidor Seleccionado Frontline 200K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador, (iii) e quatro (4) Distribuidor Seleccionado Frontline 200K qualificado (ou mais alto) na sua Árvore de Patrocinador. Esta Distribuição Frontline tem que alcançar os seus Graus (menos quatro Frontline Premiers) a qualquer hora antes da Primeira corrente quarto qualificativo X1e tudo (inclusive quatro Frontline Premiers) tem que manter estado Selecto por cada mês da Primeira corrente quarto qualificativo X1. Quatro (4) dos exigidos sete (7) devem ser colocados os Distribuidores qualificados no primeiro nível da Árvore de Colocação.

B. A designação adicional de Classificação de "Seleccionado" aplica-se a Primeiros Distribuidores para que mantenham a qualificação de Classificação nos três (3) meses completos de um único quarto de calendário.

Sessão 3 Comissões de *PowerStart*

A. PowerStart é uma comissão semanal paga em Ordens de Inicial com CV colocado nos 30-dias após a assinatura de um Distribuidor novo. São calculadas comissões de tal CV baseado na Árvore de Patrocinador. A Companhia paga cinquenta por cento (50%) das Ordens Iniciais de CV. Quarenta e cinco por cento (45%) do CV é liquidado como uma Comissão de PowerStart ao Patrocinador Upline do Distribuidor que faz o Pedido Inicial, três por cento (3%) do CV é alocado à Bónus Global, e o permanente dois por cento (2%) é alocado ao Bónus 500K.

B. A Comissão de PowerStart é limitada ao primeiro 1,000 CV de uma Ordem Inicial; porém, de vez em quando a Companhia pode mudar a limitação de CV em notificação para todos os Distribuidores. Qualquer Comissão restante de uma Ordem Inicial será paga como Comissão de UniLevel.

C. Dependendo do PV dos Patrocinadores e estados de ADP, Comissões de PowerStart serão pagas em um dos seguintes dois modos:

1. **PowerStart Basic** - a Companhia paga vinte por cento (20%) do CV da Ordem Inicial para o primeiro qualificado (100 PV) Upline na Árvore de Patrocinador. A Companhia paga o permaneceteo vinte e cinco por cento (25%) do CV da Ordem Inicial para o próximo qualificado (200 PV e activo em 200 ADP)Upline na Árvore de Patrocinador. Isto é resumido pelo seguinte quadro:

Patrocinador	Qualificação Mínima	Comissão
1º nível qualificado upline	100 PV, sem activo ADP	20%
1º nível qualificado upline	200 PV com activo 200 ADP	25%

2. **PowerStart Plus** -a Companhia paga trinta por cento (30%) do CV da Ordem Inicial para o primeiro qualificado (100 PV e activo em 100 ADP) Upline na Árvore de Patrocinador. A Companhia paga o permanecendo quinze por cento (15%) do CV da Ordem Inicial para o próximo qualificado (200 PV e activo em 200 ADP) Upline na Árvore de Patrocinador. Isto é resumido pelo seguinte quadro:

Patrocinador	Qualificação Mínima	Comissão
1º nível qualificado upline	100 PV, c/ activo 100 ADP	30%
2º nível qualificado upline	200 PV c/ activo 200 ADP	15%

D. O Distribuidor de Upline qualificativo é elegível receber uma Comissão de PowerStart se tem a qualificação mínima em qualquer altura durante a semana ou as cinco semanas precedendo o Pedido Inicial. Se o Distribuidor de Upline qualificativo não tem a qualificação mínima dentro deste prazo de seis (6) semanas, então a Companhia pagará a Comissão ao próximo Upline qualificado por Compressão PowerStart. São calculadas Comissões de PowerStart de Volume na Árvore de Patrocinador.

E. Uma Ordem Inicial deve ser recebida pela Companhia antes das 5:00 da tarde (MST) de sexta-feira para os Comissões Powerstart serem pagas na semana seguinte. Ordens on-line colocadas antes das 11:59 da tarde (MST) no domingo qualificarão para pagamento da semana seguinte.

Secção 4 Comissões UniLevel

A. UniLevel é uma comissão mensal paga em todas as ordens de Produto com CV. É liquidado em total, a Companhia paga cinquenta por cento (50%) do CV destas ordens de Produto. Quarenta e sete por cento (47%) do CV para estas ordens é liquidado como uma Comissão de UniLevel, e três por cento (3%) do CV é alocado à Bónus Global.

