O presente Termo de Condições e Políticas do Consultor de Bem-Estar (o "Termo de Condições e Políticas", conforme definido no Apêndice 1) dispõe sobre as condições gerais e políticas aplicáveisao contrato firmado entre a dōTERRA e o Consultor de Bem-Estar (o "Contrato", conforme definidono Apêndice 1). Os termos e expressões utilizados e/ou iniciados com letra maiúscula neste Termo de Condições e Políticas terão as definições e significados a eles atribuídos no Apêndice 1 deste Termo de Condições e Políticas. Tais termos definidos serão igualmente aplicáveis ao Formulário de Consultor.

SEÇÃO 1 ● MISSÃO, VALORES E CÓDIGO DE ÉTICA

1A ● Missão da dōTERRA. A dōTERRA tem o compromisso de melhorar a vida das pessoas no mundo por meio dos benefícios dos óleos essenciais da seguinte maneira:

(i) Descobrindo e desenvolvendo produtos a partir de óleos essenciais de grau puro da maisalta qualidade por meio de uma sofisticada rede de botânicos, químicos, cientistas e profissionaisda saúde com altos níveis de qualificação e experiência;

(ii) Criando nossos Produtos a partir de óleos essenciais de acordo com os mais altos padrõesde qualidade, pureza e segurança usados na indústria, ao que denominamos Certificado de Pureza Testada e Garantida (CPTG);

(iii) Distribuindo nossos Produtos e contando, para tanto, com o apoio de Consultores de Bem- Estar que, trabalhando em casa ou nos locais onde preferirem atuar, apresentam, divulgam e intermediam a venda dos nossos Produtos;

(iv) Oferecendo oportunidades de conhecimento para todas as pessoas interessadas em aprender como óleos essenciais de grau puro podem ser usados como uma alternativa de cuidadopessoal e bem-estar; e

(v) Reunindo profissionais da saúde dos campos de medicina tradicional e alternativa para fomentar estudos aprofundados e aplicações de óleos essenciais de grau puro nas práticas modernas de cuidados com a saúde.

1B ● Valores da dōTERRA. A dōTERRA conduz seus negócios de forma a ser uma influência positiva para o bem de cada pessoa, Cliente, Consultor de Bem-Estar, Revendedor, empregado, fornecedore parceiro com quem mantenha contato, da seguinte forma:

(i) Conduzindo nossos negócios com absoluta honestidade e integridade;

(ii) Tratando todas as pessoas com gentileza e respeito;

(iii) Conduzindo nossas interações com outras pessoas no espírito de serviço e cuidado;

(iv) Trabalhando arduamente e administrando sabiamente o uso dos recursos da dōTERRA;

(v) Fomentando um ambiente de trabalho edificante com sorrisos, risadas e diversão;Estando

agradecidos pelo sucesso e reconhecendo os demais; e

(vi) Sendo generosos com os menos afortunados da nossa comunidade e do mundo.

1C ● Código de Ética para Consultores de Bem-Estar. A dōTERRA espera e requer que os seus membros conduzam suas atividades em conformidade com as mais altas normas de conduta éticae em conformidade com a Lei Aplicável. Espera-se que os Consultores de Bem- Estar pratiquem as condutas éticas a seguir ao apresentarem a dōTERRA e seus Produtos para outras pessoas (todas, em conjunto, "Código de Ética"). Violações ao Código de Ética ou à Lei Aplicável podemsujeitar o Consultor de Bem-Estar à aplicação de penalidades pela dōTERRA, conforme a magnitude da violação. As seguintes diretrizes ajudam a assegurar uma norma uniforme de excelência no âmbito da organização da dōTERRA. Todos os Consultores de Bem-Estar devem:

(i) Ser respeitosos com todas as pessoas, em especial enquanto realizam negócios relacionados com a dōTERRA.

(ii) Agir e conduzir suas atividades de forma ética, moral, legal e financeiramente honesta, bem como abster-se de participar de atividades ou de adotar condutas que possam implicar desrespeito à, ou danos à reputação da, dōTERRA, de seus diretores, empregados, e/ou de Clientes, Revendedores e/ou outros Consultores.

(iii) Abster-se de fazer comentários depreciativos, caluniosos, difamatórios e/ou injuriosos sobre outras pessoas, Clientes Preferenciais, Consultores de Bem-Estar, a dōTERRA, seus diretores eempregados, e/ou seus Produtos, bem como sobre outras empresas e seus respectivos empregadosou produtos.

(iv) Ser verdadeiros ao realizar Orientações de Uso dos Produtos, abstendo-se de realizar Orientações de Uso dos Produtos exageradas ou relativas a diagnósticos, terapias ou curas, a menos que tais Orientações de Uso dos Produtos sejam aprovadas e publicadas nos materiais oficiais da dōTERRA em conformidade com estudos científicos apropriados e autorizações governamentais aplicáveis.

(v) Apoiar e incentivar os Clientes com o objetivo de fazer com que suas experiências com a dōTERRA sejam significativas e satisfatórias. Os Consultores de Bem-Estar devem capacitar e apoiar apropriadamente todos os Consultores de sua Linha Descendente de Patrocínio.

(vi) Apresentar o Plano de Bonificação de forma precisa, sendo honestos ao explicar os ganhos que podem ser eventualmente obtidos por meio do Plano de Bonificação. Os Consultores de Bem-Estar não devem usar seus próprios ganhos como indicação do possível sucesso de outra pessoa, nem usar os Bônus que tenham recebido como dados da empresa ou instrumentos de marketing.

(vii) Obedecer a todos os termos, condições, políticas e procedimentos da dōTERRA conforme previstos neste Termo de Condições e Políticas e outros documentos anexados ao, ou integrantes do Contrato, agora e/ou conforme sejam modificados no futuro.

Os relacionamentos com os Consultores de Bem-Estar são as mais valiosas relações da dōTERRA. A

dōTERRA tem oenorme prazer em valer-se de seus Consultores de Bem-Estar para apresentare oferecer os Produtos e oportunidades que possam mudar a vida das pessoas.

SEÇÃO 2 ● CADASTRO E CONTRATO

2A ● Vinculação Contratual. Ao preencher e submeter o Formulário de Consultor, solicitando, assim, seu cadastro como Consultor de Bem-Estar, a Pessoa interessada na atuação como Consultor de Bem-Estar:

(i) Atesta, declara e garante que avaliou o conteúdo deste Termo de Condições e Políticas,bem como todas as condições jurídicas e comerciais aplicáveis ao Contrato e, livremente, optoupor solicitar esta contratação conforme descrita neste Termo de Condições e Políticas;

(ii) Aceita/adere, integralmente e sem ressalvas, às cláusulas, aos termos, às políticas e/ouàs condições previstas neste Termo de Condições e Políticas e no Formulário de Consultor; e

(iii) Declara ter ciência e concordar que, uma vez aprovada a solicitação de cadastro como Consultor de Bem-Estar, o Formulário de Consultor, em conjunto com o Termo de Condições e Políticas, bem como com todos demais formulários e documentos correlatos que venhama ser celebrados, ainda que apenas digital/virtualmente, entre Consultor de Bem-Estar e dōTERRA (como, por exemplo, o Termo de Transferência Permitida à Pessoa Jurídica) correspondem ao Contrato.

2B ● Cadastro do Consultor de Bem-Estar. Para solicitar o cadastro como Consultor de Bem- Estar com a dōTERRA, a Pessoa Titular da Conta deve:

(i) Possuir capacidade legal para concordar com e se vincular a este Termo de Condições e Políticas, para formalizar o Contrato e para praticar todos os atos decorrentes da condição de Consultor de Bem-Estar, de acordo com o Contrato, não se encontrando, em qualquer hipótese,sob impedimento legal e/ou contratual;

(ii) Sendo Pessoa Jurídica, estar devidamente constituída, ser validamente existente e estarem regular funcionamento em conformidade com as leis brasileiras, ter objeto social adequado à atuação como Consultor de Bem-Estar, estar devidamente representada de acordo com seus atos constitutivos por pessoa natural plenamente capaz de acordo com a legislação brasileira, detentora de legitimidade e das autorizações e permissões necessárias para representar a Pessoa Jurídica em questão e realizar seu cadastro;

(iii) Submeter à dōTERRA um Formulário de Consultor disponível no Website da dōTERRA, devidamente preenchido e assinado, física ou digital/virtualmente, acompanhado da documentação descrita em referido Formulário de Consultor;

(iv) Pagar a Taxa de Cadastro não reembolsável;

(v) Estar ciente e de acordo que a Taxa de Cadastro não é reembolsável porque faz frente aos custos administrativos incorridos pela dōTERRA com o processamento da solicitação de

cadastro da Pessoa interessada;

(vi) Estar ciente de que a revenda de produtos é permitida apenas sob as condicões listadas no Termo de Condições e Políticas do Consultor de Bem-Estar.

2C ● Aceite ou Recusa de Solicitações do Consultor de Bem-Estar. A dōTERRA se reservaao direito de, a seu exclusivo critério e sem a necessidade de justificativa, aprovar ou recusar solicitações de cadastro de Consultor de Bem-Estar apresentadas à dōTERRA. A solicitação de cadastro poderá ser recusada, por exemplo (e sem limitação), caso o Formulário de Consultor esteja incompleto ou incorreto, ou, ainda, caso a dōTERRA tenha indícios de que o Formulário deConsultor é fraudulento. A dōTERRA poderá, a seu exclusivo critério, a qualquer momento e semque isso implique qualquer responsabilidade à dōTERRA, realizar as buscas e pesquisaslegalmente disponíveis e que julgar necessárias e que estiverem em linha com suas políticas globais de conformidade para apurar a existência de fatos impeditivos da aceitação do cadastro,tais como, por exemplo, dados incorretos ou inverídicos, bem como solicitar ao Consultor de Bem-Estar informações e/ou documentos adicionais, inclusive pessoais, que considere pertinentes para conferir os dados cadastrais informados. Hospitais entidades e indivíduos ligados à Administração Pública direita ou indireta não poderão ser Cadastrados como Membros sem a permissão escrita dos departamentos jurídico e de compliance da dōTERRA.

2D ● Efeito Vinculativo entre Segundos Titulares. Caso múltiplas Pessoas tenham assinado o Formulário de Consultor como Segundos Titulares, referidas Pessoas concordam que, a partirda aprovação de seu cadastro pela dōTERRA, (1) os segundos titulares serão solidariamente responsáveis pelo cumprimento de suas obrigações nos termos do Contrato; e (2) os atos (incluindo, mas não limitado a, aprovações ou aceites) de qualquer dos segundos titulares vinculará e será atribuível ao outro segundo titular e à sua Consultoria como um todo, de formaque qualquer medida a ser adotada pela dōTERRA com relação a, ou em decorrência desses atos, incluindo a rescisão do Contrato, serão aplicados a ambos os segundos titulares e à sua Consultoria como um todo. Dessa forma, ao assinar o respectivo Formulário de Consultor, cadasegundo titular constitui o outro segundo titular como seu mandatário para praticar, em seu nome, bem como para vinculá-lo a, todos os atos relativos à Consultoria e ao Contrato.

2E ● Ausência de Responsabilidade da dōTERRA. A dōTERRA não se responsabiliza pela correção e pela veracidade dos dados inseridos no Formulário de Consultor. O Consultor de Bem- Estar e,conforme o caso, a pessoa natural agindo em seu nome, em qualquer caso e a qualquer tempo,garantem e respondem, civil, administrativa e criminalmente, pela veracidade, exatidão e autenticidade dos dados cadastrais fornecidos.

2F ● Atuação do Consultor de Bem-Estar. A Pessoa que requerer o cadastro de Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda que a Consultoria deverá ser conduzida empresarialmente e de forma organizada, por meio de uma Pessoa Jurídica apropriada, e que atenda aos mesmos requisitos previstos nas Cláusulas 2B(i) a 2B(iii). Dessa forma, o Titular daConta do cadastro de Consultor de Bem-Estar que seja uma pessoa natural, ao submeter o Formulário de Consultor, declara estar ciente e de acordo que os direitos e obrigações inerentesou relacionados ao Contrato deverão ser transferidos para uma Pessoa Jurídica atenda aos mesmos requisitos previstos nas Cláusulas 2B (i) a 2B(iii), a qual assumirá a posição contratual de Consultor de Bem-Estar para todos os fins e efeitos do Contrato na

hipótese de aprovação definitiva pela dōTERRA. Assim:

(i) Salvo mediante aprovação da dōTERRA em sentido contrário, por escrito, a Pessoa Jurídica referida na Cláusula 2F (1) será uma firma individual da pessoa natural Titular da Contaou das pessoas naturais segundas titulares; ou (2) será uma empresa ou sociedade administrada pela pessoa natural Titular da Conta (ou pelas pessoas naturais segundas titulares) e terá o seucapital social integralmente detido exclusivamente pela pessoa natural Titular da Conta (ou pelas pessoas naturais segundas titulares), durante toda a vigência do Contrato.

(ii) No prazo máximo de 4 (quatro) meses contados da aprovação de seu cadastro de Consultor de Bem-Estar pela dōTERRA, a pessoa natural Titular da Conta do cadastro de Consultor de Bem-Estar deverá apresentar à dōTERRA os atos constitutivos e o comprovante deinscrição perante o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica e o Termo de Transferência Permitidaà Pessoa Jurídica, conforme modelo disponibilizado no Website da dōTERRA, que formalizará solicitação de cessão e transferência, pela pessoa natural Titular da Conta à Pessoa Jurídica, detodos os direitos e obrigações inerentes ou relacionados ao Contrato de de Consultor de Bem- Estar ("Transferência Permitida à Pessoa Jurídica").

(iii) Caso a Transferência Permitida à Pessoa Jurídica não seja realizada em conformidade com esta Cláusula 2F, incluindo, mas não limitado a, nos casos em que a Pessoa Jurídica não tiver sido regularmente constituída e/ou não tiver inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica e/ou não tiver objeto social adequado às atividades de Consultor de Bem-Estar, a dōTERRA poderá rejeitar a cessão e transferência dos direitos e obrigações da pessoa natural Titular daConta à Pessoa Jurídica em questão, caso em que o Termo de Transferência Permitida à Pessoa Jurídica será considerado ineficaz.

(iv) Caso não seja constituída Pessoa Jurídica apropriada, nos termos da Cláusula 2F, será considerada existente uma sociedade despersonificada (irregular), respondendo o Consultor de Bem-Estar ilimitadamente por todas as obrigações sociais e solidariamente juntamente com eventual segundo titular.

2G ● Dever de Atualizar Informações. O Consultor de Bem-Estar deve avisar imediatamente a dōTERRA, por escrito, sobre qualquer mudança nos dados cadastrais e demais informações apresentadas à dōTERRA, por meio do preenchimento e submissão, física ou digital/virtualmente (conforme meios e formatos disponíveis pela dōTERRA por ocasião da solicitação de cadastro), do respectivo Formulário de Alteração de Dados Cadastrais, disponível no Website da dōTERRA. Caso descumpra a obrigação estabelecida nesta Cláusula 2G, o Consultor de Bem-Estar estará sujeito às sanções estabelecidas na Seção 8.

2H ● Vedação à Manipulação da Organização ou atuação em Conflito de Interesses. Ressalvadoo disposto na Cláusula 5B, item (iii), subitem f, com relação aos Presidentials Diamond, e salvose previamente aprovado pela dōTERRA, por escrito, um Consultor de Bem- Estar não poderá manipular sua Organização com a finalidade de aumentar ganhos decorrentes do Plano de Bonificação, ou de qualquer outra forma atuar em conflito de interesses ou em desacordo com as disposições do presente Termo de Condições e Políticas. Dessa forma, o Consultor de Bem- Estar (por si e/ou por suas Partes Relacionadas, direta ou indiretamente) não poderá atuar ouParticipar de qualquer conta de Cliente

Preferencial, bem como não poderá atuar ou Participar dequalquer atividade de revenda (ressalvado o disposto no item (vi) abaixo), operar ou Participar de mais de uma Consultoria, ou, ainda, possuir Direito Relevante sobre um Bem Relevante que nãoseja o seu próprio Contrato e/ou a sua Consultoria (por exemplo, outro Contrato e/ou outra Consultoria adicionais, uma conta de Cliente Preferencial ou uma conta de Revendedor), ressalvadoo disposto no item (vi) abaixo. Assim, exemplificativamente, mas sem limitação:

(i) Vedação à Duplicidade de Contas entre Conjuges e/ou Companheiros: Cônjuges ou companheiros em união estável podem ser segundos titulares ou sóciosentre si em uma única Pessoa Jurídica que seja um Consultor de Bem-Estar, mas não podem possuir contas distintas (independentemente de serem contas de Cliente Preferencial, Consultoria de Bem-Estar, de Revendedor ou outra modalidade que possa vir a ser criada pela dōTERRA) ou serem sócios emPessoas Jurídicas distintas que sejam, cada uma delas, um Consultor de Bem-Estar. Se dois Consultores de Bem-Estar se casarem ou passarem a viver em união estável, somente umdos Contratos e a correspondente Consultoria poderão continuar ativos, sendo dever dos respectivos Consultores de Bem-Estar comunicarem a doTERRA imediatamente acerca da alteração de seu estado civil e quem deterá os direitos sobre a conta. Se dois indivíduos sócios em Pessoas Jurídicas distintasque sejam, cada uma delas, um Consultor de Bem-Estar, se casarem ou passarem a viver em união estável, somente um dos Contratos e a corresponte Consultoria poderão continuar ativos;

(ii) Vedação à Duplicidade de Contas de Mesmo Tipo: Uma Pessoa não pode, por si, por suas Partes Relacionadas e/ou por outrem, atuar, Participar ou possuir Direitos Relevantes sobre mais de uma conta ou, ainda, de um Bem Relevante de mesmo tipo (por exemplo, atuar, Participar,ou possuir Direitos Relevantes sobre duas Consultorias, inclusive por meio de Participação em duas ou mais Pessoas Jurídicas, cada uma atuando como um Consultor de Bem-Estar distinto); e

(iii) Vedação à Duplicidade de Contas de Tipo Diverso: Uma Pessoa não pode, por si, por suas Partes Relacionadas ou por outrem, Participar ou possuir Direitos Relevantes sobre Bem Relevantes de tipos diferentes, incluindo, sem se limitar, contas de Cliente Preferencial,Consultoria de Bem-Estar, conta de Revendedor ou outra modalidade que possa vir a ser criadapela dōTERRA (por exemplo, atuar Participar ou possuir Direitos Relevantes sobre uma Consultoria, por meio de Participação em uma Pessoa Jurídica, e Participar ou possuir Direitos Relevantes sobre uma conta de Cliente Preferencial ou uma conta de Revendedor, por si, por outrem, ou por meiode Participação em outra Pessoa Jurídica, ressalvado o disposto no item (vi) abaixo.

(iv) Em caso de dúvidas quanto à caracterização de manipulação de Organização e/ou conflito de interesses, o Consultor de Bem-Estar deverá entrar em contado com a Central de Atendimento previamente, certificando-se de que sua conduta não viola ou violará este Termo de Condições e Políticas.

(v) Outras situações e práticas possivelmente classificáveis como manipulação de Organização e/ou conflito de interesses poderão ser vedadas no Contrato, ainda que por meio de documento apartado, que será considerado parte do Contrato.

(vi) O Consultor de Bem-Estar pode deter Participação, Bem Relevante ou Direito Relevante

em/sobre um Revendedor ou Contrato de Revendedor, desde que (1) não atue diretamente como Revendedor; e (2) o Revendedor não esteja em sua Linha Descendente Direta.

2I ● Relação de Independência entre Consultor de Bem-Estar e dōTERRA. O Consultor de Bem-Estar e a dōTERRA são contratantes independentes entre si, e o Consultor de Bem-Estar não é enem poderá ser considerado um agente, sócio, parceiro, representante legal, franqueado ou de qualquer outra forma Colaborador da dōTERRA. Nesse sentido:

(i) O Consultor de Bem-Estar não possui legitimidade nem está autorizado a contrair qualquer dívida ou obrigação (incluindo, sem se limitar a, junto a instituições financeiras) em favor ou benefício da, para a, ou em nome da dōTERRA;

(ii) O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda que o Contrato e/ou a sua condição de Consultor de Bem-Estar não estabelecem qualquer vínculo empregatício entre, de um lado, os seus Colaboradores do Consultor de Bem-Estar e, de outro lado, a dōTERRA;

(iii) O Consultor de Bem-Estar controla a maneira e os meios pelos quais executa suas atividades e opera seus negócios, incluindo, mas não limitado a, no âmbito de sua Consultoria, eestá sujeito aos termos, condições e limites do Contrato, cuja natureza é exclusivamente civil/empresarial. O Consultor de Bem-Estar é exclusivamente responsável por arcar com os investimentos, custos e despesas incorridos para fins das e/ou no âmbito da manutenção de suaregularidade e/ou da consecução de suas atividades, inclusive, mas sem limitar-se a, despesasrealizadas por Colaboradores do Consultor de Bem-Estar, relacionadas a viagens, alimentação, hospedagem, telefonia.

2J ● Indenização pelo Consultor de Bem-Estar. O Consultor de Bem-Estar concorda em indenizare eximir a dōTERRA e suas Afiliadas, bem como os respectivos Colaboradores da dōTERRA e desuas Afiliadas, de todas e quaisquer repercussões e efeitos, tais como Demandas, responsabilidades, perdas e danos de quaisquer naturezas (incluindo, sem se limitar a, custos, despesas, indenizações, cobranças, multas e/ou penalidades custas processuais, honorários periciais e honorários advocatícios sucumbenciais e contratuais), decorrentes de e/ou de qualquer forma relacionados a descumprimentos legais e/ou contratuais, tais como, porexemplo, os originados de:

(i) Fatos, atos e/ou omissões praticados pelo Consultor de Bem-Estar e/ou circunstâncias oriundas de procedimentos adotados pelo Consultor de Bem-Estar na consecução de suas atividades e/ou no âmbito da Consultoria, sejam de que natureza forem (incluindo, mas não selimitando a, civis, comerciais, consumeristas, criminais, tributárias, trabalhistas e previdenciárias);

(ii) Descumprimento, pelo Consultor de Bem-Estar, de quaisquer disposições do Contrato e/ou de qualquer outro documento que o Consultor de Bem-Estar tiver pactuado com a dōTERRA;

(iii) Descumprimento, pelo Consultor de Bem-Estar, de qualquer disposição legal e/ou de qualquer obrigação relacionada aos seus Colaboradores;

(iv) Descumprimento, pelo Consultor de Bem-Estar, de qualquer disposição legal e/ou de qualquer obrigação assumida no âmbito da relação mantida entre o Consultor de Bem-Estar e Clientes

Preferenciais, Revendedores ou outros Consultores; e

(v) Violação, pelo Consultor de Bem-Estar, de qualquer direito de marca, de imagem e/ou de propriedade intelectual da dōTERRA, de suas Afiliadas e/ou de quaisquer terceiros.

