

dōTERRA®EUROPE

Manual de Políticas

Secção 1: Introdução	2
Secção 2: Definições.....	2
Secção 3: Código de Ética.....	4
Secção 4: Inscrição como Distribuidor.....	5
Secção 5: Compra de Produtos	7
Secção 6: Política de Devolução de Produtos	8
Secção 7: Obrigações e Limitações de Vendas a Retalho	9
Secção 8: Inscrição ou Patrocínio de um Distribuidor.....	10
Secção 9: Política de Colocação, Mudança de Linha e Proibição de Movimento Transversal e Recrutamento Interempresarial	11
Secção 10: Plano de Compensação de Vendas.....	13
Secção 11: Alegações de Produto.....	21
Secção 12: Publicidade e Uso dos Direitos de Propriedade Intelectual da Empresa	22
Secção 13: Políticas para Lojas de Retalho, Vendas em Estabelecimentos de Serviços, Feiras e Exposições.....	27
Secção 14: Negócios Internacionais	29
Secção 15: Pagamento de Impostos	30
Secção 16: Reclamações de Responsabilidade pelos Produtos.....	31
Secção 17: Proteção de Dados e Uso Autorizados de Dados Pessoais do Distribuidor .	31
Secção 18: Limitações de Responsabilidade.....	33
Secção 19: Ação Disciplinar.....	34
Secção 20: Alterações ao Contrato.....	37
Secção 21: Sucessores e Reclamações	38
Secção 22: Diversos.....	39

Secção 1: Introdução

Este Manual de Políticas da dōTERRA® (Manual de Políticas) foi incorporado e integrado nos Termos e Condições do Acordo de Distribuidor (Wellness Advocate Agreement). Este Manual de Políticas, o Acordo de Distribuidor e qualquer Adenda Comercial aplicável constituem o Acordo integral (“Contrato”) entre a dōTERRA (“Empresa”) e o Distribuidor. O Contrato ou qualquer parte dele pode ser alterado pela Empresa de acordo com as disposições do Acordo de Distribuidor.

O incumprimento por parte do Distribuidor das disposições deste Manual de Políticas ou qualquer outro documento que compõe o Contrato entre a Empresa e o Distribuidor pode, a critério exclusivo da Empresa, ter uma ou várias das seguintes consequências: rescisão do Contrato de Distribuidor, perda do direito de patrocinar outros Distribuidores, perda do direito de receber um Bónus, perda do reconhecimento formal pela Empresa, e suspensão ou cessação de outros direitos e privilégios.

- A. Missão da dōTERRA: a dōTERRA tem como principal compromisso, a partilha dos benefícios dos óleos essenciais com Certificado de Pureza e Grau Terapêutico – Certified Pure Tested Grade (CPTG) na melhoria da qualidade de vida, através da:
1. Descoberta e desenvolvimento de produtos de óleos essenciais da mais alta qualidade através de uma sofisticada rede de botânicos, químicos, cientistas e profissionais de saúde altamente qualificados e experientes;
 2. Produção de produtos de óleos essenciais de acordo com os mais altos padrões de qualidade, pureza e segurança industrial;
 3. Distribuição dos nossos produtos através de Distribuidores que, trabalhando a partir de casa, apresentam, ensinam e vendem produtos dōTERRA; e
 4. Oferta de oportunidades educacionais para todos os interessados em aprender como os Óleos Essenciais com CPTG - Certificado de Pureza e Grau Terapêutico, podem ser usados para manter um estilo de vida saudável.
- B. Valores dōTERRA: a dōTERRA conduzirá os seus negócios de forma a ser uma influência positiva para o bem de cada pessoa, cliente, consultor, funcionário, fornecedor e parceiro com quem entre em contacto, da seguinte forma:
1. Operando os seus negócios com absoluta honestidade e integridade;
 2. Tratando todas as pessoas com gentileza e respeito;
 3. Conduzindo as nossas interações com outras pessoas com espírito de serviço e diligência;
 4. Trabalhando arduamente e administrando sabiamente o uso dos recursos da Empresa;
 5. Fomentando um bom ambiente de trabalho;
 6. Sendo grato pelo sucesso e reconhecendo os demais; e
 7. Sendo generoso com os menos afortunados na nossa comunidade e no mundo.

Secção 2: Definições

Ativo: Um Distribuidor que comprou produtos dōTERRA nos últimos 12 (doze) meses.

Taxa de Renovação Anual: Uma taxa que deve ser paga pelo Distribuidor à Empresa para renovar anualmente a sua Distribuição na data de aniversário da sua inscrição como Distribuidor.

Bónus: Remuneração (também designada por “comissões”) paga pela Empresa ao Distribuidor com base no volume de produtos vendidos pela Organização do Distribuidor após cumprir os requisitos do Plano de Compensação de Vendas da dōTERRA. Ver, Secção 10.

Adenda Comercial: Um documento suplementar ao Contrato de Distribuidor. Este documento deve ser preenchido e assinado por uma parceria, corporação ou outra entidade legal (ver Corporação) que se candidate a Distribuidor. A Adenda Comercial de Negócios deve listar todas as Pessoas que sejam sócios, acionistas, mandantes, agentes, beneficiários, diretores ou membros de uma Corporação.

Empresa: Empresa ou “dōTERRA” significa dōTERRA Global Limited. .

Crédito Corporativo: Crédito Corporativo é o saldo de contas a receber pelo Distribuidor. Este pode ser usado para comprar produtos ou pode ser reembolsado em dinheiro (Compare, Créditos de Produto).

Consultor: Classificação de um Distribuidor de nível um no Plano de Compensação de Vendas da Empresa.

Contrato: Acordo entre o Distribuidor e a Empresa que compreende este Manual de Políticas, o Acordo de Distribuidor e qualquer outra Adenda Comercial de Negócios.

Corporação: Qualquer entidade empresarial, tal como uma sociedade anónima, sociedade em nome coletivo, sociedade de responsabilidade limitada ou outra forma de organização empresarial legalmente constituída de acordo com as leis da jurisdição em que está constituída ou organizada.

Cliente: O termo “Cliente” significa a Pessoa que compra produtos, mas não participa no Plano de Compensações dōTERRA e inclui os Clientes Grossistas.

Relação de Distribuição: O termo relação de Distribuição é outro termo para definir o negócio de qualquer Distribuidor, representado pela relação contratual entre o Distribuidor e a Empresa.

Propriedade Intelectual dōTERRA: a Propriedade Intelectual dōTERRA significa toda a Propriedade Intelectual que a dōTERRA Holdings, LLC ou empresa afiliada alega possuir, ou reclama o direito de uso, incluindo, mas não limitado a marcas registadas, nomes comerciais, marcas de serviços, nomes de domínio e conteúdos de copyright de suas publicações, estejam registadas ou não nas autoridades governamentais relevantes.

Linha Descendente (Downline): Outro termo para Organização.

Inscrito: Um inscrito é um Distribuidor que foi recrutado / inscrito por um Recrutador.

Recrutador: Um Recrutador é um Distribuidor que inscreveu outro Distribuidor. É uma designação que qualifica um Distribuidor para as Classificações (Ranks) e os Fast Start Bonuses no Plano de Compensação de Vendas. Os Recrutadores acumulam a capacidade de identificar e patrocinar um novo Distribuidor dentro da sua Organização. Um Recrutador também pode ser o Patrocinador (compare, Patrocinador).

Mercado Local: Um único país ou um grupo de países que a Empresa designa.

Programa de Recompensa por Fidelidade: O Programa de Recompensa por Fidelidade - Loyalty Rewards Program (LRP) é um programa de pedidos de produtos através do qual um Distribuidor pode configurar entregas mensais automáticas de produtos dōTERRA, e qualificá-lo para receber Créditos de Produto ou outros benefícios definidos no Plano de Compensação de Vendas (Ver, Secção 10).

Mercado Local Aberto: Um país ou região geográfica designada por escrito pela Empresa como oficialmente aberto para o negócio da dōTERRA.

Organização: O grupo de Distribuidores e clientes patrocinados na cadeia de patrocínio direta e subsequente de um Distribuidor .

Pessoa: Pessoa física ou pessoa jurídica.

Manual de Políticas: Este documento que faz parte do Contrato.

Reclamações de Produtos: Reclamações relacionadas com a eficácia ou efeito dos produtos dōTERRA. As reclamações dos produtos são reguladas por leis e órgãos governamentais no país de origem da dōTERRA, incluindo a FAD - Food and Drug Administration, a Federal Trade Commission, ou outras entidades governamentais semelhantes na jurisdição do Distribuidor.

Créditos de Produto: Créditos de Produto são pontos não monetários que podem ser usados na compra de produtos designados pela Empresa. São concedidos como parte do Plano de Compensação de Fidelidade (LRP), ou a critério da Empresa, aos Distribuidores merecedores. Nenhum Volume Pessoal ou Volume Organizacional está associado ao reembolso de Créditos de Produto (Compare, Crédito Corporativo).

Classificações (Ranks): Designações (níveis) ganhos por e dados a um Distribuidor na estrutura do Plano de Compensação de Vendas, incluindo: Consultor, Gerente, Diretor, Executivo, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond, e Presidential Diamond.

Suportes de Venda (Sales Aid): Qualquer material, seja impresso fisicamente ou em formato digital, usado para a oferta ou venda de produtos da Empresa, recrutamento de potenciais Distribuidores e Clientes, ou formação de Distribuidores, que faça referência à Empresa, aos produtos da Empresa, ao Plano de Compensação de Vendas, ou à Propriedade Intelectual dōTERRA.

Patrocinador: Um Distribuidor que tem outro Distribuidor colocado diretamente por baixo dele / dela na sua Organização (Compare, Recrutador).

Distribuidor – Wellness Advocate (WA): Uma Pessoa que é um contratante independente autorizado pela Empresa para comprar e vender produtos, recrutar outros Distribuidores, e receber compensações de acordo com os requisitos do Plano de Compensações de Vendas. A relação de um Distribuidor com a Empresa é regida pelo Contrato. É possível incluir mais de uma pessoa num direito de distribuição como co-requerente. Nestes casos o 'Distribuidor' refere-se a todas as Pessoas coletivamente, ainda que cada Pessoa individualmente tenha todos os direitos e obrigações de um Distribuidor.

Acordo de Distribuidor: Formulário, seja em formato impresso ou eletrónico, para se tornar um Distribuidor com os termos e condições que, após aceitação pela Empresa, faz parte do Contrato entre o Distribuidor e a Empresa.

Cliente Grossista: Um Cliente Grossista é uma Pessoa que compra os produtos com desconto. O cliente grossista não participa nem recebe compensações através do Plano de Compensações dōTERRA. No entanto pode ganhar descontos sobre os produtos através do Programa de Recompensa por Fidelidade da dōTERRA, de acordo com o volume.

Acordo de Cliente Grossista: Formulário de Inscrição e Acordo, seja em formato impresso ou eletrónico, para se tornar Cliente Grossista.

Hospital: Qualquer hospital, centro de saúde ou de tratamento médico, lar de idosos, centro de convalescença ou instituição ou local similar.