B. A Companhia paga a Comissão UniLevel baseado no CV total sujeito a uma Comissão de PowerStart até nove (9) níveis comprimidos na Organização de Downline de um Distribuidor. O Grau do Distribuidor determina quantos níveis nos quais o Distribuidor pode recolher Comissões de UniLevel. Se um Distribuidor não estiver qualificado

através de Grau recolher Comissões de UniLevel abaixo de um certo nível, então essas Comissões são liquidadas por Compressão de Unilevel para o próximo Distribuidor qualificado mais alto. Comissões de UniLevel são liquidadas de acordo com o Grau de um Distribuidor como segue, com cada Grau mais alto intitulado a mais níveis de pagamento:

1. **Representativo** - Cinco por cento (5%) de CV no 1º nível e cinco por cento (5%) de CV no 2º nível.
2. **Representante Preferido** - As mesmas percentagens de CV como um Representante, mais um adicional dez por cento (10%) de CV no 3º nível.
3. **1K** - As mesmas percentagens de CV como um Representante Preferido, mais um adicional cinco por cento (5%) de CV no 4º nível.
4. **5K** - As mesmas percentagens de CV como uns 1K, mais um adicional cinco por cento (5%) de CV no 5º nível.
5. **20K** - As mesmas percentagens de CV como uns 5K, mais um adicional cinco por cento (5%) de CV no 6º nível e cinco por cento (5%) de CV no 7º nível.
6. **Premier e acima** - As mesmas percentagens de CV como uns 20K, mais um adicional cinco por cento (5%) de CV no 8º nível e dois por cento (2%) de CV no 9º nível.

Isto é resumido pela seguinte tabela:

Nível	Representante	Representante Preferido	1K	5K	20K	Premier e acima
1 st	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2 nd	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3 rd	-	10%	10%	10%	10%	10%
4 th	-	-	5%	5%	5%	5%
5 th	-	-	-	5%	5%	5%
6 th	-	-	-	-	5%	5%
7 th	-	-	-	-	5%	5%
8 th	-	-	-	-	-	5%
9 th	-	-	-	-	-	2%

C. Ordens de Produto não on-line devem ser recebidas pela Companhia antes das 5:00 da tarde (MST) no último dia empresarial do mês ser incluído na Comissão UniLevel daquele mês cálculo. Ordens de Produto on-line devem ser recebidas pela Companhia antes das 11:59 da tarde (MST) no último dia do mês ser incluído nas Comissões UniLevel daquele mês cálculo.

D. Os cálculos de Comissões UniLevel também estão sujeitos a Compressão de Patrocínio que é uma rede de segurança para PV mensal mínimo que pode ajudar promovem o Grau de um Distribuidor.

Secção 5 Comissões de Bónus Globais

A. A Bónus Global é uma Comissão trimestral paga que inclui três por cento (3%) de todo o CV mundial. A Bónus Global é liquidada no mês que segue ao fim do quarto de calendário para os Distribuidores que se qualificaram cada mês daquele quarto de calendário como Premier Seleccionado e acima. O pagamento trimestral da Bónus Global é calculado somando o GV3 aplicável, GV6 e GV9 (Volume de Grupo sujeito a Compressão de UniLevel) durante aquele quarto de calendário de Distribuidores Premier qualificados, criando um volume total. A percentagem da piscina total que é alocada a um Distribuidor Premier qualificado é a quantia de GV3, GV6 ou GV9 contribuída pelo Distribuidor, dividido pelo volume total. Esta percentagem é multiplicada então pela quantia de dólar total na Bónus Global, resultando na Comissão de Bónus Global para aquele Distribuidor.

B. Para se qualificarem para participação na Bónus Global, é requerido o seguinte para os Primeiros Graus:

1. **Premier**: Alcança estado Seleccionado e em cada mês do período qualificativo ganha um cheque UniLevel de pelo menos \$2,500 USD (ou equivalente). A contribuição piscina é o GV3.
2. **Premier 100K**: Alcança estado Selecto e em cada mês do período qualificativo ganha um cheque UniLevel de pelo menos \$5,000 USD (ou equivalente). A contribuição é o GV6.
3. **Premier 200K**: Alcança estado Seleccionado e em cada mês do período qualificativo ganha um cheque UniLevel de pelo menos \$10,000 USD (ou equivalente). A contribuição é o GV9.
4. **Premier 500K**: Alcança estado Seleccionado e em cada mês do quarto qualificativo ganha um cheque UniLevel de pelo menos \$10,000 USD (ou equivalente). A contribuição está baseada em GV9.
5. **Quantum Premier**: Alcança estado Seleccionado e em cada mês do quarto qualificativo ganha um cheque UniLevel de pelo menos \$10,000 USD (ou equivalente). A contribuição está baseada em GV9.
6. **X1 Premier**: Alcança estado Seleccionado e em cada mês do quarto qualificativo ganha um cheque UniLevel de pelo menos \$10,000 USD (ou equivalente). A contribuição está baseada em GV9.