2K ● Cumprimento do Contrato. Se o Consultor de Bem-Estar deixar de cumprir quaisquer disposições do Contrato, o Consultor de Bem-Estar poderá estar sujeito, a exclusivo critério da dōTERRA, à aplicação das consequências e sanções estabelecidas no Contrato (vide Seção 8 abaixo), incluindo, mas não se limitando a, a rescisão do Contrato, a perda do direito a realizarCadastramento e/ou Patrocínio, a perda do direito a receber Bônus e a suspensão de outros direitos.

2L ● Vigência do Contrato e Prorrogação. A vigência do Contrato é de 1 (um) ano a contar da data de aprovação do cadastro do Consultor de Bem-Estar, conforme comunicada pela dōTERRAao Consultor de Bem-Estar. O Contrato será prorrogado automática e sucessivamentepor iguaisperíodos de um ano, salvo se (1) o Consultor de Bem-Estar comunicar à dōTERRA, por escrito ecom antecedência mínima de 30 (trinta) dias da data de expiração da vigência, acerca de sua intenção de não prorrogá-la; (2) a dōTERRA comunicar ao Consultor de Bem-Estar, por escrito e com antecedência mínima de 30 (trinta) dias da data de expiração da vigência, acerca de suaintenção de não prorrogá-la; (3) se o Contrato tiver sido terminado antecipadamente nos termosda Cláusula 2M, abaixo; ou (4) se o Consultor de Bem-Estar não tiver uma Linha Descendente no último dia de vigência do Contrato. O Consultor de Bem-Estar:

(i) Concorda que, para continuar a ser um Consultor de Bem-estar, deve pagar a Taxa de Prorrogação Anual vigente. O Consultor de Bem-estar desde já autoriza a dōTERRA a cobrar automaticamente a Taxa de Prorrogação Anual do cartão de crédito cadastrado juntoà dōTERRA a cada aniversário do Contrato de Consultor.

(ii) Concorda que, se não tiver uma Linha Descendente no último dia de vigência do Contrato, (1) o Contrato poderá ser terminado pela dōTERRA em referida data, caso em que nãoserá Prorrogado; e (2) a conta do Consultor de Bem-Estar poderá ser convertida em uma contade Cliente Preferencial, caso em que ele passará a ser considerado um Cliente Preferencial e passará a estar sujeito exclusivamente ao Contrato de Cliente Preferencial.

2M ● Término Antecipado do Contrato.

(i) Rescisão pelo Consultor de Bem-Estar. O Consultor de Bem-Estar poderá rescindir o Contrato a qualquer momento imotivadamente, por meio de notificação escrita nesse sentido àdōTERRA. Nesse caso, a conta do Consultor de Bem-Estar será colocada em status de suspensão e permanecerá na Organização da qual o Consultor de Bem-Estar faça parte por um período de12 (doze) meses a partir da data de sua última Atividade. A Linha Descendente de referido Consultor de Bem-Estar não se deslocará para cima na Organização durante o período de suspensão, mas, devido à compressão do Plano de Bonificação, o PV da Linha Descendente será deslocado para cima na Organização, permitindo assim, o máximo pagamento possível de Bônus Unilevel aos Membros da Organização (para mais detalhes sobre o Plano de Bonificação, Vide Seção 5). Expirado referido período, a conta será definitivamente encerrada e retirada da organização da qual o Consultor de Bem-Estar fazia parte. O

Contrato também será considerado rescindido pelo Consultor de Bem-Estar na hipótese prevista na Cláusula 2N, aplicando-se os efeitos estabelecidos neste item.

(ii) Rescisão pela dōTERRA. A dōTERRA terá o direito de rescindir o Contrato nos seguintes casos:

a. Com efeitos imediatos e mediante comunicação ao Consultor de Bem-estar, em caso de descumprimento, pelo Consultor de Bem-Estar, de qualquer outra obrigação estabelecida ou decorrente do Contrato (incluindo, sem limitação, a obrigação de pagar a Taxa de Prorrogação Anual ou a ausência do preenchimento, pelo Consultor de Bem-Estar, dos requisitos aqui estabelecidos), desde que referido descumprimento seja insanável ou, em sendo sanável, não seja corrigido no prazo de 10 (dez) dias contados do recebimento de comunicação escrita nesse sentido que lhe tiver sido enviada pela dōTERRA;

b. Com efeitos imediatos e mediante comunicação ao Consultor de Bem-estar, caso o Consultor de Bem-Estar pratique ou participe de qualquer conduta ilegal, fraudulenta, simulada, enganosa ou que implique falta de boa-fé objetiva, desde que referida conduta seja insanável ou, em sendo sanável, não seja corrigida no prazo de 10 (dez) dias contados do recebimento de comunicação escrita nesse sentido que lhe tiver sido enviada pela dōTERRA;

c. Com efeitos imediatos e mediante comunicação ao Consultor de Bem-estar, caso o Consultor de Bem-Estar esteja Inativo;

d. Com efeitos imediatos e mediante comunicação ao Consultor de Bem-estar, em caso de dissolução, liquidação ou Insolvência do Consultor de Bem-Estar;

e. Com efeitos imediatos e mediante comunicação ao Consultor de Bem-estar, caso o Consultor de Bem-Estar ou qualquer de seus Colaboradores revogue o consentimento outorgado à dōTERRA para o Tratamento de seus Dados Pessoais e/ou solicite o término doTratamento, caso tal consentimento seja, na opinião da dōTERRA, necessário para a continuidade do Contrato; ou

f. A exclusivo critério da dōTERRA, independentemente do motivo, sem necessidade de justificativa e sem qualquer ônus, mediante comunicação ao Consultor de Bem-Estar com efeitos em 30 (trinta) dias contados do seu envio.

(iii) Recadastramento Após o Término do Contrato. Em caso de término do Contrato por qualquer motivo, o Consultor de Bem-Estar não poderá solicitar novamente o cadastro como Consultor de Bem-Estar por: (1) 6 (seis) meses a partir da data de sua última Atividade, se o Consultor de Bem-Estar não tiver atingido uma Classificação superior a Premier; ou (2) 12 (doze) meses a partir da data de sua última Atividade, se o Consultor de Bem-Estar tiver atingido a Classificação Silver ou superior. Tais prazos aplicam-se à Transferência, total ou parcial, de seus direitos e obrigações decorrentes do Contrato, nos termos previstos na Cláusula 2O, item (ii)(c).

Obrigações de Confidencialidade. Todas as obrigações relacionadas à confidencialidadede informações e da Organização do Consultor de Bem-Estar sobrevivem ao término do Contrato, incluindo, sem limitação, as obrigações estabelecidas nas Seções 6 e 7.

2N ● Alterações ao Contrato. A dōTERRA se reserva o direito de alterar o Contrato, por meio de comunicação prévia e por escrito ao Consultor de Bem-Estar com pelo menos 30 (trinta) dias de antecedência, por meio de qualquer um dos canais oficiais de comunicação da dōTERRA, inclusive o Website da dōTERRA, e-mails, boletins informativos ou outras publicações ou envios postais ao Consultor de Bem-Estar. A continuidade da atuação do Consultor de Bem-Estar apósa entrada em vigor das alterações, incluindo, mas não limitado a, por meio da compra de Produtos no âmbito do Programa de Fidelidade (LRP), do Cadastro ou Patrocínio de outros Consultores e/ou do recebimento de Bônus, será considerada e interpretada como manifestaçãode plena aceitação e concordância do Consultor de Bem-Estar com relação às alterações realizadas.

2O ● Efeito Vinculante e Transferência da Consultoria.

(i) Efeito Vinculante. O Contrato vincula a dōTERRA e o Consultor de Bem-Estar, bem comoseus respectivos cessionários permitidos, herdeiros e sucessores a qualquer título.

(ii) Transferência. O Consultor de Bem-Estar não pode Transferir seus direitos e obrigações decorrentes do Contrato (incluindo, mas não limitado a, a própria Consultoria) sem o consentimento prévio e por escrito da dōTERRA.

a. Caso a dōTERRA concorde com a Transferência, o Consultor de Bem-Estar ao quala Consultoria seja Transferida sub-rogar-se-á em todos os direitos e obrigações do Consultor de Bem-Estar alienante, incluindo, mas não limitado a, as sanções estabelecidas no Contrato, ressalvado o disposto no item abaixo.

b. O Consultor de Bem-Estar alienante poderá reter para si, excluindo da Transferência dedireitos e obrigações, portanto, o saldo de Pontos de Fidelidade, os Créditos dōTERRA, seu saldo de PVs, e/ou a data de cadastro, exceto se a dōTERRA não concordar com referida retenção.

c. Caso realize a Transferência, total ou parcial, de seus direitos e obrigações decorrentes do Contrato, o Consultor de Bem-Estar deve aguardar o transcorrer dos prazosestipulados na Cláusula 2M, item (iii), para cadastrar-se novamente como um Consultor deBem-Estar da dōTERRA.

2P ● Limitação de Responsabilidade da dōTERRA. A dōTERRA e seus Colaboradores não serão responsáveis por quaisquer:

(i) Lucros cessantes, danos indiretos, em ricochete, morais, à imagem, reputacionais e/ou danos decorrentes de perda de chance ou oportunidade, resultantes de, ou relacionados à operação ou ao uso dos Produtos ou da Consultoria, incluindo, mas sem se limitar a, danos decorrentes de Demandas contra o Consultor de Bem-Estar por qualquer terceiro e por qualquer motivo, ainda que a dōTERRA e/ou seus Colaboradores tenham recebido qualquer notificação do Consultor de Bem-Estar e/ou de qualquer terceiro acerca da possibilidade de ocorrência de referidos danos.

(ii) Danos de qualquer natureza decorrentes da mora ou inadimplemento de obrigações pela dōTERRA e/ou seus Colaboradores, caso tal mora ou inadimplemento decorra de caso fortuito ou força maior, conforme definidos no Código Civil, e/ou de qualquer outra forma decorra de atos ou fatos fora do seu controle razoável.

O valor total de indenizações a serem pagas pela dōTERRA ao Consultor de Bem-Estar conforme o Contrato e/ou a Lei Aplicável estará limitado ao valor total recebido pela dōTERRA em decorrência das compras realizadas pelo Consultor de Bem-Estar.

SEÇÃO 3 ● COMPRA DE PRODUTOS E PROIBIÇÃO À REVENDA

3A ● Não Exigência de Compra de Produtos. A compra de Produtos não é exigida para que umaPessoa se torne um Consultor de Bem-Estar da dōTERRA.

3B ● Proibição à Revenda de Produtos. Os Produtos eventualmente adquiridos pelo Consultor de Bem-Estar (1) são destinados a consumo próprio ou às Ações Gratuitas deMarketing; e (2) não podem ser revendidos a qualquer Pessoa, sob nenhuma hipótese e por nenhum meio, ainda que o Consultor de Bem-Estar Pessoa Jurídica tenha a atividade de comercialização ou revenda de mercadorias em seu objeto social e/ou em seus cadastros nacionais de atividade econômica. O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda que a revenda de Produtos é uma atividade privativa de Revendedores que tenham celebrado um Contrato de Revendedor com a dōTERRA.

3C ● Proibição à Compra de Produtos Somente para Ganhar Bônus. A compra de Produtos pelo Consultor de Bem-Estar somente com o propósito de ganhar Bônus é proibida.

3D ● Limitação de Compras de Produtos. Tendo em vista o disposto nas Cláusulas 3B e 3C, o Consultor de Bem-Estar não poderá comprar Produtos em quantidades que, a critério da dōTERRA, excedam ao que se pode esperar da sua capacidade de consumo próprio, de realização de Ações Gratuitas de Marketing, dentro de um período de tempo razoável, ou que de qualquer outra forma esteja em desacordo com as regras previstas neste documento. A dōTERRA se reserva o direito de restringir a compra de Produtos ou limitar a quantidade de Produtos comprados pelo Consultor de Bem-Estar se a dōTERRA acreditar, a seu critério, que acompra está sendo feita em desrespeito às regras previstas pela Seção 3B, ou de tornar o Consultor de Bem-Estar elegível ao recebimento de Bônus. O Consultor de Bem-Estar deverá devolver à dōTERRA todos os valores que lhe tenham sido pagos a título de Bônus, se a dōTERRA constatar que referidos Bônus foram gerados por compras realizadas pelo Consultor de Bem-Estar em violação a este Contrato.

3E ● Proibição à Alteração de Embalagem, Rótulo e Apresentação.

(i) No âmbito e para os fins do uso ou destinação de Produtos a terceiros em Ações Gratuitas de Marketing, o Consultor de Bem-Estar não poderá reembalar os Produtos, desfazer ou alterar os kits e/ou de qualquer outra forma alterar o rótulo e/ou embalagem original dos Produtos. No âmbito e para os fins das Ações Gratuitas de Marketing, os Produtos devem ser utilizados ou entregues gratuitamente aos terceiros apenas em sua embalagem, rótulo e apresentação originais. Por exemplo, o Consultor de Bem-Estar não pode disponibilizar as peças e itens integrantes de um kit separadamente e/ou fora sua embalagem e

apresentação originais.

(ii) O Consultor de Bem-Estar não poderá anunciar, sugerir, recomendar e/ou de qualquer forma divulgar o uso de óleos dōTERRA como ingredientes de produtos que não sejam Produtosfabricados ou vendidos pela dōTERRA, como, por exemplo, componentes de outro produto ou ingredientes em receitas cosméticas ou culinárias ou para uma finalidade diferente daquela indicada nos rótulos, sem o consentimento prévio e por escrito da dōTERRA. O uso do nome "dōTERRA" pelo Consultor de Bem-Estar e suas respectivas limitações são regidos pela Seção 6.

3F ● Programa de Fidelidade (LRP). O Consultor de Bem-Estar poderá ter benefícios especiais participando do Programa de Fidelidade (LRP) dōTERRA. Os benefícios do Programa de Fidelidade (LRP) somente começarão a ser usufruídos pelo Consultor de Bem-Estar no mês seguinte ao da aprovação de seu cadastro pela dōTERRA. Para se manter inscrito no Programa de Fidelidade (LRP), e evitar a perda de pontos e meses de fidelidade acumulados, o Consultor de Bem-Estar deve realizar um pedido de pelo menos 1 (um) PV todo mês desde o início de sua participação no Programa de Fidelidade (LRP). No âmbito do Programa Fidelidade (LRP), aplica-se o seguinte:

(i) Ganhar Pontos de Fidelidade. A compra de pelo menos 50 (cinquenta) PVs em um único pedido por mês pelo Consultor de Bem-Estar inscrito no Programa de Fidelidade (LRP) confere-lhe o direito a receber Pontos de Fidelidade em cada mês e avançar o percentual de acúmulo. Os percentuais de acúmulo de pontos no Programa de Fidelidade (LRP) variam de acordo com o tempo de consecutividade de pedidos válidos, isto é, acima de 50 PVs em um pedido único por mês, conforme abaixo:

Meses 1 a 3: acúmulo de 10% do valor do Volume Pessoal (PV) em pontos;
Meses 4 a 6: acúmulo de 15% do valor do Volume Pessoal (PV) em pontos;
Meses 7 a 9: acúmulo de 20% do valor do Volume Pessoal (PV) em pontos;
Meses 10 a 12: acúmulo de 25% do valor do Volume Pessoal (PV) em pontos;
A partir do 13º mês: acúmulo de 30% do valor do Volume Pessoal (PV) em pontos.

Pedidos pagos parcialmente com pontos oriundos do Programa de Fidelidade (LRP) geram acúmulo de PVs apenas sobre a parte paga em dinheiro.

(ii) Atributos dos Pontos de Fidelidade. Pontos de Fidelidade não tem valor de troca em dinheiro e não são transferíveis a outras Pessoas. Todos os Pontos de Fidelidade serão cancelados se (i) o Consultor de Bem-Estar cancelar sua inscrição no Programa de Fidelidade (LRP)**;** (ii) se o Contrato for encerrado; ou (iii) se não for realizado o pedido mensal nos termos do item 3F acima para fins de manutenção da inscrição no Programa de Fidelidade (LRP).

(iii) Trocar Pontos de Fidelidade. Após participar do Programa de Fidelidade (LRP) por pelo menos 60 (sessenta) dias, o Consultor de Bem-Estar poderá trocar seus Pontos de Fidelidade acumulados por desconto de 70% (setenta por cento) na aquisição de produtos. Os Pontos de Fidelidade podem ser trocados durante o intervalo de 12 (doze) meses a partir da data da respectiva emissão, expirando, portanto, no aniversário de emissão. Os Produtos comprados com Pontos de Fidelidade seguirão regras especificas de devolução, dispostas na Cláusula 3H, item (iv). Produtos comprados com Pontos de

Fidelidade também estão sujeitos ao disposto na Cláusula 3B. *Os pedidos de troca geram PV apenas na proporção da quantia paga em dinheiro (30%) e poderão ser processados com outros pedidos de Produtos. A participação no Programa de Fidelidade (LRP) somente poderá ser cancelada por meio de contato telefônico com a dōTERRA. A troca dos pontos para retirada de novos produtos de linha deve aguardar o prazo mínimo de 90 dias a partir da data de seu lançamento. *Produtos lançados como "Oferta por tempo limitado" não poderão ser retirados com pontos.

(iv) Reingresso. Uma vez não atendidos os requisitos para a permanência no Programa de Fidelidade (LRP), o Consultor de Bem-Estar poderá reingressar no programa a partir do cumprimento dos requisitos iniciais, com sua pontuação e percentuais zerados.

3G ● Pedidos Para Retirada no Centro de Retirada Expressa. Os pedidos feitos para retirada no Centro de Retirada Expressa da dōTERRA deverão ser retirados pelo Consultor de Bem-Estar, ou seu procurador, no prazo de até 30 (trinta) dias corridos, contados da data de realização do pedido. Após este prazo, não sendo retirado o pedido, o Consultor de Bem-Estar desde já concorda que a transação seja considerada finalizada, autorizando expressamente a doTERRA a destinar o pedido e/ou o(s) produto(s) nele contido(s) à doação para instituições beneficentes. Não caberá ao Consultor de Bem-Estar que teve o pedido e/ou o(s) produto(s) nele contido(s) doados qualquer forma de indenização, ressarcimento ou cancelamento em virtude de tal ato.

(i) Caso o Consultor de Bem-Estar deixe de retirar seus pedidos de compra por 03 (três) vezes, consecutivas ou não, durante o período de 01(um) semestre, perderá o direito de se utilizar da modalidade de retirada aqui prevista, obrigando-se a aderir à opção de entrega mediante pagamento de frete, para poder receber o(s) pedido(s) nas próximas compras que efetuar.

3H ● Devolução de Produtos e Materiais Publicitários. Esta Cláusula 3H é aplicável somente para devoluções de Produtos e Materiais Publicitários pelo Consultor de Bem-Estar. As devoluções de Produtos por Clientes Preferenciais são regidas pelos termos e condições estabelecidos no Cadastro de Cliente Preferencial. A dōTERRA poderá, a seu exclusivo critério, estabelecer regras de devolução diferentes para itens específicos, que serão previamente informadas ao Consultorde Bem-Estar por meio de seus materiais publicitários, o quais poderão ser alterados sem prévio aviso.

(i) Conceito de "comercializável". Para fins do disposto na Cláusula 3H, um Produto será considerado comercializável se cumprir todos os seguintes requisitos, cumulativamente: (1) se não tiver sido aberto ou usado; (2) se estiver com rotulagem e embalagem originais, sem alteração ou avarias; (3) se o Produto, a rotulagem e a embalagem estiverem em condições para que seja razoavelmente possível reinserir o Produto no mercado e vendê-lo pelo seu preço cheio e sem descontos; (4) se faltar pelo menos 3 (três) meses para o vencimento do Produto. Os Produtos não serão considerados comercializáveis se a dōTERRA divulgar, antes da compra, quesão sazonais ou de oferta por tempo limitado, que estão descontinuados ou que estão em promoção especial e que, portanto, não estarão sujeitos às regras de devolução estabelecidas nesta Cláusula 3H.

(ii) Direito de Reembolso. Produtos devolvidos dentro do número de dias e condição especificados na tabela abaixo poderão ser devolvidos, com direito a reembolso ao Consultor deBem-Estar, da seguinte forma (em cada caso, descontados os custos incorridos pela dōTERRA com a retirada do

Produto, se aplicáveis):

(iii) Procedimento de Devolução. A dōTERRA indicará ao Consultor de Bem-Estar todos os procedimentos necessários para a devolução do Produto, bem como o local em que o Produto deverá ser devolvido. Sem prejuízo, os seguintes procedimentos deverão ser observados para adevolução de Produtos:

a. O Consultor de Bem-Estar deve receber aprovação da dōTERRA, por telefone ou por escrito, antes enviar o Produto à dōTERRA. Produtos que sejam devolvidos à dōTERRA sem autorização prévia não serão reembolsados e poderão ser devolvidos pela dōTERRA aoConsultor de Bem-Estar, com a cobrança dos respectivos custos de envio;

b. O Consultor de Bem-Estar deve informar à dōTERRA o número de sua conta e o número do pedido que consta da nota fiscal;

c. Em caso de troca de Produtos, a dōTERRA cobrará do Consultor de Bem-Estar os custos de envio do novo Produto, sendo que, caso o recebimento do novo Produto seja recusado ou não seja realizado (por exemplo, se não houver alguém para recebê-lo), a dōTERRA cobrará os custos de reenvio do novo Produto.

(iv) Politica de reembolso de produtos resgatados com pontos (LRP):

Até 7º DIA	8º ao 30o DIA	31º ao 365º DIA
Comercializável: restituição de 70% do valor em pontos + reembolso de 30% do valor pago em dinheiro + Frete.	**Comercializável:** reembolso de 30% do valor pago em dinheiro.	**Comercializável:** sem direito a reembolso.
Não Comercializável: restituição de 70% do valor em pontos + reembolso de 30% do valor pago em dinheiro + Frete.	**Não Comercializável:** não reembolsável	**Não Comercializável:** sem direito a reembolso.

(v) Devolução de Produtos com Vício ou Defeito ou Enviados Indevidamente. Caso o Consultor de Bem-Estar receba um Produto com vício ou defeito (inclusive na hipótese de dano durante o transporte para entrega) ou enviado indevidamente pela dōTERRA, o Consultor deverá comunicar tal fato no prazo de 7 (sete) dias contados da data de recebimento do Produto. Produtos que tenham sido enviados ao Consultor de Bem-Estar indevidamente ou que estejam com vício ou defeito devem ser devolvidos pelo Consultor de Bem-Estar à dōTERRA dentro de 30 (trinta) diascontados do recebimento. Nesse caso, nenhum custo será cobrado do Consultor de Bem-Estar, e a dōTERRA providenciará, em caso de vício ou defeito, o reparo ou a substituição do Produto, nos termos da Lei Aplicável.

(vi) Devolução de Kits. Os Produtos comprados como parte de um kit ou pacote de Produtosdevem ser devolvidos juntamente com os demais Produtos integrantes do kit ou pacote.

(vii) Devolução de Materiais Publicitários. Os Materiais Publicitários fornecidos pela dōTERRA ao Consultor de Bem-Estar não poderão ser devolvidos, nem reembolsados, exceto em caso de erro de impressão. No caso de erro de impressão, os Materiais Publicitários não poderão ser utilizadospelo Consultor de Bem-Estar e deverão ser devolvidos dentro de 30 (trinta) dias contados do recebimento e em conformidade com esta Cláusula 3H, no que for aplicável.