Secção 3: Código de Ética

A dōTERRA espera e requer que a sua força de vendas independente se guie em conformidade com os mais altos padrões de conduta ética. Os Distribuidores da dōTERRA devem praticar o seguinte comportamento ético ao apresentar e representar a Empresa e os seus produtos a outras pessoas. Qualquer violação das normas de comportamento contidas neste Manual de Políticas, incluindo no Código de Ética, podem sujeitar o Distribuidor a medidas disciplinares por parte da Empresa conforme a gravidade da infração. As seguintes diretrizes ajudam a assegurar um padrão uniforme de excelência em toda a organização dōTERRA. Todos os Distribuidores devem:

- A. Ser respeitadores com todas as pessoas ao conduzir negócios relacionados com a dōTERRA.
- B. Guiar-se a si próprio e as suas atividades de negócios de forma ética, moral, legal e financeiramente honesta. Os Distribuidores não devem envolver-se em atividades e comportamentos que possam trazer desrespeito ou constrangimento para a dōTERRA, seus membros corporativos, seus colaboradores, eles próprios ou outros Distribuidores.
- C. Abster-se de fazer declarações negativas ou depreciativas sobre outras empresas, seus funcionários ou seus produtos.
- D. Abster-se de fazer declarações negativas ou depreciativas sobre outros Distribuidores dōTERRA.
- E. Ser verdadeiro nas suas declarações sobre os produtos dōTERRA. Não faça qualquer tipo de afirmação ou declaração exagerada de que os produtos dōTERRA irão curar, tratar ou prevenir qualquer doença ou qualquer diagnóstico, terapêutico ou curativo.
- F. Apoiar e incentivar os clientes de forma a garantir que a sua experiência com a dōTERRA é significativa e gratificante. Um Distribuidor deve oferecer apoio e formação adequada a todos aqueles que patrocina ou sejam membros da sua Organização.
- G. Apresentar e representar com precisão o Plano de Compensações de Vendas da dōTERRA. Ser honesto ao explicar os ganhos de acordo com o Plano de Compensações de Vendas. Os Distribuidores não devem usar os seus próprios ganhos como referência de possível sucesso, ou usar os pagamentos de compensação como materiais de marketing.
- H. Obedecer a todas as políticas e procedimentos da dōTERRA conforme constam atualmente neste Manual de Políticas e outros documentos anexos ao Contrato, e conforme venham a ser alterados no futuro.

Secção 4: Inscrição como Distribuidor

Os relacionamentos mais valiosos da dōTERRA são os relacionamentos com os Distribuidores. A Empresa tem um enorme prazer em associar-se aos Distribuidores para apresentar e oferecer os seus produtos e oportunidades, que podem mudar a vida das pessoas.

- A. **Inscrição como Distribuidor.** Para se inscrever como Distribuidor dōTERRA cada candidato deve:
 - 1. Pagar uma taxa de inscrição não reembolsável no valor de €20,00, sem IVA incluído, que cobre os custos da Empresa em fornecer ao Distribuidor todos os materiais de apoio e informações necessárias sobre os produtos e serviços, programas, políticas e procedimentos da Empresa, e outros assuntos relacionados;
 - 2. Apresentar o Acordo de Distribuidor devidamente preenchido;
 - 3. Ser maior de idade e capaz legalmente para celebrar o Contrato.
- B. **Inscrições Imprecisas.** Uma inscrição para Distribuidor incompleta, incorreta ou fraudulenta, será considerada inválida desde o início.
- C. **Efeito Vinculativo de um Membro de uma Relação de Distribuição.** Quando houver uma ou mais Pessoas que façam parte de uma relação de Distribuição como co-requerentes, a ação, consentimento ou aceitação por parte de uma delas vincula as restantes partes da relação de Distribuição.
- D. **Obrigação de Manter Informação Atualizada.** Para assegurar que a Empresa tem as informações atualizadas, o Distribuidor deve informar a Empresa sobre alterações nos formulários e anexos submetidos. As alterações propostas às informações pessoais devem ser submetidas através de um novo Acordo de Distribuidor ou Adenda Comercial com a palavra “Alteração” escrita no topo. Todas as partes da Distribuição devem assinar o acordo alterado antes de o submeterem à Empresa.

- E. Adenda Comercial.** Uma Corporação pode tornar-se num Distribuidor da dōTERRA ao submeter uma Adenda Comercial (Business Application Addendum), cópias verdadeiras e corretas dos documentos de formação, juntamente com outros documentos relacionados que a Empresa solicite. O funcionário, agente ou representante autorizado irá assinar o Contrato de Distribuidor. A inscrição de uma Organização não pode ser feita online. Os hospitais não poderão ser inscritos sem autorização escrita dos departamentos jurídico e de compliance.
- F. Termo e Renovação do Contrato.** O prazo de vigência do Contrato é de um (1) ano a contar da data da submissão da inscrição à dōTERRA. A menos que o Distribuidor notifique a Empresa da sua intenção de não renovar, ou a menos que o Contrato seja rescindido pela Empresa ou pelo Distribuidor, o Contrato é automática e anualmente renovado na data de aniversário da sua inscrição. O Distribuidor concorda em pagar uma Taxa de Renovação Anual antes ou na data de aniversário da sua inscrição. O Distribuidor aceita e autoriza a Empresa a cobrar automaticamente no cartão de crédito armazenado pela Empresa, um montante no valor de €15, sem IVA incluído, por ano, na data de aniversário, para renovação do Contrato. Um Distribuidor que não tenha uma Linha Descendente (Downline) na data da renovação será renovado como Cliente Grossista, e concorda em estar sujeito ao Formulário de Acordo de Cliente Grossista. A Empresa pode optar por adicionar a Taxa de Renovação Anual ao próximo pedido de produto. A Taxa Anual de Renovação permite à Empresa fornecer ao Distribuidor os materiais de apoio e informações necessárias sobre produtos e serviços, programas, políticas e procedimentos da Empresa e assuntos relacionados. A Taxa Anual de Renovação também cobre os custos de todas as correspondências diretas da Empresa.
- G. Proibição de Interesses Simultâneos em Relações de Distribuição.** Um Distribuidor não pode ter um interesse benéfico simultâneo ou ser um co-requerente em mais do que uma relação de Distribuição ou possuir simultaneamente um interesse benéfico numa conta de Cliente Grossista. Um interesse benéfico inclui, mas não se limita a, qualquer interesse de propriedade; quaisquer direitos a benefícios presentes ou futuros, financeiros ou outros; direitos de compra a preços grossistas; reconhecimento; ou outros benefícios tangíveis ou intangíveis associados a uma relação de Distribuição ou Cliente Grossista. Os cônjuges legalmente casados devem fazer parte da mesma relação de Distribuição e não podem ter mais do que uma relação de Distribuição ou simultaneamente deter um interesse benéfico numa conta de Cliente Grossista entre eles. Um empresário não pode ter uma relação de Distribuição em nome da empresa e uma relação de Distribuição separada ou simultaneamente deter um interesse benéfico numa conta de Cliente Grossista em nome próprio ou de outra empresa. Uma exceção a esta regra é a Conta Presidential Diamond Multiplier. Ver, Secção 10.B.
- H. Relação de Contratante Independente entre o Distribuidor e a Empresa.** Um Distribuidor é um contratante independente e não um funcionário, agente, parceiro, representante legal ou franqueado da dōTERRA. Um Distribuidor não está autorizado e não incorrerá em qualquer dívida, despesa ou obrigação, nem abrirá qualquer conta bancária em prol de, para, ou em nome da dōTERRA. Os Distribuidores têm o direito de determinar o seu próprio horário de trabalho e de controlar a maneira e os meios pelos quais operam os seus negócios dōTERRA, ficando sempre sujeitos ao cumprimento do Contrato. Os Distribuidores são os únicos responsáveis pelo pagamento de todas as despesas em que incorram, incluindo, entre outras, viagens, alimentação, alojamento, secretariado, escritório, chamadas de longa distância e outras despesas. Os Distribuidores são pessoalmente responsáveis por quaisquer impostos e deveres exigidos por lei, incluindo imposto sobre o rendimento, contribuições para a Segurança Social e a cobrança e pagamento adequados do IVA sobre vendas e Bónus e devem manter todos os registos que sejam necessários para assegurar a avaliação e pagamento adequados de tais impostos e deveres. Os Distribuidores não são considerados como funcionários da Empresa para fins fiscais ou direitos laborais, e reconhecem e concordam que a Empresa não é responsável por reter e não deve reter ou deduzir dos Bónus impostos de qualquer tipo, a menos que tal retenção seja legalmente exigida. Os Distribuidores estão vinculados por todos os acordos de cobrança e remessa de impostos sobre vendas entre a Empresa, todas as jurisdições fiscais apropriadas e todas as regras e procedimentos relacionados.

I. **Reconhecimento da dōTERRA.** A Empresa pode optar por reconhecer os Distribuidores em eventos selecionados e em várias publicações, incluindo convenções e revistas. O reconhecimento será baseado em critérios e padrões adotados e alterados, periodicamente, pela Empresa. A Empresa normalmente reconhecerá os Distribuidores que alcançaram o mais elevado nível de classificação em pelo menos três dos doze meses mais recentes, exceto se alcançarem a Classificação pela primeira vez.

Secção 5: Compra de Produtos

- A. **Não é Exigida a Compra de Produtos.** Uma Pessoa não é obrigada a comprar qualquer produto para se tornar ou continuar como Distribuidor ou Cliente da dōTERRA.
- B. **Autorização para Revenda de Produtos dōTERRA.** Apenas os Distribuidores podem comprar produtos no site da dōTERRA para revenda.
- C. **Proibida a Compra de Produtos Apenas para Ganhar Bónus.** A oportunidade dōTERRA é construída sobre as vendas a retalho para o consumidor final. A Empresa incentiva os Distribuidores a comprar apenas inventários que o Distribuidor e respetiva família utilizem para consumo próprio, ou como suporte de venda ou revenda para outras pessoas para seu consumo final. É proibida a compra de produtos unicamente para fins de Bónus. Os Distribuidores não têm permissão para comprar um inventário em quantidades que ultrapassem excessivamente o que se espera que seja revendido, usado como suporte de vendas ou consumido dentro de um período de tempo razoável. A Empresa reserva-se o direito de limitar a quantidade de compras que o Distribuidor pode fazer se, a seu exclusivo critério, acreditar que essas compras têm como único objetivo a qualificação para Bónus e não o consumo ou revenda. Paralelamente, a Empresa reserva-se o direito de recuperar os Bónus pagos se confirmar que estes foram gerados sobre vendas que a Empresa considera como vendas em violação do Contrato.
- D. **Uso do Cartão de Crédito.** Os Distribuidores são fortemente desencorajados a usar os seus próprios cartões de crédito para comprar produtos para outro Distribuidor ou para um Cliente. Os Distribuidores estão proibidos de usar os seus próprios cartões de crédito para comprar produtos para outro Distribuidor ou para um Cliente que esteja inscrito na Empresa há menos de 30 (trinta) dias. Os Distribuidores não podem fazer um pedido de produto usando o cartão de crédito de outra pessoa sem a permissão por escrito do proprietário do cartão de crédito. Nas raras circunstâncias em que é necessário comprar um produto para outro Distribuidor ou Cliente, a Empresa deve receber permissão por escrito do Distribuidor ou Cliente para quem a encomenda do produto está a ser realizada. A não apresentação de tal permissão a pedido da Empresa pode resultar no cancelamento da venda, perda de Bónus resultantes da venda e outras medidas disciplinares, conforme descrito na Secção 19.
- E. **Proibida a Reembalagem.** Os Distribuidores não podem imprimir as suas próprias etiquetas ou reembalar produtos dōTERRA. Os produtos devem ser vendidos apenas na sua embalagem original. Por exemplo, os Distribuidores não podem revender partes individuais de um kit separadamente da embalagem original do kit, a menos que a Empresa tenha estabelecido um preço por grosso para a parte individual. Da mesma forma, os Distribuidores não podem anunciar o uso de óleos dōTERRA como ingredientes para produtos não dōTERRA, tais como componentes de um produto separado ou ingredientes em receitas de alimentos, sem o consentimento por escrito da Empresa. O uso do nome dōTERRA por um Distribuidor é regido pela Secção 12 deste Manual de Políticas.
- F. **Taxas de Pagamento Desonroso.** Os Distribuidores são responsáveis por reembolsar a Empresa pelo custo de reapresentação de pagamentos ou pela obtenção de pagamentos dos Distribuidores que são devolvidos à Empresa por insuficiência de fundos
- G. **Pontos de Recolha (Will Call Orders).** Na eventualidade de o Distribuidor não proceder à recolha da encomenda num Ponto de Recolha, no prazo máximo de 20 (vinte) dias após o pedido, a Empresa pode proceder ao seu envio para o Distribuidor. Nestes casos, a Empresa avaliará os custos de

tal envio como se a encomenda tivesse sido originalmente colocada como uma encomenda a ser expedida. O prazo de recolha varia de acordo com o Mercado Local. Por favor, consulte Centro de Pontos de Recolha (Will Call Center) onde o produto foi encomendado.