C. Comissões derivadas da Bónus Global são liquidadas com o cheque UniLevel.

Sessão 6 Comissões de Bónus 500K

A. O Bónus de Bónus 500K é uma Comissão trimestral paga de um bónus que inclui dois por cento (2%) de todo o CV mundial de Ordens de Inicial pagas como uma Comissão de PowerStart durante aquele quarto. O Bónus de Bónus 500K é liquidado no mês que segue ao fim do quarto de calendário para os Distribuidores que qualificam cada mês daquele quarto de calendário como Premier Select 500K e acima.

B. O pagamento trimestral do Bónus de Bónus 500K é calculado somando o GV6 aplicável durante aquele quarto de calendário dos Distribuidores Premier Seleccionados 500K qualificados ou acima, criando um volume total. A percentagem do volume total que é alocado a um Distribuidores Premier Seleccionados 500K qualificado é a quantia de GV6 contribuída pelo Distribuidor dividido pelo volume total. Esta percentagem é multiplicada então pela quantia total de Bónus 500K, resultando na Comissão de Bónus 500K para aquele Distribuidor.

C. Para participar na Bónus 500K, devem os Distribuidores:

1. **Premier Seleccionado 500K**: qualificado como um Premier Seleccionado 500K por cada mês do quarto qualificativo. A contribuição está baseada no GV6 do Distribuidor.
2. **Premier Seleccionado Quantum** qualificado como um Premier Seleccionado 500K por cada mês do quarto qualificativo. A contribuição está baseada no GV6 do Distribuidor

3. **Premier Seleccionado X1**: qualificado como um Premier Seleccionado 500K por cada mês do quarto qualificativo. A contribuição está baseada no GV6 do Distribuidor D. são incluídas Comissões derivadas da 500K Piscina de Bónus no cheque de UniLevel.

E. No evento de nenhum Distribuidor se qualificar para a Bónus 500K, a quantia será acrescentada à Bónus Global durante aquele quarto.

Secção 7 Comissões de Vendas a Retalho

A. Os Distribuidores podem gerar Comissões de Vendas a Retalho por:

1. Comprar Produto da Companhia a Retalho e revendendo a Clientes, e/ou,
2. Dirigindo os Clientes para comprar Produto sob a conta do Distribuidor pela linha de ordem de Vendas a Retalho da Companhia.

B. A Companhia paga uma Comissões de Vendas a Retalho em todas as vendas de Produto a Clientes que recorram á linha de ordem de Vendas a Retalho da Companhia por Distribuidores. Adicionalmente, o CV resultante de tais vendas é tratado como Frontline ao Distribuidor se referindo para propósitos de calcular Comissões Unilevel. A Comissão de Vendas a Retalho é a diferença entre o preço de retalho e o preço por atacado do Produto, menos uma taxa de manipulação administrativa.

C. Comissões de Vendas a Retalho é liquidada com o cheque UniLevel.

Secção 8 Viagens de Incentivo e Prémios

A. De vez em quando, a Companhia pode prover viagens de incentivo e outros prémios a Distribuidores qualificados. Estes prémios ou viagens podem estar baseados no Título e desempenho de Distribuidor e só podem prover às Pessoas listadas no Acordo de Distribuidor de um Distribuidor qualificativo, até uma tarifa de ar para duas Pessoas e alojamentos de hotel. Não podem ser adiadas viagens de incentivo ou prémios para aceitação futura e não têm valor monetário. Nenhum pagamento ou crédito serão dados aos que não podem ou escolhem não assistir a viagens ou aceitar prémios.

B. Embora a Companhia pague alguns ou todos os custos de tais viagens de incentivo, o Distribuidor concorda indemnizar e não culpar a Companhia para qualquer dano sustentado em associação com a viagem do Distribuidor e/ou seus convidados. O Distribuidor não pode fazer reivindicação em, ou confia em, qualquer apólice de seguro da Companhia para cobrir os custos e despesas de qualquer dano ao Distribuidor e/ou os convidados do Distribuidor.