(viii) Forma de Reembolso. A dōTERRA determinará, a seu exclusivo critério e em conformidade com os limites da Lei Aplicável, a forma de reembolso em caso devoluções de Produtos. O reembolso poderá ser realizado por meio de Créditos dōTERRA, transferência bancária ou devolução no cartão de crédito, conforme o caso. A dōTERRA somente realizará reembolsos ao pagador original.

(ix) Cancelamento e Estorno da Transação de Pagamento no Cartão de Crédito(Chargebacks). A devolução dos Produtos pelo Consultor de Bem-Estar deverá ser realizada de acordo com as regras estabelecidas nesta Cláusula 3H. O Consultor de Bem-Estar não poderá solicitar o cancelamento da transação de pagamento ou o estorno junto à administradora de seucartão de crédito, exceto em casos comprovados de fraude na realização da compra.

3I ● Responsabilidade por Demandas de Terceiros Relativas a Produtos.

(i) Defesa de Reclamações. Observadas as limitações estabelecidas no Contrato e nesta Cláusula 3I, a dōTERRA defenderá o Consultor de Bem-Estar de Demandas de terceiros alegando a ocorrência de perdas e danos causadas pelo uso ou defeito de um Produto. Para tanto, o Consultor de Bem-Estar deverá notificar a dōTERRA, por escrito, no máximo 2 (dois) dias contados da data em que o terceiro tenha apresentado a Demanda. Caso a dōTERRA não seja notificada em referido prazo, a dōTERRA estará isenta de qualquer obrigação relacionada a referida Demanda. O Consultor de Bem-Estar deverá permitir que a dōTERRA defina, a seu únicoe exclusivo critério, a estratégia de defesa da Demanda e o uso e escolha de advogado, como condição da obrigação da dōTERRA de defender o Consultor de Bem-Estar de referida Demanda.

(ii) Exceções. A dōTERRA não terá nenhuma obrigação de indenizar o Consultor de Bem- Estar se esse tiver praticado qualquer um dos seguintes atos:

a. Não tiver cumprido as obrigações e/ou respeitado as limitações estabelecidos no Contrato com relação à disponibilização de Produtos a terceiros e/ou as disposições sobre as Orientações de Uso dos Produtos;
b. Tiver reembalado, alterado ou utilizado indevidamente o Produto, tiver realizado Orientações de Uso dos Produtos ou fornecido instruções relacionadas ao uso, segurança, eficácia, benefícios ou resultados do Produto em desconformidade com as publicações e textos aprovados pela dōTERRA; ou
c. Tiver solucionado ou tentado solucionar uma Demanda (incluindo, mas não limitado a,por meio de acordo), sem a aprovação prévia e escrita da dōTERRA.

3J ● Declarações e Garantias sobre Produtos. Ressalvado o disposto em contrário no Contrato e/ou na Lei Aplicável, a dōTERRA e seus Colaboradores não fazem nenhuma declaraçãoimplícita, bem como não outorgam nenhuma garantia em relação aos Produtos ou sua condição, adequação para qualquer finalidade específica ou uso pelo Consultor de Bem-Estar.

SEÇÃO 4 ● CADASTRAMENTO E PATROCÍNIO

4A ● Dever de Aceitar Responsabilidades Contratuais. Para que possa atuar como Cadastradorou Patrocinador, o Consultor de Bem-Estar deverá cumprir todos os requisitos e aceitar todas as responsabilidades descritas no Contrato.

4B ● Mercado Aberto. Observado o disposto na Cláusula 4A, acima, o Consultor de Bem-Estar terá direito a Cadastrar e Patrocinar Membros que tenham sede ou domicílio em um Mercado Aberto (Vide Seção 6).

4C ● Atividades Importantes para Obter Resultados Positivos como Cadastrador ou Patrocinador. O eventual sucesso do Consultor de Bem-Estar dependerá da quantidade de vendas de Produtos pela dōTERRA aos demais Membros que tenham sido por ele Cadastrados ou sejam por ele Patrocinados. As seguintes atividades são importantes para que um Consultorde Bem-Estar possa obter resultados positivos:

(i) Oferecer regularmente capacitação organizacional, orientação e incentivo para os

Consultores de sua Linha Descendente;

(ii) Manter contato com todos os Membros de sua Linha Descendente e estar disponível para esclarecer suas dúvidas e questionamentos;

(iii) Envidar esforços razoáveis e legalmente cabíveis para certificar-se que todos os Consultores de sua Linha Descendente entendam corretamente e cumpram com os termos e condições de seus respectivos contratos com a dōTERRA e cumpram as Leis Aplicáveis às suasatividades;

(iv) Oferecer treinamento para assegurar que as reuniões e eventos realizados pelos Consultores de sua Linha Descendente ocorram em conformidade com os respectivos contratosde referidos Membros com a dōTERRA;

(v) Tentar resolver imediatamente ou no menor prazo possível e de forma amigável qualquer disputa entre o Consultor de Bem-Estar e outros Membros;

(vi) Transmitir à sua Linha Descendente os princípios e valores da dōTERRA; e

(vii) Se o Consultor de Bem-Estar possui um líder com alta classificação em sua Linha Descendente, as comunicações a pessoas da organização de referido líder de alta classificaçãodevem passar por ele.

4D ● Dever de Cuidado do Cadastrador e do Patrocinador.

(i) Ao atuar como Cadastrador e/ou Patrocinador, o Consultor de Bem-Estar tem aresponsabilidade e o dever de assegurar-se que suas ações ou omissões não causem ou resultem perda ou dano a qualquer Membro de sua Organização ou à dōTERRA, e deve atuar rapidamentepara evitar ou remediar uma ocorrência dessa natureza.

(ii) No momento do cadastro de um Cadastrado, o Cadastrador deve certificar-se de que quem está requerendo seu cadastro seja informado sobre quem é seu Cadastrador. O Consultorde Bem-Estar não deve permitir que a designação do Cadastrador de um novo Membro por eleCadastrado seja realizada por um Membro de sua Linha Ascendente ou por qualquer outra Pessoa.

4E ● Posição e Movimentação de Consultores de Bem-Estar na Organização.

Posição Inicial. Observado o disposto no Contrato, o Consultor de Bem-Estar poderá Cadastrar Pessoas para que se tornem Membros. Uma vez que a dōTERRA tenha aprovado o cadastro de um novo Membro, referido Membro terá, dentro da Linha Descendente de seu respectivo Cadastrador, a posição indicada no respectivo Formulário de Cadastro. No momento do cadastro, o Cadastrador poderá atribuir a um Cadastrado qualquer posição dentro de sua Linha Descendente.

(i) Todo Consultor de Bem-Estar e Cliente Preferencial poderão ser movidos no dia ou antes do dia 10 do mês seguinte do seu cadastro contados da data de aprovação do cadastro. O Cadastrador poderá alterar a posição do Cadastrado somente uma vez dentrode sua Linha Descendente.

(ii) Movimentação Após 10 dias. Após 10 (dez) dias do mês subsequente contados da data de aprovação do cadastro, a posição do Cadastrado será final. Alterações de posição do Cadastrado após esse prazo são raras e devem ser especificamente autorizadas, previamente e por escrito, pelo comitê de exceções da doTERRA. Antes de autorizar a alteração de posição do Cadastrado, a doTERRA considerará, dentre outros fatores, (1) se o Cadastrado realizou Atividades nos últimos 6

(seis) meses, ou 12 (doze) meses para a Classificação Silver ou superior; (2) se o Cadastrado obteve consentimento por escrito, com reconhecimento de firma, dos Cadastradores que estejam 3 (três) níveis acima do Cadastrado e dos Patrocinadores que estejam 7 (sete) níveis acima do Cadastrado; (3) se a movimentação causaria um avanço de Classificação; (4) se haveria alteração nos pagamentos de Bônus realizados anteriormente ao Cadastrado; (5) se o Cadastrado ou o Consultor de Bem-Estar descumpriu seu respectivo contrato com a doTERRA; e (6) o efeito da movimentação na Organização do Consultor de Bem-Estar.

(iii) Movimentação de Premier. Um Consultor de Bem-Estar Classificado como Diamond que cadastre pessoalmente um novo Consultor de Bem-Estar que chegue à classificação de Premier dentro de 3 (três) meses após tornar-se patrocinador de seu primeiro membro terá permissão para posicionar o novo Cadastrado em sua linha de frente, ou sob qualquer Consultor de Bem-Estar entre o Patrocinador e o Cadastrador atuais. Para fazer essa movimentação, o Cadastrador deverá preencher um formulário específico disponibilizado pela doTERRA. Alteração do Cadastrador. A dōTERRA permite a alteração do Cadastrador no máximo 1 (uma) vez, submetido por escrito a dōTERRA com antecedência. Eventuais movimentações adicionais por situações excepcionais poderão ser solicitadas e estão sujeitas ao Comitê de Exceção da dōTERRA.

4F ● Conversão de um Cliente Preferencial em Consultor de Bem-Estar. O Cliente Preferencial poderá solicitar o cadastro como Consultor de Bem-Estar preenchendo o Formulário de Consultor ou por meio do seu escritório virtual, no Website da doTERRA (observado o disposto na Seção 2). Quando um Cliente Preferencial se torna um Consultor de Bem-Estar, deixa de ser Cliente Preferencial. O novo Consultor de Bem-estar precisa cadastrar um novo membro com pelo menos 100 PV's para se qualificar para essa mudança. Para solicitar a mudança de patrocinador,o novo Consultor de Bem-Estar não pode ter uma organização até que tenha cadastrado um novo membro com um pedido de 100 PV. Não havendo uma organização existente, o Cadastrador pode colocá-lo em qualquer posição dentro da sua Linha Descendente. A colocaçãodeve ser realizada antes ou em até 10 (dez) dias do mês subsequente, desde que os requisitosdesta cláusula sejam atendidos.

4G ● Proibição ao Cadastramento Cruzado entre Empresas. O Consultor de Bem-Estar está proibido de realizar, direta ou indiretamente, por si ou por interposta Pessoa (incluindo, sem selimitar a, Partes Relacionadas) o Cadastramento Cruzado entre Empresas. O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda que o Cadastramento Cruzado entre Empresas constitui deslealdade comercial e conflito de interesses para com a dōTERRA, bem como uma interferência desarrazoada e injustificada na relação contratual entre a dōTERRA e seus Membros, bem comouma apropriação ou utilização indevida do know-how e dos segredos comerciais da dōTERRA.

4H ● Proibição à Movimentação Cruzada entre Linhas. O Consultor de Bem-Estar está proibido de realizar, direta ou indiretamente, por si ou por interposta Pessoa (incluindo, sem se limitar a, Partes Relacionadas) a Movimentação Cruzada Entre Linhas. O Consultor de Bem-Estar reconhecee concorda que a Movimentação Cruzada Entre Linhas constitui deslealdade comercial, conflito de interesses e manipulação da Organização, bem como uma interferência desarrazoada e injustificada na relação contratual entre a dōTERRA e seus Membros.

4I ● Remédios Contra o Cadastramento Cruzado entre Empresas e a Movimentação Cruzada entre

Linhas. O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda, ainda, que (1) qualquer Cadastramento Cruzado entre Empresas ou Movimentação Cruzada Entre Linhas causaria danos imediatos e irreparáveis à dōTERRA, (2) os danos causados à dōTERRA são de difícil apuração;
(3) o pagamento de indenização poderá não constituir remédio adequado para tal violação do Contrato; (4) os danos causados à dōTERRA potencialmente excederiam qualquer benefício do Consultor de Bem-Estar decorrente de referida conduta. Dessa forma, além de outros remédios disponíveis, incluindo tutelas de urgência ou outras medidas restritivas proferidas por tribunal competente com o intuito de impedir que o Consultor de Bem-Estar continue a praticar um descumprimento ao Contrato, a dōTERRA poderá pedir, por meio de execução ou tutela específica, o cumprimento da obrigação, pelo Consultor de Bem-Estar, de não realizar Cadastramento Cruzado entre Empresas e/ou Movimentação Cruzada Entre Linhas, conforme ocaso, ou providências que assegurem a obtenção do resultado prático equivalente. Estas disposições sobreviverão à rescisão do Contrato. Nada no Contrato deve ser interpretado como,ou implicar renúncia, pela dōTERRA, a qualquer outro direito, remédio ou recurso que a dōTERRA possa ter em relação ao uso de suas informações confidenciais, segredos comerciais ou a qualquer outra violação ao Contrato pelo Consultor de Bem-Estar.

4J ● Proibição à Realização de Promoções Indiscriminadas. O Consultor de Bem-Estar está proibido de realizar, direta ou indiretamente, por si ou por interposta Pessoa (incluindo, sem selimitar a, Partes Relacionadas) Promoções Indiscriminadas. O Consultor de Bem-Estar reconhecee concorda que Promoções Indiscriminadas constituem deslealdade comercial, conflito de interesses e manipulação da Organização, bem como uma interferência desarrazoada e injustificada na relação contratual entre a dōTERRA e seus Membros.

4K ● Realinhamento da Organização. Sem prejuízo das consequências e sanções previstas no Contrato e de eventual direito de rescindir o Contrato, a dōTERRA terá o direito de mover ourealinhar, no todo ou em parte, a Organização do Consultor de Bem-Estar que descumprir os termos do Contrato ou cujos Colaboradores pratiquem conduta ofensiva ou inapropriada, a critério exclusivo da dōTERRA. Exemplos de conduta ofensiva ou inapropriada incluem, mas não se limitam a, insinuações ou comunicações sexuais indesejadas, situações que possam, ainda que emtese, caracterizar injúria, calúnia ou difamação ou causar dano moral a terceiros, condutas violentas, vias de fato ou a prática de dano físico a terceiros. A dōTERRA comunicará o Consultor de Bem-Estar, com pelo menos 30 (trinta) dias de antecedência, sobre a movimentação e/ou realinhamento de sua Organização. Nada no Contrato deve ser interpretado de forma a obrigara dōTERRA a adotar alguma medida, tampouco como renúncia a qualquer direito por não fazê- lo ou fazê-lo tardiamente.

SEÇÃO 5 ● RECEITAS DO CONSULTOR DE BEM-ESTAR

5A ● Diretrizes Gerais.

(i) Receitas do Consultor de Bem-Estar. O Consultor de Bem-Estar pode gerar receitas oriundas das vendas de Produtos realizadas pela dōTERRA de duas formas: (1) por meio do recebimento de Bônus em razão de vendas de Produtos realizadas pela dōTERRA a Clientes Varejistas por meio do MydōTERRA Showroom do Consultor e aos demais Membros que tenhamsido por ele Cadastrados ou sejam por ele Patrocinados, de acordo com o Plano de Bonificação,nos termos da Cláusula 5B; ou (2)

por meio do recebimento de percentuais sobre os preços deProdutos (excluídos os fretes) vendidos pela dōTERRA a Clientes Varejistas por meio do MydōTERRA Showroom do Consultor, nos termos da Cláusula 5C.

(ii) Créditos dōTERRA. Todos os valores devidos pela dōTERRA ao Consultor de acordo com estaSeção 5 estão baseados e dependem das vendas de Produtos realizadas pela dōTERRA a terceiros,e serão computados como Créditos dōTERRA. O Consultor de Bem-Estar não receberá qualquerbonificação ou remuneração pelo simples Cadastramento ou Patrocínio de quaisquer Pessoas.

(a) Devolução de Valores. Considerando o disposto nos itens acima, caso uma compra e venda de Produto venha a ser posteriormente desfeita e/ou cancelada, por qualquer motivo, o Consultor de Bem-Estar não fará jus a nenhum Bônus, retribuição ou remuneração em relação a tal compra e venda desfeita e/ou cancelada; e (b) a dōTERRA terá o direito de exigirdo Consultor de Bem-Estar a devolução dos valores que lhe tenham sido pagos nos termos destaSeção 5 com relação à compra desfeita e/ou cancelada. Além disso, a dōTERRA poderá exigir adevolução de quaisquer valores pagos ao Consultor de Bem-Estar a título de Bônus com relaçãoou em decorrência de Produtos comprados em uma quantidade que de forma razoavelmente exceda o que se pode esperar consumir e/ou fornecer a terceiros em Ações Gratuitas de Marketing, dentro de um período de tempo razoável. A dōTERRA debitará o valor a ser devolvidodo saldo de Créditos dōTERRA do Consultor de Bem-Estar e poderá exigir a devolução desses valores por qualquer meio admitido pela Lei Aplicável, inclusive por meio da compensação de referidos valores com valores a serem pagos ao Consultor de Bem-Estar no futuro, nos termosdo artigo 368 do Código Civil.

Recomposição de Saldo Negativo de Créditos dōTERRA. Em qualquer hipótese em que o saldode Créditos dōTERRA do Consultor se tornar negativo, como, por exemplo, caso compras sejamcanceladas ou desfeitas, o Consultor de Bem-Estar deverá pagar à dōTERRA o valor total do saldo negativo no prazo de 10 (dez) dias úteis, sob pena de incorrer, automaticamente, na obrigação de pagar à dōTERRA os seguintes encargos moratórios: (1) atualização monetária datotalidade do débito, calculada de acordo com a variação positiva do Índice de Nacional de Preços ao Comprador Amplo (IPCA) verificada entre a data do vencimento e a data do efetivo pagamento; (2) juros moratórios de 1% (um por cento) ao mês, incidentes sobre a totalidade dodébito devidamente atualizado nos termos do subitem (1) acima e calculados pro rata die a partir dadata do vencimento e até a data do efetivo pagamento; e (3) multa moratória de 2% (dois porcento) incidente sobre a totalidade do débito devidamente atualizado e acrescido de juros nos termos dos subitens (1) e (2) acima. Sem prejuízo do disposto acima, a dōTERRA poderá, a seuexclusivo critério, exigir imediatamente o pagamento do débito existente por todos os meios admitidos pela Lei Aplicável, bem como compensar o valor devido pelo Consultor com os valoresque ele vier a fazer jus no futuro em decorrência do Contrato, nos termos do artigo 368 do Código Civil.

(2) Ausência de Garantia de Receita, Rentabilidade ou Lucratividade. Assim como em outras oportunidades de negócio, as receitas recebidas pelos Consultores de Bem-Estar variam consideravelmente. A dōTERRA não garante aos Consultores de Bem-Estar nenhuma receita específica, nem assegura nenhum nível de rentabilidade, lucratividade ou faturamento mínimosao Consultor de Bem-Estar. As receitas do Consultor de Bem-Estar somente podem vir da vendabem-sucedida de Produtos pela dōTERRA (1) aos demais Membros que tenham sido Cadastrados ouque sejam

Patrocinados pelo Consultor de Bem-Estar, para fins do recebimento de Bônus; e/ou (2) a Clientes, por meio do MydōTERRA Showroom do Consultor de Bem-Estar. Obter uma receitarelevante como Consultor de Bem-Estar requer tempo, esforço e comprometimento consideráveis.

(iii) Riscos do Negócio. O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda que a operação desua Consultoria envolve riscos, assim como qualquer outro tipo de atividade empresarial, não existindo por parte da dōTERRA qualquer garantia de sucesso e de desenvolvimento das atividades do Consultor de Bem-Estar. O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda, ainda,que não há qualquer promessa ou garantia, por parte da dōTERRA, de que o modelo e/ou a oportunidade de negócios da dōTERRA e/ou os Produtos satisfarão os planos e os objetivos doConsultor de Bem-Estar, dos demais Membros da sua Organização e/ou dos Clientes.

5B ● Plano de Bonificação. O Consultor de Bem-Estar poderá ganhar Bônus baseados na venda de Produtos pela dōTERRA a Clientes Varejistas por meio do MydōTERRA Showroom do Consultor e aos Membros que tenham sido Cadastrados ou que sejam Patrocinados pelo Consultor de Bem-Estar, de acordo com o Plano de Bonificação. Nem todos os Produtos e promoções da dōTERRA geram direito a Bônus. Os valores pagos aos Consultores de Bem-Estar buscam recompensar os esforços de todos, desde o Consultor de Bem-Estar de Classificações mais baixas até o Consultor de Bem-Estar de Classificações mais altas. Os Bônus são pagos considerando o CV (Commissionable Volume = Volume para Efeito de Bônus), uma taxa interna estabelecida pela empresa para o cálculo de bônus. Ela é uma tradução do PV para o real brasileiro. Os Bônus incluem: (1) Bônus de Início Rápido, (2) Bônus Poder de Três, (3) Bônus Unilevel, (4) Bônus baseados em liderança (Fundos de Liderança e Fundos EspeciaisDiamond); e (5) Bônus para Fundadores.

(i) Bônus de Início Rápido – Pago aos Cadastradores. Um Cadastrador pode ganhar o Bônus de Início Rápido mensalmente por todos os Pedidos Originadores de Bônus feitos por novos Membros integrantes de sua Linha Descendente de Cadastro nos primeiros 60 (sessenta) dias contados da aprovação do cadastro de referidos Membros. O Bônus de Início Rápido é pago sobre os Pedidos Originadores de Bônus feitos pelos novos Membros do primeiro (20%), segundo (10%)e terceiro (5%) níveis da Linha Descendente de Cadastro do Consultor de Bem-Estar. Para se tornar inicialmente elegível ao recebimento de Bônus de Início Rápido, cada Cadastrador deve realizar um Pedido Qualificado, isto é, um pedido único de ao menos 100 PVs no período em referência. Os Bônus não ganhos não são alocados a nenhum outro Cadastrador. Não se paga o Bônus Unilevel por estes pedidos.

(ii) Bônus Poder de Três – Pago aos Patrocinadores. Um Patrocinador pode ganhar o BônusPoder de Três mensalmente, no valor de R$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais), R$ 1.250,00 (um mil duzentos e cinquenta reais) ou R$ 7.500,00 (sete mil e quinhentos reais).

(1) Bônus Poder de Três de R$ 250,00. Com o objetivo de adquirir o direito ao Bônus, o Patrocinador deve, no respectivo mês de referência, (1) ter feito um Pedido Qualificado, e (2) ter 3 (três) Patrocinados integrantes de sua Linha Descendente Direta de Patrocínio que tenham realizado Pedidos Qualificados; e (3) ter atingido um Volume de Equipe(EV) deno mínimo 600 (seiscentos).

(2) Bônus Poder de Três de R$ 1.250,00. Com o objetivo de adquirir o direito ao Bônus, o Patrocinador deve, no respectivo mês de referência, ter adquirido o direito ao Bônus Poderde Três

de R$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais). Os 3 (três) Membros Patrocinados de sua Linha Descendente Direta de Patrocínio que o ajudaram a adquirir o direito ao Bônus Poder de Três de R$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais) também devem ter adquiridoo direito ao Bônus Poder de Três de R$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais) no mês dereferência.

(3) Bônus Poder de Três de R$ 7.500,00. Com o objetivo de adquirir o direito ao Bônus,o Patrocinador deve, no respectivo mês de referência, ter adquirido o direito ao BônusPoder de Três de R$ 1.250,00 (um mil duzentos e cinquenta reais). Os 3 (três) Membros Patrocinados de sua Linha Descendente Direta de Patrocínio que o ajudarama adquirir o direito ao Bônus Poder de Três de R$ 1.250,00 (um mil duzentos e cinquenta reais) também devem ter adquirido o direito ao Bônus Poder de Três de R$ 1.250,00 (um mil duzentos e cinquenta reais) no mês de referência.