Secção 6: Política de Devolução de Produtos

A. Devolução de Produtos no Prazo de 30 (trinta) Dias.

1. A dōTERRA reembolsará 100% (cem por cento) do preço de compra (mais o imposto aplicável se previamente pago) dos produtos “Atualmente Comercializáveis” que forem devolvidos por um Distribuidor ou Cliente dentro de 30 (trinta) dias da entrega. Os Distribuidores têm os mesmos direitos de reembolso de 30 (trinta) dias que os clientes de retalho e os termos de reembolso completos são aqui estabelecidos.
2. A dōTERRA fornecerá um Créditos de Produto de 100% (cem por cento) do preço de compra (mais imposto aplicável se previamente pago) ou um reembolso de 90% (noventa por cento) do preço de compra (mais imposto aplicável se previamente pago) sobre produtos não “Atualmente Comercializáveis” (consulte a Secção 6.D.) que sejam devolvidos por um Distribuidor ou Cliente dentro de 30 (trinta) dias da entrega, menos despesas de envio e Bónus pagos.

B. Devoluções entre 31 (trinta e um) e 90 (noventa) Dias Após a Compra. A partir de 31 (trinta e um) dias e até 90 (noventa) dias após a data de compra, a dōTERRA concederá um Créditos de Produto de 100% (cem por cento) ou um reembolso de 90% (noventa por cento) do preço de compra (mais imposto aplicável se previamente pago) em produtos “Atualmente Comercializáveis” devolvidos por um Distribuidor ou Cliente, menos despesas de envio e Bónus pagos.

C. Devoluções entre 91 (noventa e um) Dias a 1 (um) Ano Após a Compra. Após 91 (noventa e um) dias e até 12 (doze) meses a partir da data de compra, a dōTERRA concederá um Créditos de Produto de 90% (noventa por cento) ou um reembolso de 90% (noventa por cento) do preço de compra (mais o imposto aplicável se previamente pago) sobre produtos “Atualmente Comercializáveis” devolvidos por um Distribuidor ou Cliente, menos despesas de envio e Bónus pagos (exclui ofertas por tempo limitado e itens vencidos).

D. Definição de “Atualmente Comercializável” (Currently Marketable). Os Produtos e os Suportes de Venda serão considerados “Atualmente Comercializáveis” se cada um dos seguintes elementos for satisfeito: 1) não foram usados; 2) a embalagem e a rotulagem não foram alteradas ou danificadas; 3) os produtos entregues selados ou embalados com invólucro protetor mantém a sua embalagem original.; 4) o produto e a embalagem estejam em condições razoáveis que possibilite a sua colocação no mercado e venda a preço integral; 5) o produto está dentro da validade; e 6) o produto contém a rotulagem dōTERRA atual. Paralelamente, para os fins da Secção 6.B e Secção 6.C acima, os produtos não serão considerados “Atualmente Comercializáveis” se a Empresa divulgar antes da compra que os produtos são sazonais, descontinuados, ofertas por tempo limitado ou produtos promocionais especiais não sujeitos à Política de Devolução.

E. Devolução de Produtos Danificados ou Enviados Incorretamente. Todos os produtos devolvidos que tenham sido enviados incorretamente ou recebidos pelo Distribuidor ou Cliente em condições danificadas, serão trocados e reembolsados pela dōTERRA. Tais produtos devem ser devolvidos no prazo de 15 (quinze) dias após a entrega. Sempre que possível, os produtos devolvidos serão substituídos por produtos não danificados. No entanto, quando uma troca não for viável, a Empresa reserva-se o direito de emitir um reembolso para o valor dos produtos trocados.

F. Obrigação de Manter o Número da Ordem de Venda. O número da ordem de venda original da fatura deverá ser mantido pelo Distribuidor e deverá estar incluído no pedido de reembolso. Este número permite à Empresa recuperar corretamente os Bónus aplicáveis aos produtos devolvidos.

- G. Devolução de Kits .** Os produtos adquiridos como parte de um kit ou embalagem devem ser devolvidos com o kit completo.
- H. Alternativas de Reembolso.** A forma de reembolso será baseada nos procedimentos de pagamento no Mercado Local e na forma original de pagamento. Os reembolsos só serão pagos ao pagador original.
- I. Procedimento de Devolução.** Para obter um reembolso relativo a produtos ou Suportes de Vendas devolvidos, um Distribuidor deve cumprir os seguintes procedimentos:
1. Antes de proceder à devolução da encomenda à Empresa, deve obter um número de Devolução. Este número pode ser obtido por telefone ou por escrito, e a devolução da encomenda tem de ser acompanhada pelo número do Distribuidor.
 2. A Empresa fornecerá ao Distribuidor os procedimentos e locais adequados para a devolução dos produtos ou suportes de vendas. Todas as despesas de envio da devolução serão suportadas pelo Distribuidor.
 3. Este procedimento de devolução / reembolso pode variar em jurisdições onde diferentes exigências de recompra são impostas por lei. As leis aplicáveis podem ditar os termos da política de reembolso. Os procedimentos de devolução / reembolso da dōTERRA não afetam os direitos estatutários do Distribuidor.
- J. Direito da Empresa em Recuperar Bónus Não Recebidos.** Os Bónus são pagos aos Distribuidores com base na compra de produtos da Empresa por Clientes ou por membros da Linha Descendente da sua Organização. Quando os produtos são devolvidos, a Empresa tem o direito de recuperar os Bónus que foram pagos com base na compra dos produtos que foram devolvidos. A Empresa pode recuperar esses Bónus exigindo ao Distribuidor o pagamento direto à Empresa, ou pode reter o montante do Bónus do pagamento de Bónus futuros.
- K. Devolução de Suportes de Vendas Personalizados.** Os Suportes de Vendas Personalizados não são suscetíveis de devolução ou reembolso, exceto os Suportes de Vendas personalizados com erros de impressão. Esses suportes de vendas devem ser devolvidos no prazo de 30 (trinta dias) e em conformidade com a Política de Devolução de Produtos.
- L. Devolução de Débitos de Cartão de Crédito.** Os Distribuidores devem proceder à devolução dos produtos de acordo com as políticas de troca e devolução dos produtos da Empresa, em vez de fazer um exorno no cartão de crédito. Quando ocorrerem devoluções de débitos, a Empresa tem o direito de recuperar os Bónus que foram pagos com base nos produtos associados à devolução de débito no cartão de crédito.
- M. Formação.** Caso o Distribuidor suporte todas as despesas relativas a uma Formação fornecida pela Empresa e não fique satisfeito com a mesma, pode solicitar à Empresa o reembolso das despesas (menos ajudas de custo) dentro de 14 (catorze) dias da data da formação.

Secção 7: Obrigações e Limitações de Vendas a Retalho

- A. Garantia de Reembolso.** As Leis Portuguesas de defesa do consumidor exigem que um Distribuidor que tenha vendido um produto a um cliente de retalho, forneça uma garantia de reembolso de 14 (catorze) dias. Isto significa que o Distribuidor deve, por qualquer razão e a pedido, reembolsar integralmente o preço de compra ao cliente. O cliente deve solicitar o reembolso no prazo de 14 (catorze) dias após a entrega e devolver os produtos. As condições de reembolso integral estão indicadas no recibo de compra fornecido pela dōTERRA para uso dos Distribuidores, que devem familiarizar-se com esses termos e vender produtos apenas nesses termos.

A Empresa incentiva os Distribuidores a honrar um pedido de reembolso ou troca de produto mesmo que este seja feito mais de 14 (catorze) dias após a entrega. A Empresa apoia esta política fornecendo a sua vasta Política de Devolução de Produtos, que se encontra na Secção 6.

B. Obrigação de Apresentar Recibos de Venda. No momento da venda, os Distribuidores são obrigados a entregar ao cliente um recibo de venda .

1. A frente do recibo de venda deve ser preenchida e incluir os itens encomendados, a quantidade de venda e o nome, endereço e número de telefone do cliente.
2. O verso do recibo de venda deve ser preenchido de forma a incluir a data da venda, o nome do Distribuidor, o endereço e o número de telefone comercial.
3. Os Distribuidores devem manter cópias de todos os recibos de venda em arquivo por pelo menos 7 (sete) anos. O valor do imposto sobre vendas recolhido deve ser registado no formulário de recibo de venda.

Secção 8: Inscrição ou Patrocínio de um Distribuidor

- A. Dever de Aceitar Responsabilidades Contratuais.** Antes de um Distribuidor poder agir como um Recrutador ou Patrocinador, deve cumprir todos os requisitos e aceitar todas as responsabilidades descritas no Contrato.
- B. Posicionamento.** Um Distribuidor pode indicar Pessoas como candidatos a Distribuidores à Empresa. Um candidato que se torne um Distribuidor é posicionado na Organização do Recrutador listado no Formulário de Acordo de Distribuidor (Wellness Advocate Agreement Form).
- C. Formação e Apoio à Organização.** Para ser um Recrutador ou Patrocinador de sucesso, um Distribuidor deve assumir obrigações de formação e apoio aos Distribuidores da sua Organização. O sucesso de um Distribuidor resulta apenas da venda sistemática de produtos da Empresa a clientes de retalho e da venda de produtos de outros Distribuidores dentro da sua Organização.
- D. Mercados Locais Abertos.** Um Distribuidor tem autorização para recrutar ou patrocinar outros Distribuidores apenas em Mercados Locais Abertos. Consulte a Secção 14.
- E. Como tornar-se um Recrutador ou Patrocinador de Sucesso.** Para tornar-se um Recrutador ou Patrocinador e líder de sucesso, um Distribuidor deve desempenhar as seguintes responsabilidades:
1. Dar regularmente formação, incentivo e orientação sobre vendas e organização à sua Organização. Um Recrutador ou Patrocinador deve manter contacto com todos os elementos da sua Organização e estar disponível para responder a questões. Se, na sua Organização, existir um líder de alta classificação, as comunicações com pessoas da organização desse líder de alta classificação devem sempre passar por este;
 2. Envidar os melhores esforços para assegurar que todos os Distribuidores da sua Organização compreendem e cumprem adequadamente os termos e condições do Contrato e as leis e regulamentos nacionais e locais aplicáveis;
 3. Intervir em quaisquer litígios que possam surgir entre um cliente e qualquer elemento da sua Organização e tentar resolver o litígio de forma rápida e amigável;
 4. Dar formação para garantir que a venda de produtos e as reuniões de oportunidade realizadas pela Organização ocorrem em conformidade com o Contrato e no cumprimento de quaisquer leis e regulamentos aplicáveis;
 5. Resolver prontamente quaisquer disputas entre o Distribuidor, outros Distribuidores, e a Organização do Distribuidor; e
 6. Responder a comunicações dentro de um período de tempo razoável e sensibilizar os Distribuidores por si recrutados e patrocinados, para as Políticas da Empresa.