C. A Companhia pode ser requerida através de lei para incluir o valor de mercado justo de qualquer prémio de incentivo, viagens, etc. no fim do relatório de imposto de ano do Distribuidor. O Distribuidor é responsável por impostos aplicáveis e concorda em manter a Companhia a salvo de reivindicações de responsabilidade de imposto relativo a estas viagens de incentivo e prémios.

D. Se for descoberto que o Distribuidor fez qualquer má declarações ou violou qualquer Políticas e Procedimentos ficando elegível para estas viagens de incentivos e prémios, a Companhia pode cobrar ao Distribuidor qualquer custo incorrido pela Companhia ou qualquer benefício recebido pelo Distribuidor.

Secção 9 Definições

As condições definidas seguintes aplicam-se ao longo do Plano de Compensação onde estão significadas através de letras maiúsculas:

Bónus 500K	Comissões pagas a Premier Seleccionados 500K e acima de dois (2%) por cento de todas as CV mundiais de Ordens Iniciais sujeitas a Comissão PowerStart.
Programa de Entrega Automático (ADP)	*Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Volume Comissionável (CV)	O montante real do Volume submetido a Comissões num mercado específico.
Companhia	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Plano de Compensação	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Contrato	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Cliente	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Distribuidor	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Acordo de Distribuidor	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos..
Distribuição	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Organização Downline	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Frontline	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Bónus Global	Um consórcio de Comissões pagas ao Premier Seleccionado qualificado e acima na compreensão de três por cento (3 %) de todos os CV do mundo inteiro
Volume de Grupo (GV)	O Volume total de Produto comprado por um Distribuidor e a sua Organização Downline
GV3, GV6, GV9	O GV agregado do Pagamento a 3 níveis (GV3), seis níveis (GV6), e nove níveis (GV9) na Árvore de Colocação.
Ordem Inicial	O primeiro Produto que um Distribuidor encomenda com CV, embarcado a um endereço único. Se for colocado dentro de trinta (30) dias da Data do Sinal o CV da ordem será pago como Comissão PowerStart.
Payline	A Distribuição numa Organização Downline na qual um Distribuidor é pago em Comissões baseadas na Compressão UniLevel ou na Compressão PowerStart.
Pessoa	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Volume Pessoal (PV)	O Volume de Produto comprado para revenda ou consumido por um Distribuidor.
Colocação	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Árvore de Colocação	A rede genealógicamente estruturada de Distribuição que é criado pela Colocação. As Comissões Unilevel são calculadas segundo a estrutura da Árvore de Colocação.

Comissões PowerStart	As comissões calculadas do CV de Ordens Iniciais na Árvore de Patrocinador numa dada semana.
Compressão PowerStart	O processo de passar Distribuição não qualificada na Árvore de Patrocinador calculando Comissões PowerStart.
Premier	Um Classificação como definido na Secção 2 do Plano de Compensação; também, um Título usado para o Classificações de Premier por X1.
Produto	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Grau	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Vendas a Retalho	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Select	Qualificação num Classificação Premier ou acima durante 3 meses consecutivos num quarto. A posição Seleccionado é aplicada ao Classificação mais baixo realizada durante o quarto.
Patrocinadores	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
Árvore de Patrocinadores	A rede genealogicamente estruturada de Distribuição que é criado por Patrocínio. As Comissões PowerStart são calculadas de CV semanal na Árvore de Patrocinador.
Compressão de Patrocínio	Um processo usado para calcular carácter compensador da Árvore de Patrocinador, como se segue: se num mês uma Linha de Frente não encomendar o Produto, este processo cuida naquela não ordenação a Linha de Frente de Distribuição do Classificação mais alto da Distribuição e sobe aquela Distribuição no lugar da Distribuição que não encomendou. O processo ocorre em sequência, começando do fundo da árvore e movendo-se cima, para que uma Distribuição qualifique o seu Patrocinador, nenhuma nova acção é empreendida, mas se a Distribuição não qualificar o seu Patrocinador, a sua Linha de Frente de qualificação mais alta é movida à sua posição de objectivos de cálculos; então, o seguinte Upline é examinado e se alguma da sua Linha de Frente não tiver CV, a Linha de Frente de Classificação mais alta daquela Linha de Frente Distribuição é subida.
Compressão Streamlined	Uma referência para Compressão PowerStart, Compressão de UniLevel, e/ou Compressão de Patrocínio.
Título	Ver a definição deste termo no Anexo A em Políticas e Procedimentos.
UniLevel	Os cálculos de Comissões do CV na Árvore de Colocação de um Distribuidor.
Compressão Unilevel	O processo de dar volta a Distribuição na Árvore de Colocação que necessite de CV ou não têm direito ao seguinte nível de Comissões nilevel, baseadas na sua Fila.
Upline	Ver a definição deste termo no Anexo A das Políticas e Procedimentos.
Volume	Ver a definição deste termo no Anexo A das Políticas e Procedimentos.
Grossista	Ver a definição deste termo no Anexo A das Políticas e Procedimentos.
Linha	A parte de uma Organização Downline de um Patrocinador que começa com um Distribuidor Frontline e que se estende infinitamente para baixo ao longo da Árvore do Patrocinador.