(4) Estruturas Adicionais de Bônus Poder de Três. O Patrocinador pode ter múltiplas estruturas de Bônus Poder de Três. Quando completar uma estrutura de Bônus Poder de Três de R$ 7.500,00 (sete mil e quinhentos reais), o Patrocinador poderá adquirir o direito a um novo Bônus Poder de Três por meio de uma nova estrutura. Os Patrocinados integrantes da Linha Descendente Direta de Patrocínio e o Volume de Equipe (EV) considerados na primeira estrutura do Bônus Poder de Três não podem ser considerados em novas estruturas de Bônus Poder de Três para que um Patrocinadorse torne elegível a um novo Bônus Poder de Três.

(iii) Bônus Unilevel – Um Bônus da Organização. O Consultor de Bem-Estar pode ter direito ao Bônus Unilevel mensalmente, e o valor do Bônus dependerá da Classificação do Consultor de Bem- Estar e o seu Volume de Organização (OV) no respectivo mês de referência. Os requisitos de Classificação e OV devem ser atingidos a cada mês. Em razão da compressão (vide subitem"e"deste item), a totalidade do Bônus Unilevel é paga aos Consultores de Bem-Estar elegíveis. As compras sobre as quais paga-se o Bônus de Início Rápido não são incluídas e/ou consideradas no OV necessário para o pagamento do Bônus Unilevel.

a. Conquista de Classificações. Cada Classificação tem requisitos mensais mínimos de PVe OV. Por exemplo, a Classificação de Manager requer 100 PVs e 500 OVs. Todas as demais Classificações requerem uma compra mínima de 100 PVs.

b. Classificações e Níveis. Cada Classificação confere ao Consultor de Bem-Estar direitoa receber Bônus decorrentes de compras realizadas por Membros e Clientes Varejistas integrantes de sua Linha Descendente até um determinado número de níveis de referida Linha Descendente. Por exemplo, a Classificação de Executive é elegível a receber Bônus decorrentes de compras realizadas até no 4º (quarto) nível de sua Linha Descendente. À medida que o Consultor de Bem-Estar avança de Classificação, mais níveis de sua Linha Descendentes são considerados para fins de pagamento de Bônus, até que ele atinja a Classificação Silver. Todas as Classificações de Silver a Presidential Diamond recebem pagamento por compras realizadas por Membros que estejam até 7 (sete) níveis da sua Linha Descendente. A porcentagem do OV que é paga ao Consultor de Bem-Estar a título de BônusUnilevel também muda de nível para nível de sua Linha Descendente. O primeiro nível gera 2% (dois por cento) de Bônus, o segundo nível gera 3% (três por cento) de Bônus, e a porcentagem aumenta até chegar a 7% (sete por cento) no sétimo nível. O Bônus de cadanível é cumulativo, de forma que um Executive pode receber 2% (dois por cento) pelas compras realizadas no primeiro nível de sua Linha Descendente, mais 3% (três por cento) pelas compras realizadas no segundo nível e 5% (cinco por cento) pelas compras realizadasno terceiro como no quarto níveis de sua Linha

Descendente.

c. Linhas Qualificadas e Classificações. Para atingir determinada Classificação, o Consultor de Bem-Estar deve ter Linhas Descendentes Qualificadas. Por exemplo, um Consultor de Bem-Estar que deseja alcançar a Classificação Silver deve ter 3 (três) Linhas Descendentes Qualificadas como Elite.

d. Condições do Sexto e Sétimo Níveis. A fim de adquirir o direito ao Bônus por compras realizadas no sexto e sétimo níveis de sua Linha Descendente, o Consultor de Bem-Estar deve (1) estar Ativo; e (2) ser Cadastrador de, pelo menos, um novo Membro a cadatrês meses.

e. Compressão. O Plano de Bonificação maximiza os Bônus pagos aos Consultores deBem-Estar por meio da compressão. Quando um Consultor de Bem-Estar não for elegível aBônus Unilevel relativo a determinado integrante da Linha Descendente, os níveis da LinhaDescendente que estejam abaixo de referido integrante são deslocados para cima, permitindo que o Consultor de Bem-Estar receba o Bônus Unilevel.

f. Conta Multiplicadora de Presidential Diamond. É permitido aos Presidential Diamonds criar uma conta de Consultor de Bem-Estar adicional, diretamente abaixo de sua conta principal de Presidential Diamond (PD1), chamada Conta Multiplicadora (M1). Os Presidential Diamonds que tenham 6 (seis) Linhas Descendentes Qualificadas podem agregar novas LinhasDescendentes em sua conta M1 e receber Bônus de Unilevel adicionais sobre o novo OV criado a partir da conta M1, tendo a oportunidade, assim, de ganhar Bônus pelo OV criado em até 8 (oito) níveis da Linha Descendente de sua conta PD1, sendo que:

f.1. A conta M1 pode ser criada assim que o Consultor de Bem-Estar conseguir a Classificação Presidential Diamond. A conta M1 torna o Presidential Diamond elegível a receber Bônus a cada mês que ele receber Bônus por meio da sua conta PD1, utilizando 6(seis) Linhas Descendentes Qualificadas como Platinum. Se a conta PD1 não se Classificacomo Presidential Diamond em um determinado mês, o Consultor de Bem-Estar será inelegível a qualquer Bônus que pudesse ser gerado pela conta M1 em referido mês. A conta M1 não pode ser uma das 6 (seis) Linhas Descendentes Qualificadas como Platinum da contaPD1. No entanto, se uma ou mais das 6 (seis) Linhas Descendentes Qualificadas da contaPD1 não se Classificarem como Platinum em um determinado mês, a conta PD1 ainda poderáreceber Bônus de Presidential Diamond usando uma ou mais das Linhas Descendentes Qualificadas como Platinum da conta M1, sempre e quando referidas Linhas Descendentes Qualificadas da conta M1, e não a própria conta M1, sejam Classificadas como Platinum. Nestecaso, o Consultor de Bem-Estar seria inelegível a qualquer Bônus que pudesse ser gerado pela conta M1, mas seria elegível ao Bônus gerado a partir da conta PD1.

f.2. Uma vez que a conta M1 é criada, o Presidential Diamond pode decidir mover qualquerLinha Descendente Direta de Cadastro de sua conta PD1 para a sua conta M1, desde quereferida Linha Descendente Direta não tenha atingido a Classificação Platinum ou superior. AsLinhas Descendentes não podem ser colocadas abaixo uma da outra, nem tampouco podem ser reestruturadas, mas podem ser movidas de uma Linha Descendente Direta daconta PD1 para a Linha Descendente Direta da conta M1, de acordo com suas estruturasatualmente existentes.

f.3. Quando a mesma conta M1 atinge a Classificação Presidential Diamond, a dōTERRA permite uma Conta Multiplicadora adicional (M2) na Linha Descendente Direta da conta M1, permitindo que o Presidential Diamond tenha três contas a partir das quais pode receberBônus de acordo com o novo volume criado, permitindo-lhe, ainda, tornar-se elegível a Bônus pelo OV criado em até 9 (nove) níveis da Linha Descendente da sua conta PD1. Esteefeito multiplicador pode continuar desde que as Linhas Descendentes Qualificadas necessárias se qualifiquem como Platinum,

conforme detalhado anteriormente.

(iv) Fundos de Liderança (Fundo de Empoderamento, Fundo de Liderança e Fundo Diamond) – Bônus baseado em Liderança. O Consultor de Bem-Estar Classificado como Premier ou superior poderá ganhar Bônus a partir dos Fundos de Liderança mensalmente. Os Fundos de Liderança representam, em conjunto, 4,25% (quatro vírgula vinte e cinco por cento) do Volume dōTERRA,sendo que o Fundo de Empoderamento representa 1,25% (um vírgula vinte e cinco por cento), oFundo de Liderança representa 2% (dois por cento) e o Fundo Diamond representa 1% (um por cento). O Consultor de Bem-Estar se torna elegível para receber Bônus dos Fundos de Liderançaquando cumpre os requisitos de Classificação no respectivo mês de referência. A participação do Consultor de Bem-Estar nos Fundos de Liderança de acordo com a sua respectiva Classificação não acumula com a participação correspondente à Classificação seguinte. Por exemplo, a Classificação Silver dá ao Consultor de Bem-Estar direito a 1 (uma) quota de participação no Fundo de Liderança e a Classificação Gold dá direito a 5 (cinco) quotas de participação. Quandoavança de Silver para Gold, o Consultor de Bem-Estar passa a ter 5 (cinco) quotas de participação noFundo de Liderança, correspondentes à Classificação Gold, e não 1 (uma) quota de participaçãopela Classificação Silver e outras 5 (cinco) quotas pela Classificação Gold. O Bônus mensal correspondente a quota de uma participação em um Fundo de Liderança é equivalente à porcentagem alocada ao respectivo fundo (1%, 1,25% ou 2%, conforme o caso), multiplicada pelo Volume dōTERRA no mês de referência, e dividido entre o número total de quotas de participação recebidas por Consultores de Bem-Estar em referido mês.

a. Participação no Fundo de Empoderamento. Cada Consultor de Bem-Estar Classificado como Premier, Silver ou Gold que Cadastrar um novo Membro com 100 PVs ou mais em determinado mês, recebe 1 (uma) quota de participação no Fundo de Empoderamento. Um Gold que Cadastre um Membro adicional com 100 PVs ou mais no mesmo mês se torna elegível a uma segunda quota.

b. Participação no Fundo de Liderança. O número de quotas de participação no Fundo de Liderança que o Consultor de Bem-Estar receberá será de: 1 (uma) quota para a Classificação Silver, 5 (cinco) quotas para a Classificação Gold e 10 (dez) quotas para a Classificação Platinum. O Consultor de Bem-Estar receberá 1 (uma) quota adicional em um determinadomês para cada um de seus Cadastrados que atingir a Classificação Elite pela primeira vez em referido mês.

c. Participação no Fundo Diamond. O número de quotas de participação no Fundo Diamond que o Consultor de Bem-Estar Diamond receberá será de: 1 (uma) quota para a Classificação Diamond, 2 (duas) quotas para a Classificação Blue Diamond e 3 (três) quotas paraa Classificação Presidential Diamond. O Consultor de Bem-Estar Diamond receberá 1 (uma)quota adicional em um determinado mês para cada um de seus Cadastrados que atingir a Classificação Premier pela primeira vez em referido mês.

(v) Fundos Especiais Diamond (Fundo Special Diamond, Fundo Blue Diamond e Fundo Presidential Diamond) – Bônus baseado em Liderança. Os Fundos Especiais Diamond operam de forma similar aos Fundos de Liderança. Os Consultores de Bem-Estar Classificados como Diamonds podem ganhar Bônus com base nos Fundos Especiais Diamond mensalmente, e referidos Bônus são pagos adicionalmente aos Bônus relativos ao Fundo Diamond. Cada um dosFundos Especiais Diamond representa 1% (um por cento) do Volume dōTERRA no respectivo mês de referência. A participação do Consultor de Bem-Estar nos Fundos Especiais Diamond deacordo com a sua respectiva Classificação não acumula com a participação correspondente à Classificação seguinte. O Bônus mensal correspondente a uma quota de

participação nos Fundos Especiais Diamond é equivalente à porcentagem alocada ao respectivo fundo (1% em cada caso), multiplicada pelo Volume dōTERRA no mês de referência, e dividido entre o número total de quotas de participação recebidas por Consultores de Bem-Estar em referido mês.

a. Participações nos Fundos Especiais Diamond. O Consultor de Bem-Estar Diamond receberá 3 (três) quotas de participação no fundo correspondente à sua Classificação (Special Diamond, Blue Diamond ou Presidential Diamond).
b. Participação Adicional para Diamond e Blue Diamond. O Consultor de Bem-Estar Classificado como Diamond ou Blue Diamond receberá 1 (uma) quota adicional no fundo correspondente à sua Classificação para cada um de seus Cadastrados que atingir a Classificação de Premier pela primeira vez no respectivo mês de referência.
c. Participação Adicional para Presidential Diamond. O Consultor de Bem-Estar Classificado como Presidential Diamond receberá 1 (uma) quota adicional no Fundo Especial Presidential Diamond para cada um de seus Cadastrados que atingir a Classificação Silver pela primeira vez no respectivo mês de referência.

(vi) Bônus para Fundadores – Bônus Baseado no Desenvolvimento de Novos Mercados. O Bônuspara Fundadores é pago anualmente. Um Fundador é uma pessoa natural que Participa de umConsultor de Bem-Estar integrante de um grupo predeterminado de Consultores que atuam em determinado Mercado Aberto e que tenham sido os primeiros a cumprir e continuar cumprindo determinados requisitos previamente estabelecidos pela dōTERRA para referido Mercado Aberto.Referido Consultor de Bem-Estar divide com os demais Consultores dos quais Participem outrosFundadores o direito a um Bônus baseado em certa porcentagem do Volumedo Mercado Aberto. Referido Bônus é pago ao Consultor de Bem-Estar Pessoa Jurídica da qual o Fundador Participa.Fica estabelecido que:

a. Os requisitos específicos relativos a cada Mercado Aberto serão divulgados por meio de publicações oficiais da dōTERRA. Cada período de verificação do cumprimento de tais requisitos será de 12 (doze) meses, salvo se indicado de outra forma pela dōTERRA, previamente e por escrito. Uma vez que alcance a posição de Fundador, a Pessoa deve cumprir os requisitos predeterminados a cada ano para manter-se na posição. A dōTERRA divulgará as mudanças nas qualificações antes do início do período de referência seguinte.
b. Caso uma Pessoa não consiga se tornar elegível novamente à posição de Fundador ou de qualquer outra forma perca a posição de Fundador, a posição já não estará disponível para esta Pessoa, nem para qualquer outro Consultor de Bem-Estar, e deixará de existir. A porcentagem de participação não muda, mesmo que mude o número de Fundadores em determinado período de referência. As posições de Fundador são únicas e personalíssimas para as primeiras Pessoas que se tornaram elegíveis. A posição não pode ser cedida, transmitida, transferida, doada ou de qualquer forma alienada a qualquer outra Pessoa, e cessa com a morte do Fundador. A posição de Fundador não será oferecida em todos os Mercados Abertos.

(vii) Incentivos Especiais ou Promocionais. De tempos em tempos poderão ser oferecidos incentivos ou promoções especiais aos Consultores de Bem-Estar. Os Produtos oferecidos destaforma podem ou não ter PV ou, ainda, podem ou não qualificar o Consultor de Bem-Estar paraBônus. Os detalhes destas ofertas são divulgados nas publicações oficiais da dōTERRA.

(viii) Disposições Gerais do Plano de Bonificação.

a. Elegibilidade Temporal para o Bônus de um Período. Uma Pessoa deve solicitar o cadastro como Consultor de Bem-Estar no máximo até o último dia do período de referênciade um Bônus para que seja temporalmente elegível para referido Bônus, sujeito ao cumprimento dos demais requisitos de elegibilidade aplicáveis. Os Produtos devem ser comprados e o pagamento recebido pela dōTERRA, no máximo, no último dia do período dereferência do Bônus para que sejam computados para fins de pagamento do Bônus.

b. Requisito Essencial para Pagamento de Bônus. O Consultor de Bem-Estar somente poderá receber Bônus se cumprir todos os requisitos do Plano de Bonificação e não tiver descumprido ou estiver descumprindo qualquer obrigação estabelecida no Contrato.

c. Linha Descendente Concentrada. No caso de uma Linha Descendente do Consultor de Bem-Estar exceder 80% (oitenta por cento) de seu OV total, o valor total do Bônus Unilevelmensal do Consultor de Bem-Estar não excederá aos seguintes valores, convertidos em moeda corrente nacional na data do respectivo pagamento: (1) USD$ 2,000 (dois mil dólaresestadunidenses), para o Consultor de Bem-Estar Elite; (2) USD$ 5,000 (cinco mil dólares estadunidenses) para o Consultor de Bem-Estar Premier; (3) USD$11,000 (onze mil dólares estadunidenses) para o Consultor de Bem-Estar Silver; e (4) USD$18,000 (dezoito mil dólares estadunidenses) para o Consultor de Bem-Estar Gold. Uma vez que o Consultor de Bem- Estar atinja a Classificação Platinum, não há limite para o Bônus Unilevel.

d. Produtos Indisponíveis. Se o Consultor de Bem-Estar realizar um pedido de um Produto não disponível em estoque, o PV relativo a estes Produtos só será incluído nos cálculos de Bônus e verificação de Classificações no mês em que o Consultor efetivamente receber os Produtos.

5C ● MydōTERRA Showroom. A partir do cadastro do Consultor de Bem-Estar, será criado automaticamente um Website Replicado da dōTERRA denominado MydōTERRA Showroom. O MydōTERRA Showroom exibirá um perfil básico do Consultor de Bem-Estar, formado a partir dosdados cadastrados. Se, e somente se, o Consultor desejar, uma foto por ele escolhida poderá seradicionada ao seu perfil e veiculada no MydōTERRA Showroom, sendo certo que, ao adicionar uma foto, o Consultor estará, automaticamente, declarando que tem permissão para divulgá-la e queautoriza a sua exibição no MydōTERRA Showroom. Não poderá ser utilizada uma foto que: (1) possa configurar violação de direitos de imagem, de marcas e/ou de propriedade intelectualda dōTERRA, de qualquer Membro e/ou de quaisquer terceiros; (2) contenham números de documentos pessoais do Consultor (RG, CPF, CNPJ etc.); (3) contenham quaisquer Dados Pessoais que não sejam do próprio Consultor; (4) contenham "URL", endereço eletrônico e/ou números de telefones fixos ou celulares que não sejam aqueles cadastrados pelo próprio Consultor no MydōTERRA Showroom, conforme o caso; e/ou (5) a critério exclusivo da dōTERRA, sejam considerados ofensivos. A dōTERRA poderá, a qualquer tempo, recusar, impedirou excluir a divulgação de imagens no MydōTERRA Showroom que não cumpram os requisitos estabelecidos neste Termo de Condições e Políticas.

(i) Anúncio de Produtos. Os Produtos disponíveis para venda ao público em geral serão automaticamente anunciados pela dōTERRA no MydōTERRA Showroom do Consultor de Bem- Estar, para que tais Produtos sejam vendidos pela dōTERRA a Clientes Varejistas. A dōTERRA definirá, a seu exclusivo critério, os Produtos que serão anunciados, seus respectivos preços e as demais condições das ofertas, sem qualquer interferência do Consultor de Bem-Estar.

a. Os anúncios de Produtos no MydōTERRA Showroom poderão ser alterados pela dōTERRA a qualquer momento e sem aviso prévio, tanto em relação à disponibilidade dos Produtos, como também em relação aos preços praticados, fretes, prazos de entrega, formade pagamento etc.
b. O Consultor de Bem-Estar não poderá alterar o conteúdo veiculado pela dōTERRA no MydōTERRA Showroom relativamente aos Produtos, de modo que nenhuma informaçãopoderá ser subtraída ou incluída, sob qualquer meio, com relação à descrição, às características e às condições de venda dos Produtos.
c. Todos e quaisquer anúncios de Produtos divulgados no MydōTERRA Showroom serão válidas durante o prazo indicado nos respectivos anúncios e/ou enquanto durar o estoque da dōTERRA.
d. O Consultor de Bem-Estar reconhece que todas e quaisquer imagens, fotos e vídeos deProdutos disponíveis no MydōTERRA Showroom nem sempre serão capazes de retratar exatamente os Produtos, inclusive no tocante à forma, ao estado, à aparência e às cores, uma vez que tais fotos, imagens e vídeos podem apresentar variações, a depender de como foram produzidas e também a depender do equipamento e/ou do software/aplicativo que estão sendo utilizados para a visualização.

(ii) Divulgação de Produtos. O Consultor de Bem-Estar poderá divulgar Produtos anunciados pela dōTERRA no MydōTERRA Showroom para quaisquer Pessoas, enviando-lhes imagens e/ou informações e, até mesmo, convidando-as para visitar o seu MydōTERRA Showroom. OMydōTERRA Showroom poderá ser visitado por qualquer Pessoa que navegue na Internet. Qualquer Pessoa poderá visualizar todos os Produtos que, no momento de sua visita, estiveremanunciados no MydōTERRA Showroom e, tendo interesse na compra de qualquer Produto, poderá concluir a compra por meio do MydōTERRA Showroom e, a qualquer tempo, contatar o Consultor de Bem-Estar por meio do MydōTERRA Showroom.

(iii) Venda de Produtos. Os Produtos anunciados pela dōTERRA no MydōTERRA Showroom serão sempre vendidos pela dōTERRA aos Clientes Varejistas. A compra e venda de quaisquer Produtos poderá ser realizada no próprio MydōTERRA Showroom e sua conclusão estará sujeitaà confirmação do pagamento do respectivo preço pelo Cliente Varejista. O Consultor de Bem- Estar não intervém e não participa da relação jurídica de qualquer compra e venda de Produtosestabelecida entre a dōTERRA e os Clientes Varejistas por meio do MydōTERRA Showroom.

(iv) Entrega de Produtos. Os Produtos serão entregues pela dōTERRA diretamente ao Cliente Varejista de acordo com a forma e o prazo que tiverem sido selecionados pelo Cliente Varejistano momento da compra, mediante o pagamento dos custos correspondentes, se houver.

(v) Retribuição ao Consultor de Bem-Estar. Ao divulgar os Produtos anunciados peladōTERRA no MydōTERRA Showroom do Consultor de Bem-Estar, o Consultor poderá ter direito, em caso de realização e confirmação de uma transação de compra e venda de Produto entre adōTERRA e o Cliente Varejista por meio do MydōTERRA Showroom do Consultor, a receber determinado percentual aplicável sobre o preço do Produto (excluído o frete), observados os termos e condições abaixo estabelecidos.

a. Os percentuais a serem pagos ao Consultor poderão variar de tempos em tempos,bem como de acordo com os Produtos anunciados e/ou as condições das ofertas. Os percentuais serão informados previamente pela dōTERRA ao Consultor de Bem-Estar.

b. A dōTERRA só estará obrigada a pagar o percentual se, cumulativamente, (a) a transação de compra e venda tiver sido processada com sucesso, e cujo pagamento tiver sido efetivamente realizado pelo Cliente Varejista e recebido pela dōTERRA; (b) o Cliente Varejista tiver recebido o Produto em conformidade com o respectivo pedido; e (c) tiver decorrido o prazo de exercício do direito de arrependimento pelo Cliente nos termos da LeiAplicável, sem que o Cliente Varejista tenha exercido tal direito.

c. Os valores a que o Consultor de Bem-Estar fizer jus nos termos acima estipuladosserão processados pela dōTERRA periodicamente e são cumulativos em relação aos Bônus que o Consultor eventualmente fizer jus em decorrência do Plano de Bonificação.

d. O Consultor de Bem-Estar não fará jus a qualquer retribuição ou remuneração porvendas realizadas pela dōTERRA a Clientes Varejistas fora do MydōTERRA Showroom do Consultor de Bem-Estar, como, por exemplo, em outra seção do Website dōTERRA e/ou noMydōTERRA Showroom de outro Consultor, ainda que o Consultor de Bem-Estar tenha previamente mantido contato com, ou divulgado Produtos ao, Cliente Varejista que tenha efetuado a compra.