F. Dever de Cuidado do Recrutador e Patrocinador. Recrutadores e Patrocinadores têm a responsabilidade, o dever e a obrigação de assegurar que as suas ações ou omissões não causem ou resultem em perda, dano ou constrangimento para nenhum elemento na sua Organização ou na Empresa, e devem agir imediatamente para retificar qualquer perda, dano ou constrangimento.

No momento da inscrição, os Recrutadores devem garantir que aqueles que se inscrevem são informados sobre quem será o seu Recrutador. Os Distribuidores não devem deixar a atribuição da inscrição de um novo Distribuidor para sua Linha Ascendente (Upline) ou outra pessoa.

G. Realinhamento de Toda ou Parte de uma Organização. A Empresa reserva-se o direito de transferir ou realinhar uma Organização, ou partes dela, de Recrutadores ou Patrocinadores que violem os termos deste Manual de Políticas ou que cometam, ou estejam envolvidos em condutas de moral duvidosa, conforme determinado pela Empresa a seu exclusivo critério. Nada neste documento exige que a Empresa tome qualquer medida, nem renúncia a quaisquer direitos, adiando ou recusando fazê-lo.

Exemplos de conduta de moral duvidosa podem incluir, mas não se limitam a: propostas de natureza sexual ou contacto físico indesejado, falha no pagamento de dívidas, falência, dano físico, prejuízo ou abuso, roubo e interferência nas relações familiares.

A Empresa deverá informar qualquer Recrutador ou Patrocinador cuja Organização esteja sendo transferida ou realinhada, com uma antecedência de 30 (trinta) dias.

H. Inscrição de um Cliente Grossista. Um Distribuidor também pode apresentar clientes à empresa. Estes podem inscrever-se como Clientes Grossistas, mas não participam no sistema de negociação. O Distribuidor pode ser remunerado de acordo com o plano de compensação para produtos adquiridos por Cliente Grossistas apresentados por si. O Distribuidor deve estar ciente de que, para inscrever um Cliente Grossista na dōTERRA, este deve:

1. Pagar uma taxa de inscrição não reembolsável no valor de €20.00, sem IVA incluído.
2. Enviar um Formulário de Inscrição de Cliente Grossista devidamente preenchido para a Empresa; e
3. Ter idade legal no seu local de residência e ser legalmente competente para celebrar o Acordo de Cliente Grossista.

Os hospitais não podem ser Clientes Grossistas sem autorização por escrito dos departamentos jurídico e de *compliance*.

Secção 9: Política de Colocação, Mudança de Linha e Proibição de Movimento Transversal e Recrutamento Interempresarial

A. Posicionamento Inicial. No momento em que um novo Distribuidor procede à inscrição, o seu Recrutador pode posicioná-lo em qualquer parte da sua Organização.

B. Alterações de posicionamento após a inscrição.

1. Dentro de 10 (dez) dias da inscrição de um novo Distribuidor, o Recrutador pode mudar o posicionamento do novo Distribuidor apenas uma vez, para qualquer lugar dentro da sua Organização (ou seja, não para fora da Organização do Recrutador), sujeito à aprovação da Empresa.
2. Decorrido o período de tempo acima descrito, um Distribuidor ocupa a sua posição final e a Empresa, por norma, não aprovará pedido de posicionamento de outras posições numa Organização.

- a. Outras alterações de posição são raras e devem ser especificamente aprovadas por escrito pelo Comité de Exceções da Empresa.

- b. Antes de autorizar uma alteração de posição, a Empresa considerará, para além de outros fatores, os seguintes:
- i. Se o Distribuidor que seria movido não esteve ativo pelo menos nos últimos seis meses (dois meses tratando-se de um Escalão Silver ou superior)
 - ii. Se o Distribuidor a ser movido obtém o consentimento escrito por parte dos Recrutadores que estão situados três níveis acima do Distribuidor, e dos Patrocinadores, que estão situados sete níveis acima do Distribuidor.
 - iii. Se a alteração causará um avanço de escalão,
 - iv. Se a alteração irá provocar uma alteração no historial de pagamento de bônus,
 - v. Se o Distribuidor violou alguma disposição contractual,
 - vi. O efeito da alteração dentro da Organização, e
 - vii. Outros factos relevantes.
- c. Um Distribuidor com o nível de Diamond ou superior que inscreve pessoalmente um novo Distribuidor que atinge o nível de Premier dentro de três meses após a inscrição, será autorizado a colocar o novo Inscrito em qualquer lugar dentro da sua Organização. Este posicionamento pode ser feito após o preenchimento do Formulário Presidencial Diamond Premier (Presidencial Diamond Premier Move Form) por parte do Recrutador, até ao décimo dia após o primeiro mês em que o novo Premier é pago de acordo com esse escalão. Pode suceder mesmo que uma alteração de posicionamento tenha sido feita anteriormente dentro de 10 dias após a inscrição. Para efeitos de cálculo de três meses neste parágrafo, começa a contagem quando o novo Distribuidor patrocina o seu primeiro Distribuidor depois do décimo dia do mês de calendário, e o primeiro mês será o mês seguinte. Se o novo Distribuidor patrocinar o seu primeiro Distribuidor antes do décimo dia do mês, o primeiro mês será o mês de calendário em que se inscrevem.
- C. Inscrição de um antigo Cliente Grossista como Distribuidor.** Um Distribuidor poderá inscrever Clientes Grossistas como Distribuidores. No momento em que o Cliente Grossista se torna um Distribuidor, deixa de ser um Cliente Grossista. Um Recrutador pode colocar um novo Distribuidor que foi um antigo Cliente Grossista em qualquer posição da sua Organização se o novo Distribuidor tem inscritos pelo menos um Cliente Grossista ou Distribuidor com vendas no mínimo de 100 PV depois de se tornar Distribuidor, e não tem uma Organização própria. O posicionamento deste Cliente Grossista deverá acontecer num prazo de 10 (dez) dias do mês de calendário a seguir à data em que os requisitos enumerados neste parágrafo estão satisfeitos.
- D. Alteração de uma Inscrição.** A Empresa permite ao Recrutador a alteração da inscrição de um Distribuidor uma vez, sujeita à aprovação da Empresa. Uma alteração adicional, motivada por circunstâncias extenuantes, pode ser considerada e está sujeita à aprovação do Comité de Exceções da Empresa.
- E. Proibição de Recrutamento Interempresarial e Movimentação Transversal**
- 1. Recrutamento Interempresarial (Cross-Company).** A solicitação, inscrição, incentivo ou esforço real ou tentado para influenciar de qualquer forma, direta ou indiretamente (incluindo, mas não limitado a, através de um website), outro Distribuidor ou Cliente dōTERRA para se inscrever ou participar noutra outra oportunidade de network marketing constitui recrutamento interempresarial, mesmo que as ações do Distribuidor sejam em resposta a um pedido feito por outro Distribuidor ou Cliente.
 - 2. Movimentação Transversal (Cross-Line Moving).** A solicitação, inscrição, incentivo ou esforço para influenciar de qualquer forma, direta ou indiretamente (incluindo, mas não limitado a, através de um website), a inscrição de um indivíduo que, ou entidade que, já tenha uma Distribuidora atual com a dōTERRA, dentro de uma linha diferente de patrocínio constitui um movimento transversal. O

movimento transversal também se aplica à inscrição de um indivíduo ou entidade que tenha tido uma relação de Distribuição com a dōTERRA nos últimos seis meses ou, no caso de um Distribuidor com nível Silver ou superior, nos últimos doze meses.

3. **Proibição.** Os Distribuidores estão proibidos de fazer Recrutamento Interempresarial ou Movimentação Transversal. É proibido o uso do nome de um cônjuge ou parente, nomes comerciais, DBAs (“doing business as”), nomes presumidos, corporações, parcerias, fundos, números de identificação ou números de identificação fictícios para contornar esta política.
4. **Medidas Cautelares Disponíveis para a Empresa.** Os Distribuidores reconhecem e concordam que o Recrutamento Interempresarial e a Movimentação Transversal constituem uma ingerência irracional e injustificada na relação contratual entre a Empresa e os seus Distribuidores e uma conversão da propriedade da Empresa e apropriação indevida dos segredos comerciais da Empresa. Os Distribuidores reconhecem e concordam ainda que qualquer violação das proibições de Recrutamento Interempresarial e a Movimentação Transversal irá infligir danos imediatos e irreparáveis na Empresa, que o prejuízo para a Empresa excede qualquer benefício que o Distribuidor possa obter, e que a Empresa terá direito, além de quaisquer outras soluções que possam estar disponíveis, a uma medida cautelar imediata, temporária, preliminar e permanente sem garantia, e que tal medida cautelar pode estender-se para além do período de rescisão desta restrição até um (1) ano a contar da data da última violação destas disposições. As disposições desta Secção continuam válidas após a rescisão do Contrato. Nada aqui contido serve de renúncia a quaisquer outros direitos e recursos que a Empresa possa ter em relação ao uso das suas Informações Confidenciais ou quaisquer outras violações do Contrato. Adicionalmente, os Distribuidores concordam que ser mostrados, serem referidos, ou permitir que o seu nome e imagem sejam apresentados ou referidos em quaisquer materiais promocionais, de recrutamento ou solicitação para outras empresas de venda direta constitui Recrutamento Interempresarial (Cross-Company) durante um período de um ano após a rescisão do Contrato.

Secção 10: Plano de Compensação de Vendas

Existem duas formas fundamentais pelas quais um Distribuidor pode ganhar Bónus: (1) através de margens comerciais de retalho (retail markups); e (2) através de Bónus (ou Comissões) pagos nas vendas de produtos de um Distribuidor e nas vendas de outros Distribuidores da sua Organização.

Margens Comercias de Retalho (retail Markups). Os Distribuidores compram produtos dōTERRA à Empresa a preços grossistas para revenda a clientes, para uso como suportes de vendas ou para consumo próprio. A Empresa sugere preços de retalho que são os preços recomendados ao Distribuidor para a revenda aos clientes; no entanto, os Distribuidores têm permissão para estabelecer seus próprios preços de revenda.

Bónus. Os Distribuidores também podem ganhar Bónus com base nas vendas totais de produtos da Empresa em todos os mercados onde a esta tenha negócios. Nem todos os produtos ou promoções da Empresa geram Bónus. A todos os produtos ou promoções que geram um Bónus é atribuído um valor de Volume Pessoal (VP) – Personal Volume (PV).

A. Definições

Encomenda Comissionável: Uma encomenda à qual são atribuídos pontos de Volume Pessoal, que é atempadamente encomendada e paga pelo Distribuidor, Cliente Grossista ou Cliente Retalhista.

Volume da Empresa: O Volume da Empresa é o valor total das vendas de todos os Distribuidores, Clientes Grossistas e Clientes de Retalho.