Nível	O nível corrente de qualificação para pagamentos da Distribuição, em conformidade com o Plano de Compensação. O Nível de um Distribuidor, que afectará as Comissões do Distribuidor calculadas com base na Árvore do Patrocinador (conforme definido no Plano de Compensação), pode flutuar mensalmente e depende do facto de o Distribuidor preencher várias condições descritas no Plano de Compensação. O Nível pode também ser afectado pela Compressão de Título (tal como definida no Plano de Compensação).
-------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sites de Meios Sociais	Os sites que correspondem à descrição apresentada na Secção 7.K.7 das Políticas e Procedimentos.
Compressão de Título	Um processo utilizado para determinar o Nível de um Patrocinador Elegível (tal como abaixo definido). Este processo detecta a Distribuição Individual Melhor Classificada em cada Linha da Organização Downline do Patrocinador Elegível e, apenas para efeitos de determinação do Nível do Patrocinador Elegível, move essa Frontline da Distribuição para o Patrocinador Elegível. Considera-se que o movimento, ou compressão, satisfaz os requisitos relevantes de qualificação do patrocinador pessoal do Patrocinador Elegível no âmbito do Plano de Compensação. "Patrocinador Elegível" significa um Distribuidor com um Título de pelo menos 100K, que tem um Distribuidor Frontline que avançou de Nível para 1K ou superior durante o período de comissão UniLevel corrente ou anterior.

ADENDA PORTUGAL

Esta adenda às Políticas & Procedimentos de Distribuidor XanGo aplica-se apenas a Portugal.

1. Entidades Empresariais. A Companhia poderá requerer documentos de confirmação adicionais em Portugal, incluindo, mas não se limitando à assinatura certificada de quem tem poderes para vincular a Entidade Empresarial.
2. Direito de Livre Resolução. O Distribuidor está sujeito às condições definidas no Artigo 6 da Lei n.º 143/2001 de 26 de Abril de 2001 que estabelece um período de reflexão de 14 dias por parte do Consumidor.
3. Devolução de Informação Confidencial. O Distribuidor a todo o momento durante a execução do Contrato e após o seu termo deverá utilizar os seus melhores esforços para manter confidencial a Informação Confidencial e não revelar a qualquer pessoa nem usar a Informação Confidencial para qualquer propósito para além da execução das obrigações do Contrato.
4. Compra pelo Distribuidor. Não obstante qualquer cláusula do Contrato em contrário, um Distribuidor em Portugal compra produtos directamente à Companhia para os revender aos consumidores.
5. Manipulação do Plano de Compensação. Não é permitida a manipulação do Plano de Compensação e poderá resultar na cessação do Acordo de Distribuidor e/ou outras penalizações contratuais.
6. Privacidade da Informação de Distribuidor. Toda a informação fornecida por um Candidato num Acordo de Distribuição será utilizada pela Companhia (incluindo fora da União Europeia) apenas para fins de avaliação do Acordo de Distribuição e para as actividades relacionadas com o Distribuidor. Um Distribuidor autoriza a Companhia a revelar, conforme entender, o seu contacto ao Upline do Distribuidor e à Organização Downline do Distribuidor três (3) níveis abaixo ou àqueles Distribuidores de quem o Distribuidor é o mais próximo Upline "Premier" tal como definido no Plano de Compensação. A informação de contacto poderá apenas ser utilizada para o negócio do Distribuidor.
7. Redução. Se qualquer termo ou condição deste Contrato for judicialmente declarado inválido, proibido ou não aplicável em qualquer jurisdição, incluindo mas não se limitando a Portugal, a sua não aplicação abrangerá apenas a cláusula inválida, proibida ou inaplicável e apenas nessa jurisdição, e não afectará qualquer outra cláusula do Contrato, nem o Contrato se tornará inaplicável ou inválido noutra jurisdição. Para além disso, qualquer cláusula declarada inaplicável será parcialmente aplicada na máxima extensão que a lei permitir.