SEÇÃO 6 ● OBRIGAÇÕES DO CONSULTOR DE BEM-ESTAR AO CONDUZIR SUA CONSULTORIA

6A ● Padrões de Conduta. Como Consultor de Bem-Estar perante o público em geral, o Consultorde Bem-Estar se obriga a agir e conduzir sua Consultoria de acordo com os mais altos padrões de conduta profissional, legal e ética (Vide também o Código de Ética na Cláusula 1C).

6B ● Orientações de Uso dos Produtos. As Orientações de Uso dos Produtos fornecidas pela dōTERRA ou seus Consultores de Bem-Estar sobre os benefícios de saúde, desempenho, eficácia, segurança ou ingredientes dos Produtos devem basear-se em publicações oficiais da dōTERRA.A violação desta Seção 6 será considerada como uma violação grave do Contrato. O Consultor de Bem-Estar não pode fazer nenhuma afirmação de natureza medicinal ou terapêutica relacionada aos Produtos, nem prescrever os Produtos como recurso para o tratamento de doenças ou estados de saúde, nem alegar que os Produtos aliviam sintomas de doenças ou previnem doenças e distúrbios, salvo se a dōTERRA tiver realizado uma publicação oficial a respeito (caso em que a afirmação deverá estar adstrita ao conteúdo expresso de tal publicação). O Consultor de Bem-Estar não pode fornecer Orientações de Uso dos Produtos que não estejam contidas especificamente nos materiais oficiais da dōTERRA para o Mercado Aberto.

6C ● Divulgação de Status de Consultor de Bem-Estar. Ao promover a dōTERRA ou os seus Produtos, o Consultor de Bem-Estar deve divulgar o fato de que é Consultor de Bem-Estar e que pode receber Bônus da dōTERRA.

6D ● Publicidade e Uso dos Direitos de Propriedade Intelectual da dōTERRA.

(i) Propriedade Intelectual da dōTERRA. A Propriedade Intelectual da dōTERRA inclui ativos devalor

relevante ou mesmo inestimável. Ao utilizar a Propriedade Intelectual da dōTERRA, o Consultor de Bem-Estar concorda e reconhece que existe grande valia e reputação associados à Propriedade Intelectual da dōTERRA, e reconhece que a dōTERRA possui todos os direitos à suatitularidade e queos benefícios comerciais associados a ela pertencem exclusivamente à dōTERRA. O Consultor de Bem-Estar reconhece, ainda, que a Propriedade Intelectual da dōTERRA tem uma reputação implícitana mente do público. A Propriedade Intelectual da dōTERRA está protegida por Leis Aplicáveis nacionais e internacionais que regem os direitos autorais, as marcas e outros direitos de PropriedadeIntelectual da dōTERRA e de suas Afiliadas.Estes direitos são protegidos em todas as suas formas emeios, formatos ou suportes, incluindo, entre outros, meios de comunicação e tecnologias existentes ou que serão desenvolvidos no futuro.

(ii) Materiais Publicitários. O Conteúdo de Materiais Publicitários Aprovados pela dōTERRA e o Website da dōTERRA, inclusive textos, gráficos, logotipos, músicas, letras de canções, materialaudiovisual, fotografias, softwares e outras informações neles inseridas são de propriedade da dōTERRA, de suas Afiliadas e/ou de terceiros que licenciaram seu uso à dōTERRA. Considerando que nem toda a Propriedade Intelectual da dōTERRA seria necessária e/ou teria aplicabilidade para a consecução da Consultoria e/ou que a dōTERRA e/ou suas Afiliadas não são proprietáriasde e/ou detêm a licença sobre todo o Conteúdo, a dōTERRA não autorizará ou licenciará o usodo que não lhe pertence ou daquilo cujo licença não permite sublicenciamento aos Consultoresde Bem-Estar e/ou daquilo que, a critério da dōTERRA, não seria necessário para a execução das obrigações do Consultor de Bem-Estar sob esse Contrato. Por essa razão, ao usar a Propriedade Intelectual da dōTERRA e/ou o Conteúdo, o Consultor de Bem-Estar concorda em usar apenas e tão somente o Conteúdo Permitido, tal e como definido e licenciado expressamenteno Contrato.

(iii) Uso de Conteúdo Permitido. Sujeito aos demais termos e condições de uso adiante estabelecidos, o Consultor de Bem-Estar poderá usar o Conteúdo Permitido nos seguintes casos:

a. Na criação e uso de Materiais Publicitários Aprovados pela dōTERRA, inclusive para divulgação por Meios Telemáticos (exceto anúncios online pagos).
b. Desde que com prévia aprovação da dōTERRA, por escrito, em Artigos de Vestuário, em Materiais Publicitários Aprovados pela dōTERRA para divulgação em Meios Audiovisuais, em edifícios e letreiros, em Mercadorias e anúncios online pagos.

(iv) Termos e Condições do Uso. O uso de Conteúdo Permitido é regido pelas seguintes condições:

a. Diretrizes Específicas sobre Meios de Comunicação. O Conteúdo Permitido somente pode ser usado em Artigos de Vestuário, em Materiais Publicitários Aprovados pela dōTERRApara divulgação em Meios Audiovisuais, em edifícios e letreiros e Mercadorias e anúnciosonline pagos em conformidade com as Diretrizes Específicas sobre Meios de Comunicação publicadas para o Mercado Aberto específico em que o Consultor de Bem-Estar conduzir sua Consultoria.
b. Contexto e Veracidade. O Consultor de Bem-Estar não pode usar ConteúdoPermitido em violação ao Contrato ou fora de contexto, ou divulgar significado que não sejao significado expresso do Conteúdo Permitido, por meio do uso de modificadores, texto adicional ou outro conteúdo. Todo o Conteúdo deve ser verdadeiro e preciso.
c. Cumprimento da Lei. O Consultor de Bem-Estar não pode usar nenhum Conteúdo que

viole quaisquer Leis Aplicáveis ao Mercado Aberto, inclusive aquelas Leis Aplicáveis promulgadas pela ANVISA e/ou outros entes públicos e/ou regulatórios com relação às Orientações de Uso dos Produtos.

d. Descaracterizações. O Consultor de Bem-Estar não pode descaracterizar um Conteúdo Permitido para nenhum propósito, inclusive equivalentes fonéticos, equivalentes em idiomas estrangeiros variações, derivações ou abreviaturas. Os seguintes exemplos são descaracterizações: "dóTERRA", "dôTERRA" e "daTERRA".
e. Slogans e Lemas. O Consultor de Bem-Estar não pode acrescentar, tirar ou modificar de forma alguma os slogans ou lemas da dōTERRA. Por exemplo: Mudar "Gift of the Earth" (Presente da Terra) por "Gift from the Earth" (Presente Proveniente da Terra) ou"Earthly Gifts" (Presentes Terrestres).
f. Uso Depreciativo ou Ofensivo. O Consultor de Bem-Estar não pode usar o Conteúdo Permitido de forma depreciativa, ofensiva, injuriosa, caluniosa e/ou difamatória.
g. Ambiente Adequado. Todo o Conteúdo Permitido deve ser mostrado somente em ambiente adequado, em forma ou contexto favoráveis à dōTERRA e seus Produtos.
h. Promoção ou Patrocínio de um Terceiro. O Consultor de Bem-Estar não pode usar Conteúdo Permitido de forma que possa implicar associação, promoção, patrocínio ou apoio (i) da dōTERRA em relação a nenhum produto ou serviço de terceiro, nem a nenhuma causaou questão de terceiro, incluindo política; ou (ii) de terceiro em relação à dōTERRA.

(v) Termos e Condições Adicionais de Uso em Meios Telemáticos. O Consultor de Bem-Estar seobriga a observar os seguintes termos e condições:

a. Sites da Internet. Quanto ao uso de website, o Consultor de Bem-Estar pode usarsomente um Website Replicado da dōTERRA ou um Website Aprovado pela dōTERRA que cumprir todas as condições do Contrato. O Consultor de Bem-Estar pode entrar em contatocom a dōTERRA para estabelecer seu próprio Website Aprovado pela dōTERRA. Para obter aprovação para um Website Aprovado pela dōTERRA, será necessária a celebração de um termo de autorização específico por escrito entre o Consultor de Bem-Estar e a dōTERRA, sendo que a aprovação será ou não concedida a critério exclusivo da dōTERRA. Salvo se nostermos desta Cláusula 6D, item (v), o Consultor de Bem-Estar não pode ter nenhum outro website independente que use ou mostre marcas ou sinais distintivos (nome, fotografias oulogotipos da dōTERRA, nomes ou fotografias de produtos da dōTERRA, etc.) da dōTERRA e/ou de suas Afiliadas.
b. Links. Os únicos sites da Internet que podem ser vinculados ao Website da dōTERRA são os Websites Replicados da dōTERRA e os Websites Aprovados pela dōTERRA.Nenhum outro website pode conter link para qualquer website que mencione a dōTERRA ouProduto ou Colaboradores da dōTERRA e/ou de suas Afiliadas.
c. Cabeçalhos e Títulos. Salvo se em um Website Replicado da dōTERRA ou em um Website Aprovado pela dōTERRA, o nome "dōTERRA" ou similar não pode ser usado em nenhum título, subtítulo ou cabeçalho em quaisquer conteúdos divulgados ou transmitidos em Meios Telemáticos.
d. Redes Sociais. Se tiver presença nas redes sociais, seja para fins pessoais ou comerciais, o Consultor de Bem-Estar deve revisar o conteúdo regularmente e eliminar (ou diligenciar para que sejam eliminadas) quaisquer Orientações de Uso dos Produtos indevidasque

apareçam nas seções de comentários ou em seções de terceiros. O Consultor de Bem-Estar pode usar marcas da dōTERRA em seus perfis de redes sociais com a finalidade exclusiva de se identificar como um Consultor de Bem-Estar e promover a sua Consultoria. A dōTERRA se reserva o direito de estabelecer limites e padrões com relação à forma de exibição de suas marcas, os quais deverão ser observados pelo Consultor de Bem-Estar. Nãoobstante, não é permitido o uso, pelo Consultor de Bem-Estar, de quaisquer marcas da dōTERRA em páginas em redes sociais, incluindo, mas não limitado a, páginas do Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest pins, blogs, canais do YouTube, Vimeo ou similares, que possam levar terceiros a acreditar que referidas páginas são páginas institucionais ou oficiaisda dōTERRA.

e. Isenção de Responsabilidade. Cada Conteúdo divulgado por Meio Telemático utilizado pelo Consultor de Bem-Estar deverá indicar claramente que não é o meio oficial da dōTERRA, e que o proprietário do site ou do perfil é exclusivamente responsável por seu conteúdo. Tais Conteúdos devem conter informações pessoais e profissionais claras de seutitular a fim de permitir sua identificação, como CNPJ, endereço e denominação completa.

f. Nomes de Domínio. O Consultor de Bem-Estar não pode usar nomes que sejam Propriedade Intelectual da dōTERRA em um nome de domínio sem aprovação prévia, expressa e por escrito da dōTERRA por meio da celebração de um termo de autorização, sendo que a autorização será ou não concedida a exclusivo critério da dōTERRA. Exemplos de uso que não são aceitáveis: "dōTERRA.com.br", "dōTERRAcompany.com.br", "dōTERRAcorporate.com" etc. O Consultor de Bem-Estar deve consultar previamente as Diretrizes Específicas para Meios de Comunicação de seu Mercado Aberto. Quando solicitado,o Consultor de Bem-Estar cederá e/ou transferirá qualquer nome de domínio que viole estadisposição à dōTERRA, sem qualquer direito a indenização pela dōTERRA.

g. Linguagem da Política de Privacidade. O Consultor de Bem-Estar deve implantar uma política de privacidade escrita que proteja qualquer informação extraída do website para que nãoseja vendida ou usada por nenhuma outra Pessoa. O Consultor de Bem-Estar também deve cumprir a Lei Aplicável ao seu Mercado Aberto no que diz respeito à proteção de Dados Pessoais (incluindo, mas não limitado a, a LGPD), proteção de informações confidenciais e direitos autorais, entre outros.

h. Proibição ao Envio de Spam. O Consultor de Bem-Estar não pode enviar spam, o qual inclui, mas não se limita a: (1) enviar mensagens não solicitadas que contenham o endereço comercial do Consultor ou qualquer endereço de e-mail ou de website da conta doConsultor de Bem-Estar e/ou da dōTERRA, incluindo, mas não limitado a, o MydōTERRA Showroom; (2) criar remetentes falsos em uma mensagem, ou realizar publicação em grupos denotícias com o endereço comercial do Consultor de Bem-Estar, passando a impressão dequemensagem foi enviada pela dōTERRA ou sua rede de Consultores de Bem-Estar; e (3) enviar e-mails, faxes, mensagens telefônicas ou por meio de serviços de mensagens baseados na Internet (por exemplo, WhatsApp, SMS, Facebook Messenger etc.) não solicitados a Pessoas que não integrem a Organização do Consultor de Bem-Estar ou com quem o Consultor de Bem-Estar não tenha uma relação comercial ou pessoal prévia. As mensagens não podem conter nenhuma afirmação, informações sobre receitas ou testemunho falsos, incluindo, mas não limitado a, sobre os Produtos e/ou a dōTERRA.

(vi) <u>Uso Apropriado de Marcas e Direitos Autorais</u>.

a. Direitos Autorais. As comunicações veiculadas pelo Consultor de Bem-Estar que incluam Propriedade Intelectual da dōTERRA devem conter o símbolo de direitos autorais (©) na primeira vez que aparecer a Propriedade Intelectual da dōTERRA, junto com o ano depublicação e o nome do proprietário (dōTERRA Holdings, LLC). O símbolo deve aparecer naparte superior direita da marca comercial, salvo se de outra forma instruído pela dōTERRA, por escrito.

b. Marcas. O Consultor de Bem-Estar deve incluir uma legenda, atribuindo o direito de propriedade da dōTERRA Holdings, LLC sobre o Conteúdo Permitido dentro da seção de aviso de propriedade intelectual (créditos) do Material Publicitário, website pessoal ou rede social do Consultor de Bem-Estar. O formato correto é o seguinte: "A dōTERRA é uma marcada dōTERRA Holdings, LLC."

c. As marcas devem ser utilizadas pelo Consultor de Bem-Estar como adjetivos para qualificar os substantivos. Como adjetivos, as marcas comerciais não podem ser usadas no plural ou possessivo. O Consultor de Bem-Estar deve dizer: "Você deveria comprar dois frascos de On Guard." O Consultor de Bem-Estar não deve dizer: "Você deveria comprar dois On Guards."

(vii) Disposições Adicionais Sobre Publicidade.

a. O Consultor de Bem-Estar não pode atender ao telefone com menção à expressão "dōTERRA" ou dizer ou fazer crer que representa a dōTERRA ou que tem qualquer relação com a dōTERRA que não a de um Consultor de Bem-Estar.
b. Nenhuma publicidade poderá levar à interpretação de que há uma vaga de emprego ou posto de trabalho disponível na dōTERRA.
c. O Consultor de Bem-Estar não pode prometer ou assegurar uma receita específica. Quaisquer declarações sobre uma oportunidade de negócio devem ser verdadeiras e não enganosas. Declarações sobre o potencial de atingimento de um estilo de vida abastado, faixas de rendimentos de carreira, ou renda significativa são considerados enganosos se osparticipantes não atingem tais resultados geralmente. Todas as alegações sobre receitas devem ser acompanhadas da Oportunidade e Demonstrativo de Receitas dōTERRA.
d. Todos os contatos ou perguntas provenientes dos meios de comunicação devem ser imediatamente encaminhados à Central de Atendimento da dōTERRA.
e. Nenhuma divulgação aos meios de comunicação, noticiários ou ao público em geral relacionada ao Contrato poderá ser realizada sem a aprovação prévia e por escrito da dōTERRA.
f. A partir de uma solicitação da dōTERRA, qualquer Material Publicitário ou outro meio que o Consultor de Bem-Estar tenha preparado ou veiculado, por si ou por meio de terceiros, que contenha qualquer Propriedade Intelectual da dōTERRA ou Conteúdo, deve ser entregue imediatamente à dōTERRA.
g. O Consultor de Bem-Estar concorda em manter indene a dōTERRA e seus sucessores e cessionários, bem como os respectivos Colaboradores dōTERRA e de seus sucessores e cessionários, com relação a toda e qualquer responsabilidade, perdas e danos e/ou Demanda originada de, ou relacionada a criação e/ou uso de qualquer direito autoral,de

propriedade intelectual e/ou industrial de um terceiro, ou de qualquer Propriedade Intelectual da dōTERRA, incluindo qualquer reivindicação com alegação de injúria, difamação ou declaração falsa.

(viii) Reconhecimento e Proteção de Direitos da dōTERRA.

a. Reconhecimento de Direitos. O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda que todo o Conteúdo Permitido é de propriedade exclusiva da, ou licenciado à, dōTERRA e/ou suas Afiliadas. Salvo pelos direitos limitados concedidos pelo Contrato, pelo prazo de vigência doContrato, o Consultor de Bem-Estar reconhece que a dōTERRA e suas Afiliadasnão lhe outorgam nenhum outro direito relativo à Propriedade Intelectual da dōTERRA e direitos conexos, para todos os propósitos e independentemente de estarem ou não registrados.
b. Defesa de Direitos. O Consultor de Bem-Estar concorda em auxiliar a dōTERRA a proteger os direitos da dōTERRA e/ou suas Afiliadas sobre a Propriedade Intelectual da dōTERRA, sempre que razoavelmente solicitado pela dōTERRA. O Consultor de Bem-Estar concorda em dar suporte à dōTERRA, no grau que seja razoavelmente necessário, com o objetivo de obter proteção ou defender qualquer um dos direitos da dōTERRA e/ou suas Afiliadas sobre o Conteúdo Permitido.
c. Cessão de Direitos. O Consultor de Bem-Estar concorda que nada no Contrato deverá ser interpretado como uma cessão ou concessão, ao Consultor de Bem-Estar, de qualquer direito a, titularidade ou participação sobre o Conteúdo ou Conteúdo Permitido, entendendo-se que todos os direitos relacionados aos mesmos estão reservados para a dōTERRA e/ou seu legítimo proprietário, conforme o caso, salvo pelo direito de usar o Conteúdo Permitido conforme estipulado expressamente no Contrato.
d. Revogação de Direitos. Os direitos concedidos ao Consultor de Bem-Estar nesta Seção 6 podem ser revogados pela dōTERRA por meio de comunicação com efeitos imediatos nos seguintes casos: (1) Insolvência do Consultor de Bem-Estar; (2) se o Consultor de Bem-Estar cometer qualquer ato de má-fé ou em violação ao dever geral de boa-fé objetiva; (3) se o Consultor de Bem-Estar descumprir ou recusar-se a cumprir qualquer outra obrigação estabelecida no Contrato ou qualquer outro acordo entre o Consultor de Bem- Estar e a dōTERRA e/ou suas Afiliadas; (4) se o Consultor de Bem-Estar fizer qualquer declaração falsa relacionada à aquisição dos direitos ora concedidos ou Participe de condutaprejudiquea imagem, reputação e/ou as atividades da dōTERRA e/ou de suas Afiliadas; ou (5) se o Consultor de Bem-Estar for condenado por uma crime que tenha relação com o Contrato, por decisão final e irrecorrível emitida por Autoridade Governamental competente.Na hipótese de término do Contrato a revogação se dará imediata e automaticamente.
e. Efeitos da Revogação. No caso de revogação desta licença, por qualquer motivo, o Consultor de Bem-Estar deverá cessar imediatamente todo uso do Conteúdo Permitido e a partir de então não poderá usar nenhuma Propriedade Intelectual da dōTERRA e/ou suas Afiliadas, bem como direitos autorais, propriedade intelectual ou industrial similares. A revogação da licença ora outorgada será realizada sem renúncia de, ou prejuízo a, qualqueroutro direito que a dōTERRA possa ter em face do Consultor de Bem-Estar.
f. Direitos e Deveres Personalíssimos. Os direitos e deveres estabelecidos nesta Cláusula 6D são personalíssimos, de forma que o Consultor de Bem-Estar não poderá, sem o

consentimento prévio e por escrito da dōTERRA, a seu exclusivo critério, Transferir ou comprometer de nenhuma outra forma referidos direitos e deveres, exceto se por meio de uma Transferência Permitida à Pessoa Jurídica, nos termos da Cláusula 2F.

(ix) Remédios. O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda que o cumprimento dos termos desta Cláusula 6D é necessário para proteger o valor e outros interesses comerciais da dōTERRA. O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda que (1) qualquer violação a esta Cláusula 6D causaria danos imediatos e irreparáveis à dōTERRA; (2) os danos causados à dōTERRA seriam de difícil apuração; (3) o pagamento de indenização poderá não constituir remédio adequado para referida violação; (4) os danos causados à dōTERRA excederiam qualquer benefício do Consultor de Bem-Estar decorrente de referida conduta. Dessa forma,além de outros remédios disponíveis, incluindo tutelas de urgência ou outras medidas restritivasproferidas por tribunal competente com o intuito de impedir que o Consultor de Bem-Estar continue a praticarum descumprimento ao Contrato, a dōTERRA poderá pedir, por meio deexecução ou tutela específica, o cumprimento da obrigação ou providências que assegurem aobtenção do resultadoprático equivalente. As disposições desta Cláusula 6D sobreviverão à rescisão do Contrato. Nadano Contrato deve ser interpretado como, ou implicar renúncia, pela dōTERRA, aqualquer outro direito, remédio ou recurso que a dōTERRA possa ter em relação ao uso de suasinformações confidenciais, segredos comerciais ou a qualquer outra violação aoContrato pelo Consultor de Bem-Estar.

6E ● Convenções. Com a prévia aprovação da dōTERRA, por escrito, o Consultor de Bem-Estarpode exibir e promover os Produtos e a oportunidade dōTERRA em feiras comerciais, eventos ou convenções ("Convenções"), sujeito aos seguintes requisitos e obrigações:

(i) O Consultor de Bem-Estar não poderá revender Produtos, mas poderá realizar Ações Gratuitas de Marketing.
(ii) O Consultor de Bem-Estar deve submeter à dōTERRA um formulário de requerimento solicitando permissão com, pelo menos, 4 (quatro) semanas de antecedência. A dōTERRA se reserva o direito de permitir somente um quiosque relacionado à dōTERRA por Convenção, e odireito de exclusividade será concedido a critério exclusivo da dōTERRA.
(iii) O Consultor de Bem-Estar não poderá promover quaisquer produtos, serviços e/ou oportunidade de negócio na Convenção que não sejam da dōTERRA. Em especial, mas sem limitação, o Consultor de Bem-Estar não poderá promover e/ou intermediar a venda, bem como expor, promover e/ou vender (1) qualquer produto de terceiro vendido por meio de marketing multinível ou venda direta, seja tal produto similar aos Produtos dōTERRA ou não; e / o u qualquer produto de outras marcas ou empresas atuantes no segmento de óleos essenciais,seja tal produto um óleo essencial ou não e seja tal produto vendido por meio de marketing multinível ou não.
(iv) Somente Materiais Publicitários que cumpram os termos do Contrato poderão ser apresentados ou distribuídos na Convenção.
(v) De nenhuma forma o Consultor de Bem-Estar mencionará ou insinuará que a própria dōTERRA está participando da Convenção. Ao invés disso, qualquer Material Publicitário deve fazer referência específica ao Consultor como Consultor de Bem-Estar independente da dōTERRA, incluindo qualquer mapa ou lista preparada pelo patrocinador da Convenção.
(vi) Toda e qualquer declaração sobre receita feita pelo Consultor de Bem-Estar deverá ser

verdadeira, precisa e conter aviso indicando (1) que as receitas dependem do desempenho individual de cada Consultor de Bem-Estar; e (2) que não é assegurada nenhuma espécie de receita, retorno, ganho ou bonificação pela dōTERRA.. O Consultor de Bem-Estar não poderá fazer promessas relacionadas a receitas ou estilo de vida de Consultor de Bem-Estar.