Organização de Primeira Linha (Frontline Organization): Uma Organização de Primeira Linha é a Organização de um Distribuidor pessoalmente patrocinada por Distribuidores e seus Clientes.

Volume do Mercado Local: O Volume Pessoal coletivo de todos os Distribuidores que vivem num Mercado Local designado. O Volume do Mercado Local é o termo usado para definir o Bónus do Fundador.

Volume Organizacional (VO): O volume de vendas de um Distribuidor mais o volume de vendas de todos os outros Distribuidores, Clientes Grossistas, e Clientes Retalhistas, na Organização do Distribuidor.

Volume Pessoal (VP): A cada produto comissionável vendido pela dōTERRA é atribuído um valor em pontos. O Volume Pessoal de um Distribuidor corresponde aos pontos acumulados de produtos adquiridos por um Distribuidor, ou vendidos aos seus Clientes de Retalho inscritos num mês. Nem todos os produtos se qualificam para a contagem do VP. O VP não inclui os produtos comprados com Crédito de Produto.

Bónus Primário: A soma total de todos os Bónus pagos a um Distribuidor, exceto o Bónus Fast Start Bonus e o Bónus dos Fundadores. O Bónus Primário consiste no Bónus Uni-level (Uni-level Bonus), Poder de Três (Power of Three), Bónus de Desempenho (Infinity Performance Pool), e Bónus Diamond (Diamond Pool Bonus). O Bónus Primário é pago mensalmente.

Elemento Qualificado (Qualified Leg): Um Elemento Qualificado trata-se de um Distribuidor que atinge um designado nível dentro da Organização de Primeira Linha (Frontline Organization) do seu Recrutador. Para fins de qualificação numa Classificação de um Recrutador, cada Elemento Qualificado deve estar dentro de uma Organização de Primeira Linha separada do Recrutador.

Pedido de LRP Qualificados: Um Pedido de LRP Qualificado é um único pedido de LRP com mais de 100 VP no mês de qualificação para um Distribuidor patrocinado ou Cliente Grossista. Todos os Pedidos de LRP Qualificados devem ser pagos com cartão de crédito em nome do titular da conta registado, ou em dinheiro, e devem ser enviados para o endereço principal registado na conta. Um Pedido de LRP Qualificado que seja devolvido resultará na recuperação de qualquer Bónus não ganho, mas pago anteriormente.

Equipa: Termo usado no Bónus Poder de Três (Power of Three Bonus). Uma Equipa é composta por um Patrocinador de Posicionamento, (Placement Sponsor) e aqueles Distribuidores, PMs, Clientes Grossistas, e clientes de retalho que estão organizadamente no primeiro nível do Posicionamento na Organização do Patrocinador (Placement Sponsor's Organization).

Volume da Equipa (VE): O Volume Pessoal combinado dos membros da Equipa. Termo usado no Bónus Poder de Três (Power of Three Bonus).

B. **Bónus:** A Compensação para Distribuidores é realizada de forma a recompensar os esforços sustentados de todos, desde o novo Distribuidor até ao Distribuidor mais profissional e experiente. Os Bónus da dōTERRA incluem Bónus de Lucro de Retalho (Retail Profit Bonus), Bónus Inicial (Fast Start Bonus), Bónus Poder de Três (Power of Three Bonus), Bónus Uni-Level (Uni-level Bonus), Bónus de Desempenho (Infinity Performance Pools), Bónus Diamond (Diamond Pools), e Bónus Clube dos Fundadores (Founders Club Bonus).

1. **Bónus Inicial (Fast Start Bonus)** – Bónus baseado no Recrutador.

Visão Global. Um Bónus Inicial (Fast Start Bonus) é pago semanalmente aos Recrutadores por todos os Pedidos Comissionáveis vendidos nos primeiros 60 (sessenta) dias a um novo Distribuidor ou para a conta de Cliente Grossista. O Bónus é pago aos Recrutadores para novos Distribuidores do primeiro, segundo e terceiro níveis de Classificação. No primeiro nível o Recrutador recebe 20% (vinte por cento), no segundo nível recebe 10% (dez por cento) e no terceiro nível recebe 5% (cinco por cento). Ver, Figura 1.

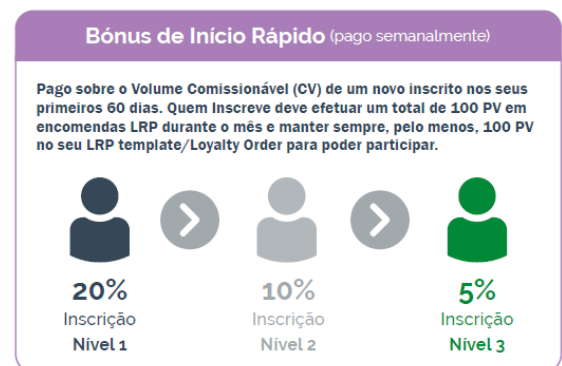


Figura 1

Para se qualificar para o Bónus Inicial, cada Recrutador deve (1) ter um modelo de Programa de Recompensa por Fidelidade (LRP) definido para um mínimo de 100 VP para o mês, e (2) preencher um Pedido de LRP Qualificado. Bónus não ganhos não são transmissíveis para outro Recrutador. O Bónus da semana anterior (segunda a domingo) é calculado e determinado na quarta-feira de cada semana. Os pagamentos são feitos semanalmente. Nenhum Bónus Uni-level (ver infra) é pago sobre estas encomendas.

2. Bónus Poder de Três (Power of Three Bonus) – Bónus baseado no Patrocinador.

Visão Geral. O Bónus Poder de Três (Power of Three Bonus) é um Bónus mensal pago aos Patrocinadores que pode ser equivalente a €42, €212 ou €1.275 Euro. Qualquer Patrocinador com um Pedido de LRP Qualificado pode participar do Bónus.

O Bónus Poder de Três no valor de €42 Para se qualificar para o Bónus de €42, um Distribuidor deve fazer um Pedido de LRP Qualificado. O Distribuidor também deve ter 3 (três) Distribuidores patrocinados pessoalmente ou 3 (três) Clientes Grossistas apresentados pessoalmente, com Pedidos LRP Qualificados, e um mínimo de Volume de Equipa (VE) de 600. Ver, Figura 2.

O Bónus Poder de Três no valor €212. Para se qualificar para o Bónus de €212, um Distribuidor deve primeiro qualificar-se para o Bónus de €42. Os 3 (três) Distribuidores patrocinados pessoalmente ou Clientes Grossistas apresentados pessoalmente e que o ajudaram a qualificar-se para o Bónus de €42, devem também qualificar-se para o Bónus de €42. Ver, Figura 2.

Bónus do Poder de Três no valor de €1.275. Para se qualificar para o Bónus de €1.275, um Distribuidor deve primeiro qualificar-se para o Bónus de €212. Os 3 (três) Distribuidores patrocinados pessoalmente ou Clientes Grossistas apresentados pessoalmente e que o ajudaram a qualificar-se para o Bónus de €212, devem qualificar-se para o Bónus de €212. Ver, Figura 2.

Estruturas Adicionais de Poder de Três. Os Distribuidores podem ter múltiplas estruturas de Poder de Três. Quando um Distribuidor completa uma estrutura de Poder de Três de €1.275, pode qualificar-se para receber uma estrutura adicional. Os Distribuidores patrocinados pessoalmente, os Clientes Grossistas pessoalmente apresentados, e o volume de vendas considerados na primeira estrutura de Bónus não podem ser usados para qualificar um Patrocinador para estruturas de Bónus adicionais.

3. Bónus Uni-level (Uni-level Bonus) – Um Bónus Organizacional.

Visão Geral. O Bónus Uni-level (Uni-level Bonus) é pago mensalmente aos Distribuidores e tem por base o volume de vendas mensal da Organização dos Distribuidores. O Bónus Uni-level de um determinado mês depende da classificação mensal para a qual o Distribuidor se qualificou e do seu Volume Organizacional mensal. Os requisitos de Classificação e de Volume Organizacional devem ser alcançados a cada mês. Por compressão, essencialmente todos os Uni-level são pagos aos Distribuidores. As vendas sobre as quais são pagos o Bónus Inicial não são incluídas no volume Uni-level. Ver, Figura 3.

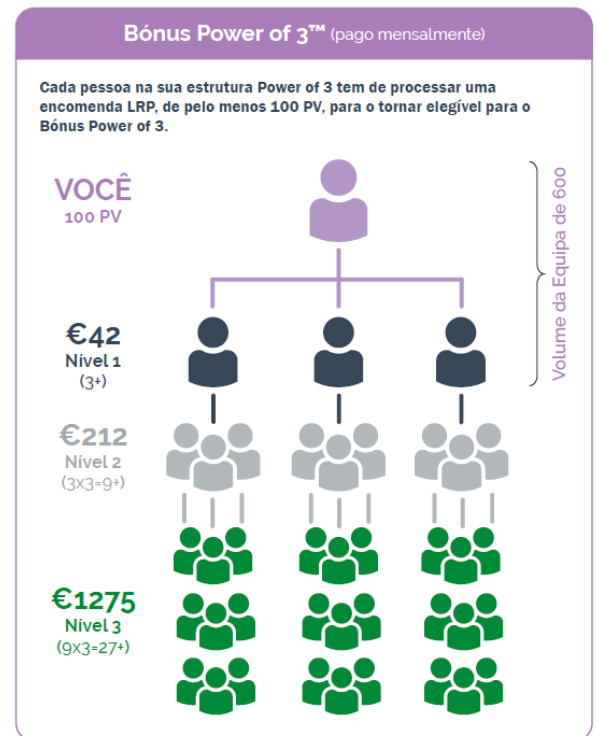


Figura 2

Figura 3

Bônus Uni-Level Organizacional (Pago mensalmente pelo Volume Organizacional Comprímido)												
Pago com a Classificação	Consultor	Gerente	Diretor	Executivo	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
VP Mensal	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Mês/Ano OV	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Elementos Qualificados (Qualified Legs)	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Elementos de Qualificação	*	*	*	*	*	Executivo	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Nível 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Nível 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Nível 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nível 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nível 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nível 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nível 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%

Conquista de Classificações. Cada Classificação tem um requisito mensal mínimo de Volume Pessoal e Volume Organizacional. Por exemplo, a classificação de Gerente (Manager) requer 100 VP e 500 VO. Todas as Classificações, com exceção do Consultor, requerem um pedido mínimo de 100 PV.

Classificações e Níveis. Cada Classificação corresponde ao número de níveis organizacionais a partir dos quais o Distribuidor pode receber compensações. Ver, Figura 3. Por exemplo, a classificação de Executivo recebe Compensação de quatro níveis. Geralmente, à medida que um Distribuidor avança na classificação, recebe compensações a partir de níveis mais profundos na sua Organização, até chegar a Silver. Todas as Classificações de Silver a Presidential Diamond recebem pagamentos de pelo menos 7 (sete) níveis.

A percentagem de VO que é paga a um Distribuidor também varia de nível para nível. Conforme delineado na Figura 3, o primeiro nível paga 2% (dois por cento), e a percentagem aumenta na medida em que aumenta a Classificação até chegar a 7% (sete por cento) no sétimo nível. O Bônus acumula níveis de pagamento, de modo que um Executivo receberá 2% (dois por cento) para o primeiro nível, mais 3% (três por cento) para o segundo nível, e 5% (cinco por cento) para ambos os níveis, três e quatro.