(vii) Durante a Convenção, o Consultor de Bem-Estar deve cumprir o Contrato e será pessoalmente responsável pelas ações de toda pessoa que trabalhe no quiosque, todos os materiais distribuídos na Convenção e todos os demais aspectos relativos à participação na Convenção.

(viii) Além dos demais remédios estipulados no Contrato, a dōTERRA se reserva o direito de negar participação em Convenções futuras devido a qualquer violação às políticas em uma Convenção.

6F ● Restrições de Promoção ou Venda de Produtos de Terceiros. Salvo se prévia e expressamente autorizado por escrito pela dōTERRA, o Consultor de Bem-Estar está proibido de promover e/ou intermediar a venda, bem como expor e/ou vender (1) qualquer produto de terceiro por meio de marketing multinível ou venda direta, seja tal produto similar aos ProdutosdōTERRA ou não; e/ou (2) qualquer outro produto de marcas ou empresas atuantesno segmento de óleos essenciais, seja tal produto um óleo essencial ou não e seja tal produto vendido por meio de marketing multinível ou não. A restrição acima inclui titulares e co-requerentes estejameles vinculados ou não à doTERRA ao tempo da identificação do cometimento de qualquer dos atos ali mencionados, ainda que o ato praticado tenha ocorrido posteriormente à saída de algumdeles, abrangendo inclusive pessoas jurídicas que tenham praticado tal ato individualmente porum dos sócios, ou em conjunto.

(i) O Consultor de Bem-Estar reconhece e concorda, ainda, que (1) qualquer violaçãoa esta Cláusula 6F causaria danos imediatos e eventualmente irreparáveis à dōTERRA; (2) os danos causados à dōTERRA seriam de difícil apuração; (3) o pagamento de indenização poderá não constituir remédio adequado para referida violação; (4) os danos causados à dōTERRA excederiam qualquer benefício do Consultor de Bem-Estar decorrente de referida conduta. Dessa forma,além de outros remédiosdisponíveis, incluindo tutelasde urgência ou outras medidasrestritivas proferidas por tribunal competente com o intuito de impedir que o Consultor de Bem-Estar continue a praticar um descumprimento ao Contrato, a dōTERRA poderá pedir, por meio de execução ou tutela específica, o cumprimento da obrigação ou providências que assegurem a obtenção do resultado prático equivalente. As disposições desta Cláusula 6F sobreviverão à rescisão do Contrato. Nada no Contrato deve ser interpretado como, ou implicarrenúncia, pela dōTERRA, a qualquer outro direito, remédio ou recurso que a dōTERRA possa terem relação ao uso de suas informações confidenciais, segredos comerciais ou a qualqueroutra violação aoContrato pelo Consultor de Bem-Estar.

6G ● Negócios Internacionais.

(i) Atividades em Mercados Fechados.

a. As atividades permitidas ao Consultor de Bem-Estar em Mercados Fechados se limitam a dar cartões de negócios e a realizar, organizar ou participar em reuniões onde o número de presentes seja superior a 5 (cinco).
b. O Consultor de Bem-Estar não pode importar ou facilitar a importação, venda, a concessão de presentes ou a distribuição de Produtos em/para Mercados Fechados.
c. O Consultor de Bem-Estar não pode, em um Mercado Fechado, fazer nenhum tipo de

publicidade nem distribuir materiais promocionais relativos à dōTERRA, seus Produtos ou oportunidade de negócio, exceto Materiais Publicitários Produzidos pela dōTERRA e que tenham a sua veiculação especificamente autorizada no Mercado Fechado em questão.

d. O Consultor de Bem-Estar não pode solicitar ou negociar nenhum acordo com o propósito de vincular um cidadão ou residente de um Mercado Fechado à oportunidade de negócio da dōTERRA, a um Patrocinador ou Cadastrador específico ou a uma linha de patrocínio específica. Além disso, o Consultor de Bem-Estar não pode Cadastrar cidadãos ou residentes de um Mercado Fechado por meio de contratos destinados a um Mercado Aberto,salvo se o cidadão ou residente do Mercado Aberto tenha, no momento do cadastro, residência permanente e autorização legal para trabalhar no Mercado Aberto. É responsabilidade do Cadastrador e do Patrocinador certificarem-se de cumprir os requisitosde residência e autorização de trabalho. A Participação em uma Pessoa Jurídica em um Mercado Aberto não cumpre, por si só, os requisitos de residência ou autorização legal paratrabalhar. Se uma Pessoa que Participe de um Consultor de Bem-Estar não fornecer verificação de residência e autorização de trabalho quando solicitado pela dōTERRA, a dōTERRA poderá, a seu exclusivo critério, considerar nulo de pleno direito o Contrato de Consultor de Bem-Estar, desde o seu início.
e. A dōTERRA se reserva o direito de designar certos Mercados Fechados onde qualquer ação pré-marketing (ou de pré-lançamento) é expressamente proibida. É responsabilidade do Consultor de Bem-Estar, antes de realizar qualquer ação pré-marketing(ou de pré-lançamento) em um Mercado Fechado, verificar com a dōTERRA se referido Mercado Local não é um Mercado Local com restrições a ações pré-marketing (ou de pré- lançamento).
f. O Consultor de Bem-Estar não pode promover, facilitar ou realizar nenhum tipo deatividade que exceda as limitações estabelecidas no Contrato ou que a dōTERRA, a seu exclusivo critério, considere contraditórias em relação ao negócio da dōTERRA ou às condutas éticas exigidas pela dōTERRA em sua expansão internacional.

(ii) Ausência de Territórios Exclusivos. Não há territórios exclusivos ou franquias disponíveis paraa atuação do Consultor de Bem-Estar. O Consultor de Bem-Estar tem o direito de operar sua Consultoria em qualquer Mercado Aberto. O Consultor de Bem-Estar não pode reclamar ou reivindicar nenhuma exclusividade com relação a um Mercado, nem com relação a qualquer uma cidade ou região geográfica pertencente a um Mercado.

(iii) Violação da Política Internacional. Sem prejuízo de, e adicionalmente a quaisquer remédios permitidos pelo Contrato, um Consultor de Bem-Estar que descumpra qualquer disposição desta Cláusula 6G poderá ser proibido pela dōTERRA de Participar do Mercado afetado pelo período considerado apropriado pela dōTERRA, a seu exclusivo critério. A proibição pode incluir, mas não se limita ao seguinte:

a. Perda da Consultoria e/ou do direito a Patrocinar outros Consultores no Mercado emquestão.
b. Perda do direito (por parte do Consultor de Bem-Estar e de sua Linha Ascendente) aos Bônus gerados a partir de compras realizadas no Mercado em questão.
c. Perda, em todos os Mercados, por um período de até 1 (um) ano, do direito a privilégios tradicionalmente concedidos aos Consultores de Bem-Estar, tais como o reconhecimento em eventos corporativos ou na literatura corporativa e recebimento demateriais de cadastro de Consultores de Bem-Estar novos antesda abertura oficial de qualquer novo

Mercado.

(iv) Um Consultor de Bem-Estar que não tenha podido atuar em um Mercado devido ao descumprimento desta Cláusula 6G deverá solicitar à dōTERRA, por escrito, que seja concedida autorização prévia para que atue novamente no Mercado após expirado o período de proibição. A expiração de referido período não implica autorização automática para a retomada da atuaçãono Mercado em questão.

(v) Ausência de Renúncia a Outros Direitos. As disposições desta Cláusula 6D não representam renúncia, pela dōTERRA, aos direitos a ela concedidos em qualquer outra Seção doContrato.

(vi) Atividades em mercados abertos. Os Consultores de Bem-Estar que possuem negócios fora de seu mercado residência estarão sujeitos e devem cumprir as regras da dōTERRA estabelecidos para aquele mercado no qual conduzirão seu negócio. O Consultor de Bem-Estar que estiver promovendo produtos fora do seu mercado de residência, deve estar de acordo com a oportunidade de negócio e com as políticas de divulgação de produtos aplicáveis àquele mercado quando estiverem divulgando a doTERRA como oportunidade de negócios ou seus produtos naquele mercado.

6H ● Pagamento de Tributos.

Responsabilidade por Tributos. Os tributos devidos em decorrência deste Contrato e/ou dasua execução serão de exclusiva responsabilidade daquele considerado contribuinte de acordo coma Lei Aplicável, sem direito a reembolso e sem prejuízo do cumprimento da obrigação de retenção fiscal e/ou previdenciária, quando for o caso.

6I ● Disposições de Conformidade.

(i) Leis Anticorrupção Internacionais. Ao conduzir a Consultoria, o Consultor de Bem-Estar deve cumprir o Foreign Corrupt Practices Act ("FCPA") dos Estados Unidos. Uma Pessoa ou entidade será culpada por violar o FCPA se realizar um pagamento, oferta, autorização ou promessa de pagamento em dinheiro ou em qualquer coisa de valor a um funcionário de governo estrangeiro (incluindo funcionários de partidos políticos ou administradores de empresasestatais), ou a qualquer outra pessoa, sabendo que o pagamento ou promessa será entregue aum funcionário estrangeiro, motivado por corrupção e com o propósito de (1) influenciarqualquer atoou decisão desta pessoa, (2) induzir tal pessoa a praticar ou se omitir de praticar qualquer açãoem violação de seus deveres legais, (3) obter uma vantagem indevida; ou (4) induzir tal pessoaa usar sua influência para afetar ato ou decisão de um funcionário a fim de auxiliar na obtençãoou manutenção de negócios para ou com, ou redirecionar qualquer negócio para qualquer pessoa. O texto foi traduzido livremente e não substitui o texto publicado no FCPA, de acordo com o seu idioma original. O Consultor de Bem-Estar declara estar ciente de que a dōTERRA fazparte de um grupo de origem norte-americana e que, portanto, são funcionários de governo estrangeiro (incluindo funcionários de partidos políticos ou administradores de empresas estatais) para fins do FCPA os agentes públicos brasileiros, ou seja, o descumprimento da Alínea (ii) abaixo também implicará ou poderá implicar descumprimento do FCPA (e vice- versa, em razão da abrangência da Lei Anticorrupção).

(ii) Leis Anticorrupção Brasileiras. O Consultor de Bem-Estar declara e garante conhecer e estar ciente das Leis Aplicáveis no Brasil relativas ao combate à corrupção e à lavagem de dinheiro, incluindo, mas não limitado a, os dispositivos pertinentes do Código Penal brasileiro e a LeiFederal nº 12.846/2013, seus respectivos decretos e regulamentos ("Lei Anticorrupção"),conforme alterados de tempos em tempos e, em tal âmbito e para tal finalidade, por si e por seus Colaboradores:

a. Se compromete (1) a não autorizar que seja feita e/ou a não fazer oferta ou promessade vantagem, pagamento, presente, gratificação, de qualquer natureza (inclusive, mas não somente, em nome da dōTERRA e/ou no âmbito ou com relação ao Contrato) e/ou (2) a não fazer efetivamente qualquer pagamento, gratificação, entrega de presente ou de vantagem, de qualquer natureza (inclusive, mas não somente, em nome da dōTERRA e/ou no âmbito ou com relação ao Contrato) a qualquer partido político, Autoridade Governamental e/ou agente público e que, em qualquer caso – (1) e/ou (2) – tenha como escopo obter ou reter negócios indevidamente, obter proveito indevido, influenciar ato ou decisão do referido partido político, Autoridade Governamental e/ou agente público, seja ilícita ou implique efeito ilegal, direto ou indireto.
b. Se compromete a não aceitar pagamento, gratificação, presente ou de vantagem de forma ilícita, que implique efeito ilegal, direto ou indireto e/ou visando obter ou reter negócios indevidamente e/ou obter proveito impróprio, inclusive, mas não somente, em nome da outra Parte e/ou no âmbito ou com relação ao Contrato.
c. Declara que não compartilhou e se compromete a não compartilhar (inclusive, mas não somente, da dōTERRA e/ou no âmbito ou com relação ao Contrato) qualquer pagamento recebido da dōTERRA nos termos do Contrato com partido político, agente público ou Autoridade Governamental, de forma ilícita, que implique efeito ilegal, direto ou indireto, ou visando influenciar ato ou decisão do referido partido político, Autoridade Governamental e/ou agente público, obter ou reter negócios indevidamente e/ou obter proveito impróprio.
d. Declara que mantém políticas e procedimentos adequados em relação à conduta e à ética de seus negócios, e que não foi e não está sendo investigado ou processado pela prática de crime, fraude e/ou de burla a qualquer legislação de combate à corrupção e à lavagem de dinheiro, no Brasil e no exterior, nem confessou, em juízo ou fora dele, a participação direta ou indireta em tais descumprimentos ilícitos.

SEÇÃO 7 ● PRIVACIDADE E TRATAMENTO DE DADOS PESSOAIS

7A ● DADOS PESSOAIS DO CONSULTOR DE BEM-ESTAR PELA DŌTERRA. O CONSULTOR DE BEM-ESTAR, POR FORÇA DO RELACIONAMENTO COMERCIAL ORA FIRMADO COM A DŌTERRA, NOS TERMOS DA LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD), TEM CONHECIMENTO E CONCORDA QUE OS DADOS PESSOAIS POR ELE INFORMADOS NO MOMENTO DE SEU CADASTRO SÃO RECOLHIDOS COM A FINALIDADE PREVISTA NO ARTIGO 7º, INCISO V E IX DA LEI 13.709/18 (LGPD), OU SEJA, ÚNICA E EXCLUSIVAMENTE PARA O CUMPRIMENTO DO PRESENTE CONTRATO E DO LEGÍTIMO INTERESSE PARA CONCRETIZAR APRESENTE RELAÇÃO COMERCIAL. O CONSULTOR DE BEM-ESTAR RECONHECE E CONCORDA, AINDA, QUE TAL COLETA E PROCESSAMENTO DE SEUS DADOS PESSOAIS É NECESSÁRIA PARA QUE A DŌTERRA REALIZE OU VIABILIZE AS ATIVIDADES INERENTES À CONSULTORIATRATADA NESTE CONTRATO, INCLUINDO, SEM SE LIMITAR, A REALIZAÇÃO DO PROCESSAMENTO DAS COMPRAS REALIZADAS PELO CONSULTOR DE BEM-ESTAR, O

PROCESSAMENTO DAS BONIFICAÇÕES, MOVIMENTAÇÕES ESTRUTURAIS, DIVULGAÇÃO DE PROMOÇÕES E OFERTAS, APROXIMAÇÃO COM POTENCIAIS CLIENTES PREFERENCIAIS, DE VAREJO OU OUTROS CONSULTORES DE BEM-ESTAR, ALÉM DO FORNECIMENTO RELATÓRIOS AOS CONSULTORES SOBRE AS ATIVIDADES DE SUAS ORGANIZAÇÕES, OBSERVADAS AS DEMAIS DISPOSIÇÕES CONTIDAS NA POLÍTICA DE PRIVACIDADE DŌTERRA, DISPONÍVEL NO ENDEREÇO ELETRÔNICO HTTPS://WWW.DOTERRA.COM/BR/PT_BR/BR-PRIVACY-POLICY, A QUAL É PARTE INTEGRANTE DO PRESENTE CONTRATO.

7B • Da transferência internacional de dados. O Consultor de Bem-estar entende que a dōTERRA é uma empresa global com sede nos Estados Unidos e desde já consente que a transferência de seus Dados Pessoais pode ser realizada. A dōTERRA garante que a transferênciaapenas se dará a países que possuem um nível de proteção legal de proteção de Dados Pessoais equivalente ao que existe em seu país de residência.

7C • Cumprimento da LGPD pelo Consultor de Bem-estar. O Consultor de Bem-estar que fizer uso das Listas Gerenciais que contenham Dados Pessoais e/ou que de qualquer outra forma tenha contato com Dados Pessoais de terceiros, se obriga a cumprir e observar todas as disposições da LGPD (a partir do início de sua vigência) com relação a tais Dados Pessoais, comprometendo-se a indenizar e isentar a dōTERRA de qualquer responsabilidade ou Demanda decorrente da violação de tais disposições pelo Consultor de Bem-estar.

7D • Acessibilidade aos dados pessoais. A dōTERRA disponibiliza, nos moldes do artigo 19 da Lei 13.709/18 (LGPD), acesso ao Consultor de Bem-estar de seus dados pessoais, desde que a requisição seja feita pelo titular ou por procurador devidamente constituído por este e no tempo previsto na cláusula 7E. Qualquer solicitação desta natureza deverá ser direcionada ao e-mail privacy@doterra.com.

7E • Do tempo da utilização dos dados. Encerrada a finalidade do tratamento para qual foi necessário o compartilhamento de dados com base na relação comercial entre as partes, nosmoldes da cláusula 2M, a dōTERRA esclarece que transcorrido o prazo de suspensão da conta do Consultor de Bem-estar, apenas permanecerá com os dados pessoais para fins de cumprimento de obrigações tributárias e legais e para o seu uso exclusivo, após a respectiva anonimização deles, com o objetivo de fazer conferências internas baseadas em sua política antifraude.

7F • Do direito ao esquecimento. O Consultor de Bem-Estar bem como seus herdeiros estãocientes que a dōTERRA cumpre a legislação em vigor e respeita o direito ao esquecimento quando exercido. Contudo, ficam cientes e concordam que, quando exercido tal direito, será necessário o preenchimento de um formulário, o qual ficará armazenado pelo período de 5 (cinco) anos da data da solicitação do esquecimento e após tal prazo será destruído, para evitarmovimentações maliciosas que possam comprometer a lisura do negócio da dōTERRA. Nessa hipótese aplicar-se-á o teor da cláusula 2M, (iii).

7G • Uso de Listas Gerenciais pelo Consultor de Bem-Estar.

(i) Listas Gerenciais são Informações Confidenciais da dōTERRA. As listas de Consultores de Bem-Estar,

Clientes Preferenciais e Revendedores, bem como todos os contatos gerados a partir de referidas listas (tudo, em conjunto, "Listas Gerenciais") são informações confidenciais da dōTERRA. A dōTERRA derivou, compilou, configurou e atualmente mantém as Listas Gerenciais por meio doinvestimento de tempo, esforço e recursos monetários consideráveis. As Listas Gerenciais, em suas formas presentes e futuras, constituem ativos e segredos comerciais úteis para os negócios da dōTERRA. O direito de divulgar as Listas Gerenciais e outras informações de Membros mantidas pela dōTERRA fica expressamente reservado para a dōTERRA e pode ser negado a critério da dōTERRA ou em cumprimento do Contrato e/ou da Lei Aplicável.

(ii) Listas Gerenciais Personalizadas. A dōTERRA fornece uma parte personalizada das Listas Gerenciais ao Consultor de Bem-Estar (o "Receptor"). Cada parte da Lista Gerencial fornecida contém somente informações específicas para o nível do Receptor e a Linha Descendente de sua Organização, e também é considerada, para todos os fins, uma Lista Gerencial autônoma, sujeita àsdisposições desta Cláusula 7C.

(iii) Limitações de Uso. As Listas Gerenciais são fornecidas para uso exclusivo e limitado do Receptor com o objetivo de facilitar a capacitação e o apoio para a Linha Descendente do Receptor com o objetivo de fomentar exclusivamente as atividades relacionadas à dōTERRA.

(iv) Propriedade sobre as Listas Gerenciais. As Listas Gerenciais continuam sendo, a todo o momento, propriedade exclusiva da dōTERRA, que poderá, a qualquer tempo e seu exclusivo critério, solicitar a devolução das Listas Gerenciais ao Receptor. Pelo exposto, o Receptor se compromete a, por si e por seus Colaboradores:

a. Manter como confidencial e não divulgar nenhuma Lista Gerencial ou parte dela anenhuma terceira Pessoa, inclusive, mas sem limitar-se a outros Consultores, concorrentes e público em geral.
b. Proteger as Listas Gerenciais e outras informações confidenciais com o máximo cuidado, de modo a evitar qualquer divulgação acidental.
c. Limitar o uso das Listas Gerenciais à sua efetiva necessidade, qual seja a de fomentarsua Consultoria. As Listas Gerenciais não poderão ser utilizadas para identificar e oferecer a outros Membros outras oportunidades de negócio e atividades comerciais que não tenham relação direta com a dōTERRA.
d. Não realizar qualquer uso ou divulgação das Listas Gerenciais que não tenha sido expressamente autorizado pelo Contrato e/ou pela dōTERRA, por escrito, ou em benefício de uma terceira Pessoa, hipóteses que poderá constituir uso inapropriado, fraude e uma violação do Contrato pelo Receptor, causando danos irreparáveis e de difícil apuração à dōTERRA.

(v) Remédios em Caso de Violação. A dōTERRA se reserva o direito de adotar todas as medidas e utilizar todos os remédios que entender apropriados nos termos das Leis Aplicáveis para proteger seus direitos sobre as informações confidenciais e segredos comerciais que estejam nas Listas Gerenciais. Qualquer inércia na adoção de qualquer medida ou utilização dequalquer remédio não constituirá novação ou renúncia a estes direitos pela dōTERRA.

SEÇÃO 8 ● SANÇÕES

8A ● Exercício de Direitos Condicionado ao Cumprimento do Contrato. Os direitos do Consultorde Bem-Estar decorrentes do Contrato estão condicionados e sujeitos ao cumprimento continuado do Contrato pelo Consultor de Bem-Estar. Se não cumprir suas obrigações estipuladas no Contrato, o Consultor de Bem-Estar não poderá exigir seus direitos estabelecidos no Contrato. AdōTERRA pode adotar todas as medidas legalmente cabíveis contra o Consultor de Bem-Estar em caso de descumprimento de suas obrigações (que incluem, mas não se limitam àquelas descritasnesta Seção 8 e em qualquer outra Seção do Contrato). A dōTERRA poderá tolerar o descumprimento contratual do Consultor de Bem-Estar, no todo ou em parte, sem que isso signifique novação ou renúncia aos seus direitos e remédios conforme o Contrato.