Elementos Qualificados (Qualified Legs) e Títulos de Classificações. Para alcançar certas Classificações, um Distribuidor deve ter Elementos Qualificados na Organização de Primeira Linha. Ver, Figura 3. Por exemplo, um Distribuidor que pretenda atingir o nível Silver deve ter 3 (três) Elementos Qualificados no nível Elite. Ver Figura 3.

Condições para o Nível Seis e Sete. Para ser elegível para pagamentos de Bônus, ou outra compensação nos sexto e sétimo níveis, um Distribuidor deve 1) estar ativo, e 2) inscrever pelo menos uma (1) nova pessoa no negócio a cada 3 (três) meses.

Compressão. O Plano de Compensação de Vendas da dōTERRA maximiza o pagamento aos Distribuidores através da compressão. Quando a Classificação de um Distribuidor não o qualifica para receber um Bônus de um nível associado com Classificações mais altas, o Bônus será acumulado e pago aos Distribuidores mais bem classificados que se qualificam para o Bônus no nível mais alto.

Conta Multiplicadora da Conta Presidential Diamond. É permitido aos Presidential Diamond criar uma conta adicional diretamente abaixo da sua conta principal Presidential Diamond ("PD1") chamada de Multiplicador 1 ("M1"). Os Presidential Diamond que tenham 6 (seis)

elementos sólidos (solid legs) podem adicionar novos elementos (legs) à sua conta M1 e obter compensação adicional no novo volume criado através dessa.

A conta M1 pode ser criada assim que o líder atingir a Classificação de Presidential Diamond. O M1 qualifica-se para receber Bónus cada mês que a conta PD1 receber como um Presidential Diamond usando os seus próprios seis (6) Elementos Platinum (Platinum legs). Se a conta PD1 não se qualificar como um Presidential Diamond num determinado mês, a conta M1 não se qualificará para nenhum Bónus nesse mês. A conta M1 em si não pode ser um dos 6 (seis) elementos qualificáveis da conta PD1. No entanto, se um ou mais dos 6 (seis) elementos qualificáveis do PD1 não se qualificarem como Platinum num determinado mês, a conta do PD1 pode ainda receber como Presidential Diamond usando um ou mais elementos Platinum pessoalmente inscritos do M1, desde que a equipa do M1, e não a conta do M1, se qualifique como Platinum. Neste caso, a conta M1 não seria paga, mas a conta PD1 seria paga.

Uma vez estabelecida a conta M1, o líder Presidential Diamond pode escolher mover qualquer elemento da linha da frente pessoalmente inscritas na sua conta PD1 para a sua conta M1, desde que os elementos não tenham atingido a classificação de Platinum ou superior. Os elementos não podem ser organizados uns sob os outros nem reestruturados, mas podem mover-se da linha da frente do PD1 para a linha da frente do M1 com a sua estrutura existente.

Quando a conta M1 atinge o nível Presidential Diamond, a Empresa permite criar uma conta adicional “M2” como uma conta de primeiro nível para a conta M1 anterior, permitindo que um líder tenha 3 (três) contas a partir das quais pode gerar Bónus sobre o novo volume que criar, permitindo-lhes também beneficiar de dividendos de 9 (nove) níveis abaixo da sua conta de Presidential Diamond. Este efeito multiplicador pode continuar sempre e quando os necessários elementos Platinum se qualificarem, tal como indicado na estrutura acima.

4. Bónus de Desempenho (Infinity Performance Pools)– Bónus baseado no desempenho de liderança.

Visão Geral do Bónus de Desempenho (Infinity Performance Pool). Os Bónus de Desempenho são ganhos e pagos mensalmente ao nível Premier e superiores. Estes Bónus de representam coletivamente 4.25% (quatro vírgula vinte e cinco por cento) do Volume da Empresa – 1.25% (um vírgula vinte e cinco por cento) do Bónus de Empoderamento (Empowerment Pool), 2% (dois por cento) do Bónus de Desempenho de Liderança (Leadership Performance Pool) e 1% (um por cento) do Bónus de Desempenho Diamond (Diamond Performance Pool). Ver Figura 4. Um Distribuidor qualifica-se para receber estes Bónus quando atinge os requisitos de um determinado mês. O Bónus mensal corresponde a uma participação no Bónus de Desempenho e é equivalente à percentagem do Bónus designado (1%, 1.25% ou 2%), multiplicado pelo Volume da Empresa para o mesmo mês e dividido entre o número de participações ganhas por Distribuidores no mês.

Figura 4

4.25% do Bónus Geral de Desempenho (ppago mensalmente pelo volume total da empresa)

	Bónus de Empoderamento			Bónus de Desempenho de Liderança			Bónus de Desempenho Diamond		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
# de participações	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		

Bónus de Empoderamento está limitado a uma participação por cada classificação Premier e Silver e até duas participações por cada classificação Gold.

Bónus de Desempenho de liderança pode receber participações adicionais por cada novo Distribuidor, inscrito pessoalmente, a atingir o nível Elite.†

Bónus de Desempenho Diamond pode receber participações adicionais por cada novo Distribuidor, inscrito pessoalmente, a atingir o nível Premier.†

*Bónus de Desempenho Gold pode qualificar-se para até duas participações no Bónus de Empoderamento. Para mais informação, consultar o Manual de Políticas. †Devem ser qualificados pela primeira vez para participações ilimitadas no Bónus de Desempenho de Liderança e no Bónus de Desempenho Diamond. Para mais informação, consultar o Manual de Políticas.

Participações no Bónus de Empoderamento (Empowerment Pool). Um Distribuidor que se classifica como Premier, Silver ou Gold e que venda 100 VP ou mais a um novo Distribuidor ou Cliente Grossista num mês receberá uma parte do Bónus de Empoderamento. Um Distribuidor que se

classifica como Gold poderá obter uma segunda participação no Bónus de Empoderamento se vender 100VP ou mais a um Distribuidor ou a um Cliente Grossista adicional no mesmo mês. As participações não se acumulam de uma Classificação para outra Classificação. O Bónus mensal de uma participação é igual à percentagem do grupo designado (1,25%) multiplicada pelo Volume da Empresa para o mesmo mês, e dividido pelo número de participações de todos os Distribuidores que se qualificaram para uma participação no mês.

Participações de Bónus de Desempenho de Liderança (Leadership Performance Pool). Cada Silver recebe uma (1) participação no Bónus de Desempenho de Liderança. Cada Gold recebe cinco (5) participações no Bónus de Desempenho de Liderança. E por fim, cada Platinum recebe dez (10) participações no Bónus de Desempenho de Liderança. Um Distribuidor pode ganhar uma participação adicional para um mês em particular se for o Recrutador de um Distribuidor que se qualifique como Elite pela primeira vez. As participações não acumulam de uma Classificação para outra. Por exemplo, um Distribuidor que muda de Silver para Gold tem direito a 5 (cinco) participações, e não a uma (1) participação do Bónus Silver (Silver Pool) e 5 (cinco) do Bónus Gold (Gold Pool). O Bónus mensal de uma participação é igual à percentagem do grupo designado (2%) multiplicado pelo Volume da Empresa para o mesmo mês, e dividido pelo número de participações de todos os Distribuidores que se qualificaram para uma participação no mês.

Participações no Bónus de Desempenho Diamond (Diamond Performance Pool). Cada Diamond recebe uma (1) participação no Bónus de Desempenho Diamond. Cada Blue Diamond recebe 2 (duas) participações no Bónus, e cada Presidential Diamond recebe 3 (três) participações no Bónus. Um Distribuidor pode ganhar participações adicionais, para o mês, se o Recrutador do Distribuidor se qualificar como Premier pela primeira vez. Novamente, as participações não acumulam de uma Classificação para outra. O Bónus mensal de uma participação é igual à percentagem do grupo designado (1%), multiplicada pelo Volume da Empresa para o mesmo mês, e dividido pelo número de participações de todos os Distribuidores que se qualificaram para uma participação no mês.

5. Bónus Diamond (Diamond Pools Bónus) – Bónus baseado no Desempenho de Liderança.

Visão Geral do Bónus Diamond (Diamond Pools). Os Bónus Diamond funcionam de forma semelhante aos Bónus de Desempenho. Os Bónus são ganhos e pagos todos os meses. Os Bónus Diamond são pagos adicionalmente às participações ganhas no Bónus de Desempenho Diamond. Tal como os Bónus de Desempenho, os Bónus de Desempenho Diamond não acumulam de uma Classificação para outra. O Bónus mensal de uma participação é igual à percentagem do grupo designado (1%), multiplicada pelo Volume da Empresa para o mesmo mês, e dividido pelo número de participações de todos os Distribuidores que se qualificaram para uma participação no mês. Ver Figura 5.

Figura 5

3% Bónus Diamond (pago mensalmente pelo volume total da Empresa)

		Bónus Diamond	Bónus Blue Diamond	Bónus Presidential Diamond
Classificação de Participações Blue Diamond & Diamond: Recebe participações adicionais por cada novo Distribuidor, inscrito pessoalmente, a atingir o nível Premier. † Classificação de Participações Presidential Diamond: Recebe participações adicionais por cada novo Distribuidor, inscrito pessoalmente, a atingir o nível Silver. †	# de participações	3	3	3
		+1	+1	+1
		1%	1%	1%

*Os elementos qualificados devem ser inscritos pessoalmente. † Devem ser qualificados pela primeira vez para participações ilimitadas. Para mais informação, consultar o Manual de Políticas.

Participações no Bónus Diamond. O Bónus Diamond, o Bónus Blue Diamond e o Bónus Presidential Diamond são iguais a 1% (um por cento) do total mensal do Volume da Empresa. Cada Distribuidor qualificado recebe três participações no Bónus de Classificação do Distribuidor.

Qualificação para Participações Adicionais nos Bónus Diamond:

1. **Bónus Presidential Diamond.** Um Presidential Diamond receberá uma participação única no Bónus Presidential Diamond quando outro Distribuidor atingir pela primeira vez a Classificação Silver e este tiver sido pessoalmente inscrito pelo Diamond Presidential.
 2. **Bónus Diamond e Blue Diamond.** Um Diamond ou Blue Diamond receberá uma participação única no Bónus Diamond ou no Blue Diamond quando outro Distribuidor atingir pela primeira vez a Classificação Premier e se este tiver sido pessoalmente inscrito pelo Diamond ou Blue Diamond.
6. **Bónus de Fundador (Founder's Bonus)** - Bónus com base no desenvolvimento do mercado.

Visão Geral. Como forma de incentivar os Distribuidores a realizarem negócios em novos Mercados Locais, a dōTERRA oferece um Bónus aos Fundadores com base no desenvolvimento do mercado. Este Bónus é pago anualmente. Um Fundador é membro de um predeterminado número de Distribuidores presentes num Mercado Local, que é um dos primeiros a alcançar e a manter determinados requisitos estabelecidos pela Empresa para esse mercado. Um Fundador compartilha com outros Fundadores um Bónus baseado em certa percentagem do Volume do Mercado Local.

Qualificação. As qualificações de cada mercado serão publicadas na secção específica de Mercado Local do menu de ferramentas em dōTERRA.com. Cada período de qualificação será de 12 (doze) meses, salvo indicação em contrário. Quando um Distribuidor atinge a posição de Fundador, deve qualificar-se anualmente para manter a posição, alcançando as qualificações pré-determinadas para esse período de 12 (doze) meses. A Empresa irá publicar um aviso de alteração de qualificações antes do início do próximo período de qualificação.