8B ● Possíveis Sanções. Se o Consultor de Bem-Estar violar quaisquer termos e condições do Contrato, ou praticar ou Participar de qualquer conduta ilegal, fraudulenta, simulada, enganosaou que implique falta de ética ou boa-fé objetiva, a dōTERRA poderá, a seu exclusivo critério, aplicar qualquer sanção que considerar apropriada. As possíveis sanções são:

(i) Notificar o Consultor de Bem-Estar a respeito do descumprimento, requerendo que tal descumprimento seja sanado de imediato.

(ii) Exigir do Consultor de Bem-Estar a comprovação do cumprimento de suas obrigações ea prestação das informações correspondentes.

(iii) Exigir que o Consultor de Bem-Estar assuma compromissos adicionais para com a dōTERRA de que o Consultor de Bem-Estar cumprirá satisfatoriamente o Contrato. Os compromissos adicionais podem incluir a adoção de medidas mitigadoras ou corretivas.

(iv) Negar ou suspender privilégios concedidos de tempos em tempos pela dōTERRA a Consultores de Bem-Estar, ou suspender o cumprimento das obrigações da dōTERRA estabelecidas no Contrato, incluindo, mas sem limitar-se a, concessão de prêmios, reconhecimento em eventos corporativos ou na literatura da dōTERRA, participação em eventospatrocinados pela dōTERRA, realização de compras de Produtos, avanço de Classificação no âmbito do Plano de Bonificação, acesso a informações da dōTERRA e das Organizações e/ou participação do Consultor de Bem-Estar em outros programas ou oportunidades de negócio dadōTERRA.

(v) Descontinuar, limitar ou reter o pagamento de Bônus e quaisquer valores devidos pela dōTERRA ao Consultor de Bem-Estar.

(vi) Impor uma multa, cujo pagamento poderá ser exigido imediatamente ou por meio da compensação de futuros pagamentos de Bônus e/ou quaisquer valores devidos pela dōTERRA ao Consultor de Bem-Estar.

(vii) Mover ou realinhar, total ou parcialmente, a Organização do Consultor de Bem-Estar.
(viii) Alterar a Classificação do Consultor de Bem-Estar.

(ix) Suspender a conta do Consultor de Bem-Estar, o que poderá resultar no término do Contrato

ou no restabelecimento da conta, com condições e/ou restrições.

(x) Rescindir o Contrato, caso o descumprimento ou a conduta seja insanável ou, em sendosanável, não seja sanado(a) pelo Consultor de Bem-Estar no prazo de 10 (dez) dias contados do recebimento de comunicação escrita enviada pela dōTERRA nesse sentido.

(xi) Adotar as demais medidas legalmente cabíveis, incluindo a propositura de demandas judiciais, o requerimento de medidas liminares e/ou a adoção de outros remédios disponíveis deacordo com a Lei Aplicável.

8C ● Apuração de Violações. O seguinte procedimento será aplicável quando a dōTERRA apurar uma suposta violação ao Contrato pelo Consultor de Bem-Estar:

(i) A dōTERRA notificará o Consultor de Bem-Estar, por escrito, sobre a suposta violação ao Contrato. A dōTERRA dará ao Consultor de Bem-Estar 10 (dez) dias contados da data de envio da notificação, para que o Consultor de Bem-Estar apresente todas as informações e eventual documentação relacionada ao incidente à dōTERRA. A dōTERRA se reserva o direito de determinara suspensão da atividade do Consultor de Bem-Estar (por exemplo, fazer compras de Produtos, Patrocinar, receber Bônus etc.) a partir do envio da notificação, até que a dōTERRA informe suadecisão final sobre o assunto.

(ii) Com base em quaisquer informações obtidas de terceiros e por meio da investigação da dōTERRA sobre as declarações e fatos, combinadas com as informações entregues à dōTERRApelo Consultor de Bem-Estar nos termos do subitem acima, a dōTERRA tomará uma decisão final relacionada às sanções e/ou remédios que entender pertinentes, nos termos do Contrato e da Lei Aplicável. A dōTERRA comunicará a sua decisão ao Consultor de Bem-Estar.

(iii) É dever do Consultor de Bem-Estar comunicar imediatamente à dōTERRA toda e qualquer violação ou suspeita de violação cometida por outros Membros. Na hipótese de comunicação tardia, isto é, cujo fato gerador tenha se dado há mais de 1 (um) ano, o Consultorde Bem-Estar reconhece e concorda que a dōTERRA poderá não dispor dos meios de prova necessários ou ter mantidas as condições suficientes para a realização do processo investigativoe aplicação das Sanções previstas neste Contrato, o que poderá se dar em virtude dodesfazimento de provas e da alteração substancial das circunstâncias em torno da violação.

SEÇÃO 9 ● RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

9A ● Lei Aplicável. O Contrato será interpretado, executado e julgado de acordo com as leis da República Federativa do Brasil.

9B ● Resolução de Disputas e Foro. No caso de qualquer disputa, reclamação, dúvida ou conflitoque surja de ou em relação ao Contrato, ou uma violação do mesmo, as partes envidarãoseus melhores esforços razoáveis para solucionar extrajudicialmente a disputa, reclamação, dúvida ou conflito. Para este efeito, consultarão e negociarão um com o outro de boa-fé e, reconhecendo seus interesses mútuos, tentarão chegar a uma solução justa e equitativa que seja satisfatória para ambas as partes. Se não

chegarem a uma solução dentro de um período de 60(sessenta) dias, então, mediante prévia notificação de uma das partes à outra, todas as disputas, reclamações,dúvidas ou conflitos serão dirimidos pelo Foro da Comarca de São Paulo, Estado deSão Paulo, com renúncia a qualquer outro, por mais privilegiado que seja ou venha a ser.

9C ● Demandas de Terceiros. A fim de proteger a dōTERRA, seus ativos e sua reputação contra Demandas movidas por terceiros estranhos ao Contrato, caso o Consultor de Bem-Estar seja acusado de violação de qualquer direito de qualquer terceiro, tendo como fundamento qualquer ativo de titularidade da dōTERRA, ou caso o Consultor de Bem-Estar sofra qualquer Demanda relacionada à condução de suas atividades relacionadas ao Contrato ou qualquer outra Demanda que, direta ou indiretamente, afete negativamente ou coloque em risco a dōTERRA, sua reputação ou quaisquer de seus ativos tangíveis ou intangíveis, o Consultor de Bem-Estar deverá informar imediatamente a dōTERRA, por escrito. A dōTERRA poderá, às suas expensas e mediante comunicação justificada, adotar qualquer medida que considere necessária (incluindo,mas sem limitar-se a, assumir a condução da eventual negociação de acordo) para proteger a simesma, a sua reputação e os seus ativos tangíveis e intangíveis. O Consultor de Bem-Estar nãopoderá praticar nenhum ato relacionado a tal Demanda, salvo se tiver obtido o consentimento prévio e expresso da dōTERRA, por escrito, consentimento esse que não será negado sem motivo razoável. A dōTERRA não será responsável pelos atos do Consultor de Bem-Estar em qualquer Demanda, nem será responsável pela defesa do Consultor de Bem-Estar em qualquer juízo ou tribunal.

SEÇÃO 10 ● DISPOSIÇÕES GERAIS

10A ● Renúncia e Novação. A renúncia, por parte da dōTERRA, de qualquer direito ou prerrogativa estabelecido no, ou decorrente do, Contrato, somente será válida se realizada porescrito, deve ser interpretada restritivamente e não deve ser interpretada como renúncia de qualquer outro direito que lhe seja conferido pelo Contrato ou pela Lei Aplicável. O fato de a dōTERRA não exigir qualquer direito ou prerrogativa concedida pelo Contrato, a qualquer tempo, constituirá ato de mera liberalidade e não deve ser interpretado como renúncia a este direito ouprerrogativa ou novação.

10B ● Acordo Integral. O Contrato é a expressão final do entendimento e acordo entre a dōTERRA e o Consultor de Bem-Estar em relação a todos os assuntos estabelecidos no Contrato,substituindo todos os entendimentos e acordos prévios e contemporâneos (tanto verbais comoescritos) entre as partes.

10C ● Preservação de Disposições. Caso qualquer disposição do Contrato seja considerada inválida, ineficaz ou que de qualquer outra forma se torne inexequível em qualquer jurisdição, ela será inválida, ineficaz ou inexequível somente dentro dessa jurisdição. Qualquer disposição do Contrato considerada inválida, ineficaz ou inexequível não invalidará, nem tornará ineficaz ou inexequível nenhuma outra disposição do Contrato. As partes deverão negociar, em boa-fé, a substituição de quaisquer disposições inválidas, ineficazes ou inexequíveis por disposições válidas, eficazes e exequíveis, cujos efeitos deverão aproximar-se, tanto quanto possível, dos efeitos legais e econômicos almejados pelas disposições consideradas inválidas, ineficazes ou inexequíveis.

10D ● Força Maior. As partes do Contrato não serão responsáveis por nenhum descumprimentoou mora no cumprimento de qualquer obrigação ora contraída se estedescumprimento ou moradecorrer

de caso fortuito ou força maior, tal como definidos no Código Civil.

10E ● Sobrevivência. O término do Contrato, por qualquer motivo, não afetará a vigência e eficácia das disposições do Contrato que, por sua natureza ou por disposição expressa, devam continuar vigentes mesmo após o seu término, incluindo, mas não limitado a, aquelas previstasnas Cláusulas 2J, 2M, 2P, 3I, 6D, 9A, 9B e 10C, e nas Seções 7, 8 e 9 deste Termo de Condições e Políticas.

10F ● Títulos e Cabeçalhos. Os títulos e cabeçalhos do Contrato servem somente para facilitara referência e não limitarão, nem de qualquer outra forma afetarão, a interpretação de nenhumdos termos ou disposições do Contrato.

10G ● Comunicações. Salvo se de outra forma estabelecido no Contrato, toda e qualquer notificação ou comunicação realizada no âmbito e/ou em decorrência do Contrato deverá ser feita por escrito e ser entregue pessoalmente, mediante protocolo de recebimento, transmitida por e-mail, com comprovação de recebimento, ou enviada por carta registrada com aviso de recebimento. Salvo se de outra forma estabelecido no Contrato, as notificações e comunicaçõesserão consideradas entregues no dia seguinte ao recebimento, quando forem entreguespessoalmente, ou na data constante da comprovação ou aviso de recebimento, se forem enviadas por e-mail ou carta registrada. A dōTERRA terá o direito, como método alternativo decomunicação nos termos desta Cláusula 10G, a enviar comunicações ao Consultor de Bem-Estar por meio do Website da dōTERRA e/ou por meio de outros canais de comunicação comumenteutilizados com o Consultor de Bem-Estar, sendo que referidas comunicações serão consideradasválidas para todos os fins do Contrato.

APÊNDICE 1 AO TERMO DE CONDIÇÕES E POLÍTICAS DO CONSULTOR DE BEM- ESTAR

• DEFINIÇÕES

Ação Gratuita de Marketing: Qualquer ação de apresentação dos Produtos pelo Consultor deBem-Estar a qualquer Pessoa, a qual poderá implicar, entre outras ações, como ferramenta de execução das atividades do Consultor de Bem-Estar e da promoção dos Produtos no âmbito daConsultoria, a entrega de unidades do Produto pelo Consultor de Bem-Estar à Pessoa em questão a título gratuito (como brindes ou amostras) e o uso do Produto em demonstração.

Afiliada: significa, com relação a uma Pessoa (que não uma pessoa natural), qualquer outra Pessoa que seja, direta ou indiretamente, sua Controladora, Controlada ou esteja sob Controle comum.

Artigos de Vestuário: Itens ou peças de vestimenta ou acessórios, tais como camisetas, chapéus e outros artigos similares.

Atividade: Compra de Produtos pelo Consultor de Bem-Estar para as finalidades permitidas no Contrato.

Ativo: Com relação ao Consultor de Bem-Estar, aquele que tenha adquirido Produtos nos 12 (doze) meses anteriores a determinada data.

Autoridade Governamental: Qualquer governo, autoridade, entidade governamental, agência regulatória, ministério público, autoridade fazendária (incluindo, sem limitação, a Receita Federaldo Brasil e as Fazendas estaduais e municipais), comissão, junta, conselho, bolsa de valores, órgãos e qualquer juízo, tribunal arbitral, corte, árbitro, tribunal, estrangeiro ou nacional, com jurisdição, conforme o caso, sobre a dōTERRA e/ou o Consultor de Bem-Estar.

Bem Relevante: Qualquer bem ou direito (1) correspondente e/ou relacionado ao Contrato e/ou correspondente e/ou direta ou indiretamente relacionado aos direitos e obrigações previstos no Contrato ou dele decorrentes, incluindo, sem se limitar a, Consultorias, contas de Clientes Preferenciais e Revendedores e/ou (2) correspondente e/ou relacionado às atividades do Consultor de Bem-Estar inerentes ou relacionadas ao Contrato (o que inclui, mas não se limita a, asparticipações societárias de quaisquer percentuais na Pessoa Jurídica Consultor de Bem-Estar e/ou os direitos e obrigações que lhe sejam inerentes e/ou relacionados).

Bônus: Valor pago pela dōTERRA ao Consultor de Bem-Estar no âmbito do e conforme o Planode Bonificação. Os Bônus, aplicáveis, conforme previsto no Plano de Bonificação, são: Bônus Poder de Três, Bônus Unilevel, Bônus de Fundos de Liderança e Bônus de Fundos Especiais Diamond, Bônus de Início Rápido e Bônus para Fundadores.

Bônus Primário: A soma de todos os valores pagos ao Consultor de Bem-Estar a título de Bônus Poder de Três, Bônus Unilevel, Bônus de Fundos de Liderança e Bônus de Fundos Especiais Diamond (não incluindo, portanto, os Bônus de Início Rápido e os Bônus para Fundadores).

Cadastrado: Vide definição de "Cadastrador".

Cadastrador: O Consultor de Bem-Estar responsável por disseminar a missão e os valores da dōTERRA, incentivando Pessoas a se tornarem Membros, por meio do seu respectivo cadastrojunto à dōTERRA. O Cadastrador é o Consultor de Bem-Estar indicado no respectivo Formulário de Cadastro do novo Membro. Um Cadastrador também pode ser um Patrocinador de outros Membros. Os termos "Cadastrar", "Cadastramento" e "Cadastrado" devem ser interpretadosconsoante a definição de Cadastrador.

Cadastramento: Vide definição de "Cadastrador".

Cadastramento Cruzado entre Empresas: Tentativa ou a prática, pelo Consultor de Bem- Estar, de cadastrar, solicitar, aliciar, incentivar, contribuir para, persuadir, induzir ou de qualquer formainfluenciar, direta ou indiretamente, por qualquer meio, outro Membro, bem como qualquer de seus respectivos Colaboradores, a se cadastrar, inscrever, adquirir Direitos Relevantes em, ouParticipar de qualquer oportunidade de negócio em outro modelo de negócio baseado em marketing multinível e/ou Cadastramento e patrocínio em moldes iguais ou similares ao praticado pela dōTERRA. Os termos "solicitar", "aliciar", "incentivar", "contribuir para", "persuadir", "induzir" e "influenciar" incluem, sem limitação: (1) iniciar ou manter comunicaçõescom a Pessoa em questão relativas a possível emprego, parceria, associação, sociedade ou oportunidade de negócio (incluindo, mas não limitado a, por meio de perguntas e respostas emfóruns ou chats online); (2) oferecer bônus ou compensação para estimular a Pessoa em questãoa terminar seu contrato com a dōTERRA e aceitar emprego, parceria, associação, sociedade ouoportunidade de negócio oferecido(a) por si ou por quaisquer terceiros, concorrentes da dōTERRA ou não; (3) indicar a Pessoa em questão a Colaboradores de quaisquer terceiros, concorrentes da dōTERRA ou não; ou (4) indicar Colaboradores de quaisquer terceiros,concorrentes da dōTERRA ou não, à Pessoa em questão.

Central de Atendimento: Significa, conjuntamente, os canais para comunicação com a dōTERRA indicados no Website da dōTERRA.

Centro de Retirada Expressa: Centro de Retirada Expressa da dōTERRA, cujo endereço encontra-se informado no Website da dōTERRA.

Classificação: Designações atribuídas ao Consultor de Bem-Estar para fins de elegibilidade aorecebimento de Bônus conforme o Plano de Bonificação, de acordo com os requisitos pré- definidos pela dōTERRA. As Classificações são: Consultor, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond e Presidential Diamond. As Classificaçõessão apuradas e determinadas mensalmente. O termo "Classificado" deve ser interpretado consoantea definição de "Classificação".

Cliente: Qualquer Pessoa que adquira os Produtos para uso próprio (seja esse uso pessoal ou no âmbito de suas atividades de negócio), incluindo, sem se limitar a, o Cliente Preferencial e o Cliente Varejista.

Cliente Preferencial: Uma Pessoa que tenha formalizado um Contrato de Cliente Preferencialcom a dōTERRA, a quem é permitida a compra de Produtos destinados a consumo próprio diretamente da dōTERRA a preços promocionais. Um Cliente Preferencialnão pode exercer qualquer atividade de

Consultoria e, portanto, não pode Cadastrar ou Patrocinar Pessoas e não é elegível a Bônus. No entanto, o Cliente Preferencial pode ganhar, conforme o volume de compras que realizar, Pontos de Fidelidade por meio do Programa de Fidelidade (LRP). As compras de Produtos do Cliente Preferencial são consideradas para finsde elegibilidade dos Consultores de sua Linha Ascendente ao recebimento de Bônus e/ou para fins de apuração do Bônus dos Consultores de sua Linha Ascendente. O Cliente Preferencial é Cadastrado e/ou Patrocinado porum Consultor de Bem-Estar.

Cliente Varejista: Uma pessoa que compre Produtos diretamente da dōTERRA a preço de varejo,por meio do MydōTERRA Showroom de um Consultor de Bem-Estar.

Código de Ética: conjunto de condutas éticas descritas na Cláusula 1C.

Colaborador: Com relação a uma Pessoa, qualquer um de seus empregados, prestadores deserviços, administradores, diretores, conselheiros, gerentes, mandatários, representantes, agentes, assessores, prepostos e contratados em geral. Para fins de clareza, os Consultores deBem-Estar, os Revendedores e os Clientes Preferenciais não são considerados Colaboradores da dōTERRA.

Consultor de Bem-Estar ou Consultor: Pessoa autorizada pela dōTERRA a realizar as atividades de Consultoria de forma autônoma e independente, e a comprar Produtos para consumo próprioou para Ações Gratuitas de Marketing, elegível para o recebimento de Bônus de acordo com os requisitos previstos no Plano de Bonificação, nos termos da Cláusula 5B, e para orecebimento de percentuais sobre os preços de Produtos (excluídos os fretes) vendidos pela dōTERRA a Clientes por meio do MydōTERRA Showroom do Consultor, nos termos da Cláusula 5C. Caso maisde uma Pessoa figure como segundo requerente de um cadastro de Consultor de Bem-Estaraprovado pela dōTERRA, a expressão "Consultor de Bem-Estar" se referirá aos segundos titulares em conjunto, ainda que cada segundo titular tenha, individualmente, os direitos e obrigações deum Consultor de Bem-Estar.

Consultoria: O negócio a ser executado pelo Consultor de Bem-Estar nos termos e limites deste Contrato, incluindo a divulgação dos Produtos (incluindo em suo MydōTERRA Showroom), e o Cadastramento e/ou Patrocínio de Membros.

Conta Multiplicadora: Significa uma conta de Consultor de Bem-Estar adicional criada por um Presidential Diamond nos termos da Cláusula 5B, item (iii), subitem f.

Conteúdo: Textos, gráficos, logotipos, áudio, vídeo, fotografias, software ou Propriedade Intelectual da dōTERRA que estejam contidos nos Materiais Publicitários Produzidos pela dōTERRA ou no Website da dōTERRA.

Conteúdo Permitido: Somente o Conteúdo (incluindo, entre outros, folhetos, panfletos, imagens,apresentações e vídeos) referido ou publicado no Website da dōTERRA ou empublicações oficiais da dōTERRA correspondentes ao Mercado Aberto em que o Consultor de Bem- Estar atue.

Contrato: Contrato celebrado entre a dōTERRA e o Consultor de Bem-Estar, formado a partir da aprovação, pela dōTERRA, da solicitação de cadastro realizada pela Pessoa interessada na atuação como Consultor de Bem-Estar. O Contrato compreende, conjuntamente, o Formulário de Consultor, e os termos e condições estabelecidos no Formulário de Consultor aplicáveis ao Consultor e este Termo de Condições e Políticas, bem como todos os demais formulários e documentos correlatos que venham a ser emitidos pela dōTERRA no âmbito e para os fins do Contrato, emitidos pelo Consultor de Bem-Estar em atendimento ao Contrato ou a pedido da dōTERRA no âmbito e para os fins do Contrato e/ou celebrados entre Consultor de Bem-Estar edōTERRA, no presente ou no futuro (como, por exemplo, o Termo de Transferência Permitida àPessoa Jurídica, nos termos da Cláusula 2F).

Contrato de Cliente Preferencial: Contrato formado a partir da aprovação, pela dōTERRA, da solicitação de cadastro realizada pela Pessoa interessada em se tornar um Cliente Preferencial. O Contrato de Cliente Preferencial compreende, conjuntamente, o Formulário de Cliente Preferencial e os termos e condições estabelecidos no Formulário de Cliente Preferencial aplicáveis ao Cliente Preferencial, bem como todos os demais formulários e documentos correlatos que venham a ser emitidos pela dōTERRA no âmbito e para os fins do Contrato de Cliente Preferencial, emitidos pelo Cliente Preferencial em atendimento ao Contrato de Cliente Preferencial ou a pedido da dōTERRA no âmbito e para os fins do Contrato e/ou celebrados entre Cliente Preferencial e dōTERRA, no presente ou no futuro.

Contrato de Revendedor: Contrato formado a partir da aprovação, pela dōTERRA, da solicitação de cadastro realizada pela Pessoa Jurídica interessada em se tornar um Revendedor.O Contrato de Revendedor, que compreende, conjuntamente, o Formulário de Revendedor e oTermo de Condições e Políticas de Revendedor, bem como todos os demais formulários e documentos correlatos que venham a ser emitidos pela dōTERRA no âmbito e para os fins do Contrato de Revendedor, emitidos pelo Revendedor em atendimento ao Contrato de Revendedorou a pedido da dōTERRA no âmbito e para os fins do Contrato e/ou celebrados entre Revendedore dōTERRA, no presente ou no futuro.

Controle: significa a titularidade, direta ou indireta, de direitos de sócio/acionista suficientes para assegurar, de maneira permanente, a maioria dos votos nas deliberações das reuniões e/ou assembleias de sócios/acionistas e o poder de eleger a maioria dos administradores, bem comoa direção das atividades sociais e/ou orientação do funcionamento dos órgãos de uma Pessoa, de forma direta ou indireta. Os termos ou expressões correlatos "Controlar", "Controlador","Controlada" ou "sob Controle comum" deverão ser interpretados consoante esta definição de "Controle".

Convenções: Significa feiras comerciais, exibições, eventos ou convenções dos quais o Consultor deBem-Estar pretenda participar, conforme estabelecido na, e nos termos da Cláusula 6E.