No caso de um Fundador falhar a requalificação ou de outra forma perder a posição de Fundador, a posição deixa de estar disponível para o Fundador ou para outro Distribuidor, e deixa de existir. A percentagem de interesse não muda, mesmo que mude o número real de Fundadores qualificados. As posições de Fundador são únicas para o Distribuidor que inicialmente se qualificou. A posição não pode ser transmitida, transferida, presenteada ou vendida a outro Distribuidor. A posição de Fundador não está disponível para todos os Mercados.

7. Programa de Recompensa por Fidelidade

Visão Geral. Os Distribuidores e Clientes Grossistas podem assegurar a entrega mensal de produtos dōTERRA inscrevendo-se no Programa de Recompensas de Fidelidade - Loyalty Rewards Program (LRP) decorrido o primeiro mês após a inscrição. O LRP elimina o inconveniente de fazer pedidos mensais manualmente.

Créditos de Produto. ISe o pedido LRP do Distribuidor ou Cliente Grossista for de pelo menos 50 VP a cada mês, o Distribuidor ou Cliente Grossista é elegível para receber mensalmente Créditos de Produto.

Conversão de Créditos de Produto. No caso de um Distribuidor ou Cliente Grossista participar no LRP por 60 dias, pode converter os Créditos de Produto em produtos VP completos. Os Créditos de Produto LRP podem ser convertidos por um período de 12 (doze) meses a partir da data de emissão, após a qual expiram. Os créditos podem ser convertidos mediante uma taxa de €2 telefonando +35 1308800575 ou enviando as informações por email para portugues@doterra.com. Os produtos obtidos com créditos LRP não são para revenda, nem podem ser devolvidos. Os pedidos de conversão não têm VP e não podem ser combinados com outros pedidos de produtos. Os Créditos de Produto não têm valor conversível em dinheiro e não são transferíveis. Todos os Créditos de Produto serão cancelados se a participação no programa LRP for cancelada. Um pedido primário de LRP só pode ser cancelado ligando para a Empresa. Qualquer pedido subsequente de LRP pode ser cancelado online.

Agindo em Nome de Terceiros. Um Distribuidor não pode efetuar uma encomenda de LRP em nome de outro Distribuidor ou Cliente Grossista participante, sem permissão por escrito do Distribuidor ou Cliente Grossista participante. Essa permissão por escrito deverá estar arquivada na Empresa antes da colocação da encomenda. Tal pedido deve ser pago pelo Distribuidor ou Cliente Grossista participante e deve ser enviado para o endereço principal indicado na conta do participante.

8. Bônus ou Prêmios Especiais ou Promocionais

Periodicamente, são oferecidos Bônus ou prêmios especiais aos Distribuidores. Os produtos oferecidos desta forma podem ou não ter VP e podem não qualificar um Distribuidor para quaisquer outros Bônus resultantes da encomenda destes produtos. Os detalhes de cada uma destas ofertas serão disponibilizados em dōTERRA.com.

9. Disposições Gerais e Diversas sobre Compensações

Não existe Compensação pela Inscrição de Novos Distribuidores. Embora os Distribuidores sejam pagos pela venda dos produtos, não recebem nenhuma compensação pela inscrição ou patrocínio de outro Distribuidor.

Sem Garantia de Compensação. Como em qualquer outra oportunidade de venda, a compensação recebida pelo Distribuidor varia significativamente. O custo para se tornar um Distribuidor é muito baixo. As pessoas tornam-se Distribuidores por várias razões. A maioria daqueles que deseja simplesmente desfrutar dos produtos da Empresa a preços grossistas inscrevem-se como Clientes Grossistas, mas também podem inscrever-se como Distribuidores. Alguns aderem ao negócio para melhorar suas habilidades ou para experimentar a gestão do seu próprio negócio. Outros tornam-se Distribuidores mas, por variados motivos, nunca compram produtos da Empresa. Consequentemente, muitos Distribuidores nunca se qualificam para receber Bônus. Os Distribuidores não têm garantia nem de rendimento fixo, nem de qualquer nível de lucro ou sucesso. O lucro e o sucesso de um Distribuidor só podem ser obtidos através da venda bem-sucedida de produtos e das vendas de outros Distribuidores dentro da Organização do Distribuidor. Todo o sucesso depende exclusivamente do esforço de cada Distribuidor.

Esforço. Um Compensação significativa exige tempo, esforço e uma enorme dedicação por parte Distribuidor. Não se trata de um programa de enriquecimento fácil. Não há garantias de sucesso financeiro.

Inclusão no Período de Bônus. Uma Pessoa tem de se tornar um Distribuidor até ao último dia do período de Bônus para poder ser incluída nos cálculos de Bônus e qualificação desse período. As vendas de produtos devem ser concluídas, e o pagamento recebido, até ao último dia do período de Bônus, a fim de serem pagas ou de se qualificarem para uma classificação nesse período.

Pré-condições para Pagamentos de Bônus. Os Distribuidores podem receber um Bônus apenas se cumprirem todos os requisitos do Plano de Compensação de Vendas dōTERRA e não estiverem em incumprimento de qualquer obrigação ao abrigo do Contrato.

Pagamento de Bônus. O Bônus é pago ao requerente principal do Formulário de Acordo de Distribuidor.

Elementos Concentrados (Concentrated Legs). No caso de o volume de um elemento da Organização de um Distribuidor exceder 80% (oitenta por cento) do volume total da Organização desse Distribuidor, o valor total do Bônus Uni-level (Bônus Uni-level) do Distribuidor não deve exceder o equivalente em Euros a 2.000 USD se o Distribuidor tiver a classificação Elite; \$5.000 USD se tiver a classificação Premier; \$11.000 USD se tiver a classificação de Silver; e \$18.000 USD se tiver a classificação Gold. Uma vez alcançada a posição Platinum na Classificação não há limite para o Bônus Uni-level.

Resgate de Crédito Corporativo. Se for concedido um Crédito Corporativo por produtos encomendados, mas não disponíveis nesse mês, o Volume Pessoal destes produtos só será incluído nos cálculos de Bônus e qualificações para Classificação no mês em que esse crédito for resgatado.

Dever de Arquivo de Documentos. Cada Distribuidor que receber um Bónus concorda em guardar a documentação, por um período mínimo de 6 (seis) anos, que comprove a venda a retalho de produtos no mês pelo qual o Bónus foi pago. O Distribuidor concorda em disponibilizar esta documentação à Empresa a pedido desta. O não cumprimento desta obrigação constitui uma violação do Contrato e confere à Empresa o direito de recuperar qualquer bónus pago por encomendas num mês em que a documentação de venda a retalho não seja mantida.

Recuperação de Bónus. Além de qualquer direito de recuperação de Bónus estipulado no Contrato, a Empresa reserva o direito de recuperar qualquer bónus pago ao Distribuidor sobre produtos:

1. Devolvidos de acordo com a Política de Devolução da Empresa;
2. Devolvidos à Empresa sob qualquer lei aplicável;
3. Devolvidos em relação a qualquer incidente de conduta inapropriada por parte do Distribuidor, incluindo, mas não se limitando a, declarações não autorizadas ou enganosas sobre uma oferta ou venda de qualquer produto, ou uma oportunidade de Plano de Compensação de Vendas em dōTERRA; ou
4. Adquiridos em quantidade que exceda de forma excessiva o que se pode esperar que seja revendido e/ou consumido dentro de um período de tempo razoável.

Reembolso de Bónus Pagos. Para recuperar os Bónus, conforme estipulado nesta Secção, a Empresa, a seu exclusivo critério, pode requerer o pagamento direto ao Distribuidor afetado ou deduzir a quantidade recuperada de qualquer Bónus presentes ou futuros.

Taxas de Bónus Devolvidos (Returned Bonus Fees). Pontualmente o Distribuidor pode solicitar à Empresa a reemissão de um cheque de bónus. Nestes casos, a Empresa pode cobrar uma taxa para reemitir o pagamento e, a seu próprio critério, solicitar à instituição financeira emissora a suspensão do pagamento original. O Distribuidor deverá pagar à Empresa qualquer taxa de suspensão cobrada pela instituição financeira.

Efeitos de alteração de posicionamento. As alterações de posicionamento feitas em cumprimento da Secção 9 podem afetar o momento do pagamento do bónus.

Secção 11: Alegações de Produto

A. Normas de Administração de Produtos. Os produtos são regulamentados em função das suas classificações legais, por exemplo, como alimentos, suplementos alimentares ou cosméticos, e a entidade reguladora relevante depende da natureza do produto.

B. Normas de Publicidade. Da mesma forma, a publicidade dos produtos é regulamentada em função da natureza do produto. É importante que um produto classificado para utilização de uma forma não seja publicitado de outra forma; por exemplo, um produto destinado a ser utilizado como suplemento alimentar não pode ser publicitado ou comercializado como se fosse um medicamento utilizado para tratar ou prevenir uma doença específica. Além disso, a autoridade reguladora exige que as representações sobre uma oportunidade de negócio, incluindo reivindicações sobre rendimentos, sejam verdadeiras e não enganosas, o que significa que as reivindicações sobre o potencial para alcançar um estilo de vida abastado, rendimentos a nível de carreira, ou rendimentos significativos, são enganadoras se os participantes geralmente não alcançarem tais resultados.

C. Alegações Permitidas. Os produtos dōTERRA não são medicamentos. Não podem ser feitas alegações sobre produtos dōTERRA e estes não podem ser apresentados como medicamentos de forma alguma. Um Distribuidor pode declarar que os produtos dōTERRA são:

1. Especificamente formulados para apoiar o bem-estar / manter um estilo de vida saudável; e / ou

2. Destinados a melhorar a aparência física.

- D. Alegações Curativas ou Medicinais.** Um Distribuidor não pode fazer qualquer alegação medicinal para qualquer produto nem prescrever ou apresentar especificamente um determinado produto como adequado para qualquer doença específica, uma vez que esse tipo de representação implica que os produtos são medicamentos e não suplementos nutricionais ou cosméticos. Estes produtos não devem, em circunstância alguma, ser equiparados a medicamentos prescritos para o tratamento de doenças específicas ou ser publicitados como sendo produtos que aliviam sintomas de doenças ou que previnem a contração de doenças ou perturbações. Embora a Empresa faça todos os esforços para alcançar a plena conformidade com os regulamentos específicos e periodicamente alterados da Agência Reguladora de Medicamentos e Produtos de Saúde - Medicines & Healthcare Products Regulatory Agency (MHRA), nenhum Distribuidor deve declarar ou inferir que qualquer produto é aprovado pela MHRA ou por qualquer outro governo ou órgão regulador. A MHRA licencia produtos medicinais, mas não requer ou concede aprovação específica para produtos nutricionais ou cosméticos.
- E. Divulgação.** Ao promover a dōTERRA ou produtos dōTERRA, um Distribuidor deve divulgar o facto de ser um Distribuidor da dōTERRA que recebe Bónus da Empresa.

Secção 12: Publicidade e Uso dos Direitos de Propriedade Intelectual da Empresa

- A. Propriedade Intelectual dōTERRA.** A Propriedade Intelectual dōTERRA, incluindo suas marcas registadas, marcas de serviço, nomes comerciais, aparência comercial e o conteúdo de suas publicações, são ativos valiosos. Ao utilizar a Propriedade Intelectual da dōTERRA, os Distribuidores concordam e reconhecem que existe um grande valor e goodwill associados à Propriedade Intelectual dōTERRA, e reconhecem que a Empresa tem todos os direitos sobre essa propriedade e que o goodwill pertence exclusivamente à Empresa. Além disso, o Distribuidor também reconhece que a Propriedade Intelectual da dōTERRA adquiriu relevância na opinião do público e é reconhecida como uma marca para produtos específicos de uma única fonte. A Propriedade Intelectual é protegida por leis nacionais e internacionais de direitos de autor e marcas registadas e outros direitos de propriedade. Estes direitos são protegidos sob todas as formas, incluindo os meios de comunicação social e as tecnologias existentes ou a desenvolver.