Créditos dōTERRA: O saldo na conta do Consultor de Bem-Estar, que é resgatável apenas emdinheiro e não pode ser usado para comprar Produtos.

CV ou Volume para Efeito de Bônus: Uma taxa interna estabelecida pela empresa para o cálculo

de bônus. Ela é uma tradução do PV para o real brasileiro.

Dado Pessoal: Todo e qualquer dado relacionado a pessoa natural, identificada ou identificável, incluindo, mas não limitado a, números identificativos, dados locacionais e/ou identificadores eletrônicos, quando estes estiverem relacionados a uma pessoa natural. Quando se referir ao Consultor de Bem-estar, o Dado Pessoal será entendido como qualquer Dado Pessoal de pessoanatural relacionada ao Consultor de Bem-estar, especialmente os dados informados por ele no momento de seu cadastro junto a dōTERRA.

Demanda: Todo e qualquer processo, procedimento, ação, autuação, reclamação ou reivindicação judicial, administrativa ou arbitral.

Direito ao esquecimento: Possibilidade de exclusão de todo e qualquer dado pessoal como,mas não se limitando a nome completo, CPF, telefone e endereço que possa ligar a pessoa do Consultor de Bem-Estar a dōTERRA.

Direito Relevante: Significa (1) todo e qualquer direito de propriedade/titularidade, posse, usufruto, uso, gozo, fruição e/ou equivalentes (tais como direitos e/ou prerrogativas de obtenção de ganhos, benefícios, recebimentos, favorecimentos e/ou vantagens de quaisquer naturezas, patrimoniais ou não) sobre ou com relação a determinado bem ou direito e/ou (2) todo e qualquer direito ou opção de adquirir determinado bem ou direito e/ou de adquirir ou exercer quaisquer direitos de propriedade/titularidade, posse, usufruto, uso, gozo, fruição e/ou equivalentes (tais como direitos e/ou prerrogativas de obtenção de ganhos, benefícios, recebimentos, favorecimentos e/ou vantagens de quaisquer naturezas, patrimoniais ou não) sobre ou com relação a tal bem ou direito.

Diretrizes Específicas Sobre Meios de Comunicação: Diretrizes específicas da dōTERRA para um Mercado Aberto que regulam o uso do Conteúdo Permitido em um formato específico. Devem ser observadas e estão publicadas no Website da dōTERRA e em publicaçõesoficiais dadōTERRA.

dōTERRA: significa, conjuntamente, a dōTERRA Cosméticos do Brasil Ltda., com sede na Cidade deSão Paulo, Estado de São Paulo, na Rua Conceição de Monte Alegre, nº 198, 12º andar, conjunto121, Cidade Monções, CEP 04563-060, inscrita no CNPJ sob o nº 22.092.327/0001-73 ("dōTERRA Brasil"), e a Lee River Holdings Limited, uma empresa constituída na Irlanda ("Lee River"). A LeeRiver promove a venda de Produtos globalmente por meio do Plano de Bonificação, e licencia oPlano de Bonificação e a rede de vendas a Afiliadas locais, incluindo a dōTERRA Brasil. Nos termos de referida licença, a dōTERRA Brasil tem o direito de promover a venda de Produtos noBrasil e pagar os Bônus no âmbito do Plano de Bonificação.

Equipe: Equipe composta por um Consultor de Bem-Estar, pelos Membros Patrocinados e pelosClientes Varejistas que integrem a sua Linha Descendente Direta.

EV: Vide definição de "Volume de Equipe".

FCPA: Foreign Corrupt Practices Act of 1977, lei federal dos Estados Unidos da América.

Formulário de Cadastro: significa, indistintamente, um Formulário de Consultor, um Formulário de Cliente Preferencial ou um Formulário de Revendedor.

Formulário de Cliente Preferencial: Formulário de cadastro impresso ou eletrônico preenchido e apresentado para formalizar um requerimento para se tornar Cliente Preferencial.Refere-se a uma relação jurídica diversa da descrita neste Termo de Condições e Políticas, sujeita e condiçõesgerais e políticas próprias e específicas.

Formulário de Consultor: Formulário de cadastro impresso ou eletrônico preenchido e apresentado para formalizar um requerimento de atuação como Consultor de Bem-Estar, observado o disposto na Seção 2. Uma vez aceito tal requerimento pela dōTERRA, o Formuláriofará parte do Contrato.

Formulário de Revendedor: Formulário de cadastro impresso ou eletrônico preenchido e apresentado para formalizar um requerimento para se tornar Revendedor. Refere-se a uma relação jurídica diversa da descrita neste Termo de Condições e Políticas, sujeita e condições gerais e políticas próprias e específicas.

Fundos de Liderança: Fundos que representam, em conjunto, 4% (quatro por cento) do VolumedōTERRA, sobre os quais o Consultor de Bem-Estar poderá ganhar Bônus de acordo como Plano de Bonificação. Os Fundos de Liderança são: Fundo de Empoderamento, Fundo de Liderança e Fundo Diamond.

Inativo: Com relação ao Consultor de Bem-Estar, aquele que não tenha adquirido Produtos nos12 (doze) meses anteriores a determinada data.

Insolvência: pedido, decretação ou aceitação de falência, pedido ou decretação de autofalência, pedido de recuperação judicial ou extrajudicial, homologação de plano de recuperação judicial,pedido de homologação judicial de plano de recuperação extrajudicial, liquidação judicial ou extrajudicial ou qualquer arranjo similar com ou concurso de credores e/ou qualquer outra modalidade similar que venha a ser definida pela Lei Aplicável.

Lei Anticorrupção: Lei nº 12.846/2013, seus respectivos decretos e regulamentos, conforme alterados de tempos em tempos.

Lei Aplicável: Qualquer lei, código, decreto, regulamento, exigência regulatória, regra, portaria, instrução, declaração, deliberação, resolução, decisão judicial, arbitral, ou administrativa, de qualquer Autoridade Governamental, incluindo, mas não limitado a, a Lei Anticorrupção e a LGPD.

Linha Ascendente: Conjunto de Consultores de Bem-Estar que estejam acima do Membro naestrutura da Organização.

Linha Descendente: Com relação a um Consultor de Bem-Estar, o conjunto de Clientes Varejistas que realizem compras por meio do MydōTERRA Showroom do Consultor e o conjunto dos Membros que tenham sido Cadastrados e/ou sejam Patrocinados por referido Consultor(primeiro nível da Linha Descendente ou Linha Descendente Direta), bem como aqueles que sejam Cadastrados ou

Patrocinados pelos Consultores de Bem-Estar do primeiro nível da Linha Descendente (segundo nível da Linha Descendente), e assim sucessivamente.

Linha Descendente Direta: Com relação a um Consultor de Bem-Estar, os Membros e Clientes Varejistas de sua Linha Descendente que o tenham sido Cadastrados ou sejam Patrocinados porreferido Consultor (conforme o caso), ou seja, os Membros e Clientes Varejistas do primeiro nível dasua Linha Descendente.

Linha Descendente Qualificada: Significa, com relação a um Cadastrador, um Cadastrado integrante da sua Linha Descendente Direta que atinge determinada Classificação. Para efeitosde determinação da Classificação do Cadastrador, cada Linha Descendente Qualificada deve estar vinculada a uma Linha Descendente Direta distinta do Cadastrador.

Listas Gerenciais: Listas de Membros, bem como todos os contatos gerados a partir de referidas listas e, ainda, qualquer parte de referidas listas que tenha sido customizada ou personalizada pela dōTERRA.

LGPD: significa a Lei nº 13.709/2018 e suas respectivas alterações e regulamentações, conforme alteradas de tempos em tempos.

LRP ou Programa de Fidelidade: Programa em que Membro pode realizar compras mensais de Produtos em determinadas quantidades, e que pode torná-lo elegível para receber Pontos de Fidelidade e Bônus aos Consultores de Bem-Estar, de acordo com o Plano de Bonificação.

Material Publicitário: Qualquer material ou artigo promocional e/ou de divulgação, em formato ousuporte físico ou digital, utilizado para divulgar e promover Produtos, Cadastrar e/ou PatrocinarMembros, que se refiram à dōTERRA, aos Produtos, ao Plano de Bonificação ou à Propriedade Intelectual da dōTERRA.

Materiais Publicitários Aprovados pela dōTERRA: Materiais Publicitários criados pelos Consultores de Bem-Estar e aprovados por escrito pela dōTERRA para o uso em um Mercado Aberto específico.

Materiais Publicitários Produzidos pela dōTERRA: Materiais Publicitários criados e distribuídos pela dōTERRA para o uso em um Mercado Aberto específico.

Meios Audiovisuais: Meios de comunicação, de telecomunicação ou telemáticos audiovisuaispara a transmissão, teletransmissão, difusão ou exibição do Conteúdo, e que não sejam os MeiosTelemáticos, tais como, por exemplo, a televisão, o rádio, o cinema e outros suportes para obrasou conteúdo audiovisual, ao vivo ou previamente captado ou gravado.

Meios Telemáticos: Meios de comunicação, de telecomunicação ou telemáticos relacionados à telefonia ou à tecnologia da informação, para a transmissão, teletransmissão, difusão ou exibição do Conteúdo, e que não sejam os Meios Audiovisuais, tais como, por exemplo, via e-mail, redessociais, aplicativos de comunicação, websites, telefonia, mensagens telefônicas etc.

Membro: significa, indistintamente, qualquer Pessoa cadastrada junto à dōTERRA como

Consultor de Bem-Estar, Cliente Preferencial ou Revendedor.

Mercado: Um Mercado Aberto ou um Mercado Fechado, indistintamente.

Mercado Aberto: Um país e/ou região geográfica, ou grupo de países e/ou regiões geográficas designados por escrito pela dōTERRA como oficialmente aberto(a) para a atuação do Consultorde Bem-Estar.

Mercado Fechado: Um país ou região geográfica que não integre um Mercado Aberto.

Mercadoria: Artigo que contenha Propriedade Intelectual da dōTERRA e que não seja um Artigode Vestuário, Meio Audiovisual, Material Publicitário Aprovado pela dōTERRA, Material Publicitário Produzido pela dōTERRA ou Meio de Comunicação Baseado em Computadores e Telefones. As Mercadorias incluem Materiais Publicitários criados com o propósito de ser vendidas direta ou indiretamente (a terceiros).

Movimentação Cruzada Entre Linhas: Tentativa ou a prática, pelo Consultor de Bem-Estar,de cadastrar, solicitar, aliciar, incentivar, contribuir para, persuadir, induzir ou de qualquer formainfluenciar, direta ou indiretamente, por qualquer meio, (1) outro Membro; ou (2) qualquer Pessoaque tenha sido um Membro nos 6 (seis) meses anteriores (ou no caso de um Consultor deBem-Estar com a Classificação Silver ou superior, dentro dos últimos 12 (doze) meses), a se cadastrar,inscrever, adquirir Direitos Relevantes em, ou Participar de outra Organização.

MydōTERRA Showroom: Significa o Website Replicado da dōTERRA criado automaticamente a partir da aprovação do cadastro do Consultor de Bem-Estar, para que ele possa divulgar Produtos a serem vendidos pela dōTERRA a Clientes.

M1: significa a primeira Conta Multiplicadora criada por um Presidential Diamond nos termos da Cláusula 5B, item (iii), subitem f.

M2: significa a segunda Conta Multiplicadora criada por um Presidential Diamond nos termos da Cláusula 5B, item (iii), subitem f.

Organização: Conjunto de Membros e Clientes Varejistas de uma Linha Descendente de umConsultor de Bem-Estar.

Orientações de Uso dos Produtos: Orientações, sugestões e recomendações relacionadas aos métodos de uso, segurança, eficácia ou benefícios dos Produtos.

OV: Vide definição de "Volume de Organização".

Parte Relacionada: com relação a uma Pessoa, (1) qualquer sócio ou acionista, Colaborador,ou Afiliada dessa Pessoa; (2) qualquer outra Pessoa que possua administradores comuns com aprimeira; (3) qualquer coligada de uma Parte Relacionada de tal Pessoa; (4) caso se trate de pessoa natural, seu cônjuge, companheiro em união estável e parentes em linha reta ou colateral até o 3º grau.

Participar: Significa, no tocante a uma Pessoa com relação a um bem ou direito, qualquer poder, vínculo, ligação ou relação entre tal Pessoa e tal bem que implique (1) o direito de propriedade/titularidade, posse, usufruto, uso, gozo, fruição e/ou equivalentes (tais como direitos e/ou prerrogativas de obtenção de ganhos, benefícios, recebimentos, favorecimentos e/ou vantagens de quaisquer naturezas, patrimoniais ou não), e/ou (2) o direito, o poder ou a prerrogativa de, ainda que não isoladamente, administrar, controlar, exercer influência sobre, restringir, vincular e/ou dispor do bem. Será, portanto, interpretado como Participar, exemplificativamente, o seguinte: deter propriedade, deter participação (incluindo, sem limitação, de natureza societária), investir em, administrar, envolver-se em, participar de, operar, financiar, controlar, garantir qualquer obrigação de, associar-se com, emprestar seu nome para, e/ouprestar quaisquer serviços ou dar consultoria com relação a ou em benefício do bem. O termo "Participação" deve ser interpretado consoante a definição de Participar.

Patrocinador: Um Consultor de Bem-Estar que seja designado como Patrocinador de outros Membros (os Patrocinados) em seus respectivos Formulários de Cadastro. O Patrocinador deverá, no âmbito da Consultoria, envidar esforços para capacitar seus Consultores Patrocinados para que operem suas respectivas Consultorias, bem como a missão, os valores e os preceitos éticosda dōTERRA. O Patrocinado é colocado na Linha Descendente Direta do Patrocinador. Ostermos "Patrocinar", "Patrocínio" e "Patrocinado" devem ser interpretados consoante a definição de Patrocinador.

PD1: Conta de Presidential Diamond principal de um Consultor de Bem-Estar que cria uma Conta Multiplicadora, nos termos da Cláusula 5B, item (iii), subitem f.

Pedido LRP: Um pedido individual de compra de Produtos realizado por um Membro.

Pedido Originador de Bônus: Um único pedido de compra de Produtos aos quais se atribua conjuntamente qualquer PV, devidamente realizado e pago por um Membro ou Cliente Varejista.

Pedido Qualificado: Um único Pedido ao qual se atribua conjuntamente 100 PVs ou mais em Produtos, devidamente realizado e pago por um Membro. Tal Pedido deve serenviado ao endereço principal registrado na respectiva conta de referido Membro mantida junto à dōTERRA ou retirado no Centro de Retirada Expressa. Um Pedido Qualificado canceladoou cujos Produtos sejam devolvidos resultará na obrigação de devolução dos valores pagos atítulo de Bônus com relação ao referido pedido.

Pessoa: Uma pessoa natural ou uma Pessoa Jurídica, indistintamente.

Pessoa Jurídica: Empresário individual, empresa individual de responsabilidade limitada, sociedade simples, sociedade em comandita por ações, sociedade limitada, associação, fundação, sociedade por ações, consórcio, sociedade em conta de participação, trust, partnership, outros tipos societários, ou outra entidade ou organização, nacional ou estrangeira, com ou sem personalidade jurídica, fundos e clubes de investimento, carteiras administradas, entidades de previdência privada complementar, entidades administradoras de recursos de terceiros ou qualquer outra entidade com inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, incluindo, ainda, quaisquer Autoridades Governamentais.

Plano de Bonificação: Plano de pagamento de valores ao Consultor de Bem-Estar com base na venda de Produtos pela dōTERRA a Clientes Varejistas que tenham comprado Produtos por meiodo MydōTERRA

Showroom do Consultor e aos demais Membros que tenham sido Cadastrados ou que sejam Patrocinados pelo Consultor de Bem-Estar, nos termos da Seção 5.

Pontos de Fidelidade: São concedidos como parte do Programa de LRP e podem ser utilizados como parte do pagamento (na proporçao de 70% do preço) na compra de Produtos designados pela dōTERRA. O Volume Pessoal (PV) e o Volume de Organização (OV) de compras realizadas por meio da utilização de Pontos de Fidelidade é gerado apenas na proporção do pedido paga em dinheiro (30%). Os Pontos de Fidelidade possuem validade de 12 (doze) meses.

Produtos: Quaisquer produtos que sejam comercializados pela dōTERRA.

Programa de Fidelidade: Vide definição de "LRP".

Promoção Indiscriminada: promoções realizadas pelo Consultor de Bem-Estar, em redes sociais ou por qualquer outro meio, de forma indiscriminada, oferecendo vantagens, benefícios, brindes,compensação, bônus ou qualquer forma de incentivo para que pessoas em geral se cadastrem como Membros. Não serão consideradas Promoções Indiscriminadas as promoções realizadasem reuniões presenciais ou virtuais, bem como em webinars ou lives em redes sociais, destinadasàquelas pessoas que estiverem participando de referidas reuniões, webinars ou lives.

Propriedade Intelectual da dōTERRA: Todos e quaisquer direitos de propriedade intelectualde titularidade da, e/ou requeridos (incluindo, mas não limitado a, por meio de pedidos de registro perante as Autoridades Governamentais competentes) pela, ou utilizados com o consentimentodo titular por meio de licença pela dōTERRA e/ou quaisquer de suas Afiliadas, incluindo, mas sem limitar-se a, direitos sobre patentes, direitos autorais, marcas registradas, nominativas, figurativas e/ou mistas, nomes de comércio, desenhos industriais, emblemas, símbolos, títulos e sinais distintivos, sinais de propaganda, métodos, desenhos, projetos, esboços, invenções, know-how(incluindo sigilos comerciais), slogans, design de produtos, processos de fabricação, domínios de Internet, modelos de utilidade e outros direitos de propriedade industrial e/ou intelectual, softwares e similares e os direitos de que trata a Lei 9.609/98 no tocante a softwares e similares,ou qualquer outra forma de propriedade intelectual legalmente passível de proteção, em qualquer jurisdição, estejam ou não registrados perante as Autoridades Governamentaiscompetentes.

PV: Vide definição de "Volume Pessoal".

Receptor: Consultor de Bem-Estar que recebe Listas Gerenciais, no todo ou em parte, da dōTERRA.

Revendedor: Uma Pessoa Jurídica autorizada a revender e utilizar os Produtos dōTERRA, cujaprincipal atividade seja a prestação de serviços (i.e. cuidados com a saúde, spas, salões de beleza etc.) ou, excepcionalmente, o comércio varejista, e que tenha formalizado um Contrato de Revendedor com a dōTERRA. O Revendedor pode comprar de Produtos diretamente dadōTERRA a preços de atacado para revendê-los aos clientes de seu estabelecimento. Um Revendedor não pode Cadastrar ou Patrocinar outros Membros, não tem um MydōTERRA Showroom e não participa do Plano de Bonificação. No entanto, o Revendedor pode ganhar, conforme o volume de compras que realizar,

Pontos de Fidelidade por meio do Programa de Fidelidade (LRP). As compras de Produtos realizadas pelo Revendedor são consideradas para fins de elegibilidade dos Consultores de sua Linha Ascendente ao recebimento de Bônus e/ou para fins de apuração do Bônus dos Consultores de sua Linha Ascendente. O Revendedor é Cadastrado e/ou Patrocinado por um Consultor de Bem-Estar.

Taxa de Cadastro: Valor não reembolsável pago pela Pessoa Titular da Conta à dōTERRA paraa análise e processamento de sua solicitação de cadastro como Consultor de Bem-Estar, conforme informada nos materiais oficiais dōTERRA vigentes à época.

Taxa de Prorrogação Anual: Valor pago pelo Consultor de Bem-Estar à dōTERRA anualmente, nadata de aniversário da vigência do Contrato do Consultor de Bem-Estar. A Taxa de ProrrogaçãoAnual permite à dōTERRA oferecer aos Consultores de Bem-Estar os canais de comunicação, materiais de apoio e informações de Produtos, programas da dōTERRA, políticase procedimentose outros assuntos correlatos e será aplicável conforme informada nos materiais oficiais dōTERRA vigentes à época.

Termo de Condições e Políticas: O presente documento, denominado Termo de Condições ePolíticas do Consultor de Bem-Estar.

Termo de Transferência Permitida à Pessoa Jurídica: Documento por meio do qual deverá será formalizada a Transferência Permitida à Pessoa Jurídica.

Transferência: Direta ou indiretamente, transferir, ceder, vender, transmitir, doar, permutar, arrendar, sublicenciar, dispor, ou de qualquer outra forma alienar (ainda que fiduciariamente) e/ou de qualquer forma instituir ônus sobre. O termo "Transferir" deverá ser interpretado consoante a definição de "Transferência".

Transferência Permitida à Pessoa Jurídica: Cessão e transferência, pela pessoa natural Titularda Conta do cadastro de Consultor de Bem-Estar à Pessoa Jurídica que pretende atuar comoConsultor de Bem-Estar, de todos os direitos e obrigações decorrentes da apresentação doFormulário de Consultor, nos termos da Cláusula 2E.

Tratamento: Quaisquer operações realizadas com Dados Pessoais, incluindo, mas não limitadasa, operações de coleta, produção, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, compartilhamento, distribuição, processamento, arquivamento, armazenamento, eliminação, avaliação ou controle da informação, modificação, comunicação, transferência, difusão ou extração.

Volume dōTERRA: A quantidade total de PV atribuído a todos os Consultores de Bem-Estar dōTERRA, em todos os mercados, em determinado período de referência, em decorrência decompras realizadas pelos próprios Consultores de Bem-Estar, bem como de compras realizadas pelos Clientes Preferenciais, Clientes Varejistas e Revendedores.

Volume de Equipe ou EV: A soma dos PVs dos Membros e Clientes Varejistas de uma Equipeem determinado período de referência.

Volume de Organização ou OV: Os PVs do Consultor de Bem-Estar mais os PVs de todos

osMembros de sua Organização em determinado período de referência.

Volume do Mercado Aberto: A soma dos PVs de todos os Membros em determinado MercadoAberto, em determinado período de referência.

Volume Pessoal ou PV: O valor em pontos dos Produtos comprados por Clientes Varejistas por meio do MydōTERRA Showroom e por Membros em determinado período de referência. O PV de um Consultor de Bem-Estar inclui pontos de Produtos vendidos pela dōTERRA aos Clientes Varejistas do Consultor de Bem-Estar. Nem todos os Produtos possuem um valor de PV a eles atribuído. *Nas compras de Produtos realizadas com Pontos de Fidelidade, o PV é gerado apenas na proporção do pedido paga em dinheiro (30%).O PV de um Produto estará claramente indicado no formulário de pedido de Produtos.

Website Aprovado pela dōTERRA: Um website criado pelo Consultor de Bem-Estar para a operação de sua Consultoria que tenha sido aprovado pela dōTERRA.

Website da dōTERRA: significa o website https://www.dōTERRA.com/BR/pt_BR, de titularidade da dōTERRA, bem como todos os demais websites e aplicativos de titularidade da dōTERRA e/ou de suas Afiliadas, por meio dos quais poderão ser acessados os serviços e conteúdos disponibilizados pela dōTERRA.

Website Replicado da dōTERRA: Um Website da dōTERRA (mydōTERRA.com) Disponibilizado ao Consultor de Bem-Estar para a operação de sua Consultoria.

***