O Conteúdo de Suportes de Vendas Aprovado pela Empresa e o seu site oficial, incluindo o texto, gráficos, logótipos, clipes de áudio, música, letras, vídeo, fotografias, software e outras informações, são propriedade da dōTERRA e/ou das suas afiliadas ou parceiros, ou, é licenciado por terceiros para a dōTERRA. Como a dōTERRA não é proprietária de todo o Conteúdo, não pode autorizar um Distribuidor a usar o que não lhe pertence. Assim, ao utilizar a Propriedade Intelectual dōTERRA e o Conteúdo, os Distribuidores concordam em utilizar apenas o Conteúdo Permitido conforme expressamente definido e concedido neste documento.

B. Definições.

- 1. Vestuário:** O vestuário inclui T-shirts, chapéus e outros artigos de vestuário.
- 2. Conteúdo Permitido:** Conteúdo Permitido significa apenas o Conteúdo, que consiste em Brochuras, Folhetos, Imagens, Apresentações e Vídeos que são citados ou publicados na Secção de <http://doterraeveryday.eu/training/>, relacionados com o Mercado Local no qual um Distribuidor comercializa produtos ou recruta outros Distribuidores.
- 3. Meios Cinematográficos:** Canais eletrónicos ao vivo ou gravados através dos quais notícias, entretenimento, educação, dados ou mensagens promocionais são divulgados, incluindo meios de transmissão e difusão restrita, como TV, rádio, filme e áudio ou vídeo. Os Meios Cinematográficos não incluem Meios baseados em Computador e Telefone.

4. **Suportes de Vendas Aprovados:** Materiais de marketing aprovados para uso num Mercado Local específico designado por escrito pela empresa.
5. **Suportes de Vendas Produzidos pela Empresa:** Materiais de vendas produzidos pela Empresa significa materiais de marketing criados e distribuídos pela Empresa para uso num Mercado Local específico designado por escrito pela Empresa.
6. **Meios de Comunicação Baseados em Computadores e Telefone:** A transmissão ou exibição de qualquer Conteúdo por email, páginas de internet ou Comunicação Social; e transmissões ou exibições baseadas em telefone ou smartphone.
7. **Conteúdo:** Conteúdo significa qualquer texto, gráficos, logótipos, vídeos, filmes, fotografias, software ou Propriedade Intelectual dōTERRA que se encontra no(s) Suporte(s) de Vendas Produzido(s) pela Empresa e em <http://doterraeveryday.eu/training/>.
8. **Propriedade Intelectual dōTERRA:** Propriedade Intelectual dōTERRA significa toda a Propriedade Intelectual que a dōTERRA Holdings, LLC ou uma empresa afiliada reivindica possuir, ou sobre a qual reivindica um direito de uso, incluindo, mas não limitado a marcas registadas, nomes comerciais, marcas de serviço e conteúdo de suas publicações, quer registadas com autoridades governamentais relevantes ou não.
9. **Orientações Específicas para Meios de Comunicação Social:** São Orientações Específicas para Mercados Locais que estabelecem padrões de uso de Conteúdo Permitido para um determinado formato. As Orientações Específicas para os Meios de Comunicação Social devem ser seguidas e estão publicadas em <http://www.doterratools.com>. O Merchandise inclui Suportes de Vendas destinadas a serem vendidas ou vendidas a terceiros.
10. **Merchandise:** Qualquer item que contenha Propriedade Intelectual dōTERRA excluindo Vestuário, Meios Cinematográficos, Auxílios de Vendas Aprovados pela Empresa, Auxílios de Vendas Produzidas pela Empresa e Meios de Comunicação Baseados em Computador e Telefone.
11. **Suportes de Vendas:** Qualquer material, seja impresso fisicamente ou em formato digital, utilizado na oferta ou venda de produtos da Empresa, no recrutamento de potenciais Distribuidores, ou na formação de Distribuidores, que faça referência à Empresa, aos produtos da Empresa, ao Plano de Compensação de Vendas ou à Propriedade Intelectual dōTERRA.
12. **Redes Sociais:** O use de uma página de internet ou tecnologias móveis para transformar a comunicação num diálogo interativo.

C. Usos Permitidas.

1. Sujeitos às Condições de Uso, os Distribuidores têm permissão para usar o Conteúdo Permitido nos seguintes casos:
 - a. A criação e utilização de Auxílios de Vendas.
 - b. A criação de Meios de Comunicação baseados em Computadores ou telefones.
2. Sujeitos às Condições de Uso, os Distribuidores têm permissão para usar o Conteúdo Permitido, com aprovação por escrito pela Empresa, nos seguintes casos: Vestuário, Meios Cinematográficos, uso em edifícios e cartazes publicitários e Mercadorias de acordo com as Orientações Específicas dos Meios de Comunicação Social disponíveis em doterra.com.

D. Condições de Utilização. As utilizações autorizadas de Conteúdos Permitidos estão sujeitas a:

1. **Orientações Específicas para os Meios de Comunicação Social.** O Conteúdo Permitido só pode ser usado para Vestuário, Meios Cinematográficos, em edifícios e cartazes publicitários e Mercadorias

de acordo com as Orientações Específicas dos Meios de Comunicação Social disponíveis em <http://doterraeveryday.eu/training/> do Mercado Local específico no qual o Distribuidor negocia.

2. **Contexto e Declarações Verdadeiras.** Os Distribuidores não podem usar o Conteúdo Permitido em violação do Manual de Políticas ou fora do contexto, ou inferir significado diferente do significado expresso do Conteúdo Permitido, pelo uso de modificadores, texto adicional ou outro conteúdo. Todo o conteúdo deve ser verdadeiro e preciso.
3. **Reclamações e Representações Relativas a Produtos dōTERRA.** O Distribuidor não pode usar, e a dōTERRA não apoia o uso de qualquer conteúdo que viole as leis, incluindo as leis aplicáveis à regulamentação de reclamações de produtos. Ver, Secção 11.
4. **Variações, Takeoffs ou Abreviaturas.** Os Distribuidores não podem usar uma variação do Conteúdo Permitido para qualquer finalidade, incluindo equivalentes fonéticos, equivalentes em idiomas estrangeiros, Takeoffs ou abreviaturas. Os seguintes exemplos são variações inaceitáveis: “do’TERRA” ou “doughTERRA” ou “deTIERRA”.
5. **Slogans e Lemas.** Os Distribuidores não podem adicionar, subtrair ou modificar de forma alguma os slogans ou lemas da Empresa. Por exemplo: alterar “Gift of the Earth” para “Gift from the Earth” ou “Earthly Gifts”.
6. **Uso Impróprio ou Ofensivo.** Os Distribuidores não podem usar o Conteúdo Permitido de uma forma imprópria, ofensiva ou prejudicial.
7. **Melhor Ambiente (Best Light).** Todo o Conteúdo Permitido deve ser mostrado no melhor ambiente, em forma ou contexto, de maneira a que reflita favoravelmente sobre a Empresa e seus produtos.
8. **Apoio ou Patrocínio de um Terceiro.** Os Distribuidores não podem usar o Conteúdo Permitido de uma forma que implique a afiliação ou aprovação da Empresa, patrocínio ou suporte de qualquer produto ou serviço de terceiros, ou qualquer causa ou questão política.
9. **Uso de Meios de Comunicação Baseados em Computadores e Telefone.** O uso de Meios de Comunicação baseados em Computadores e telefones devem reger-se pelas seguintes secções:
 - a. **Cabeçalhos e Títulos.** O nome “dōTERRA” não pode ser usado em nenhum título, legenda ou cabeçalho para Meios de Comunicação Baseados em Computadores e Telefones, com exceção de um Website Replicado ou num Website Certificado e Aprovado pela dōTERRA. Não são permitidas Páginas de Facebook, Instagram, Pinterest, blogs ou canais do YouTube da dōTERRA.
 - b. **Websites.** Todos os Distribuidores que pretendam ter um website da dōTERRA devem cumprir as normas de qualidade dōTERRA, incluindo a proteção do consumidor. A dōTERRA fornece a todos os seus Distribuidores um Website Replicado e Aprovado. Para criar o seu próprio Website Replicado da dōTERRA, o Distribuidor deve aceder a www.mydoterra.com e clicar no separador “Meu Website”, depois basta seguir as instruções para personalizar o seu website. Adicionalmente, um Distribuidor dōTERRA só pode ter um website independente usando ou mostrando marcas registadas ou roupas comerciais (nome dōTERRA, fotos ou logótipos, nomes ou fotos de produtos dōTERRA, etc.) desde que o site não contenha quaisquer produtos ou outras alegações que violem leis locais, produtos com rótulos dōTERRA incorretos, violem os direitos de propriedade intelectual de qualquer parte, violem qualquer política dōTERRA, ou tenham qualquer outro material que a dōTERRA determine, a seu exclusivo critério, ser inadmissível. O URL de um website independente não pode conter qualquer propriedade intelectual da dōTERRA.
 - c. **Redes Sociais.** Os Distribuidores com presença nas Redes Sociais, seja pessoal ou comercial, devem rever os conteúdos das páginas regularmente e eliminar qualquer informação ilícita na secção de comentários ou de terceiros. Não são permitidas Páginas do Facebook, Instagram, Pinterest, blogs ou canais do YouTube ou Vimeo da dōTERRA.

- d. **Isenção de Responsabilidade.** Exceto para o Website Replicado dōTERRA, cada Meio de Comunicação Baseado em Computador ou Telefone deve indicar claramente que não é da autoria da dōTERRA, ou qualquer uma das suas empresas afiliadas, e que o proprietário do website tem exclusiva responsabilidade pelo conteúdo.
- e. **Nomes de Domínio.** Os Distribuidores não podem usar Nome(s) que sejam da Propriedade Intelectual dōTERRA num nome de domínio sem a aprovação expressa por escrito da Empresa, cujo consentimento deve estar a critério exclusivo da Empresa. Esse uso deve ser acordado por escrito, através de um Acordo de uso assinado entre o Distribuidor e a Empresa. Exemplos de utilização que não são aceitáveis: “doTERRA.com”, “doTERRAcompany.com”, “doTERRAcorporate.com”, etc. Os Distribuidores devem consultar as Orientações Específicas de Comunicação Social do seu Mercado Local.
- f. **Idioma da Política de Privacidade.** Os Distribuidores devem implementar uma política de privacidade escrita que esteja em conformidade com as leis de proteção de dados da UE, incluindo a especificação da finalidade para a qual qualquer informação recolhida do website será utilizada e a proteção dessa informação de ser vendida ou utilizada por qualquer outra pessoa. As obrigações dos Distribuidores no que diz respeito ao tratamento de dados pessoais no contexto das suas atividades como Distribuidores são descritas mais pormenorizadamente na Secção 17 *infra*.
- g. **Proibição de Spam.** Os Distribuidores não podem fazer spam, o que inclui, mas não se limita a: 1) enviar mensagens de email não solicitadas que contenham qualquer e-mail ou endereço web da conta de um Distribuidor para usuários online; 2) enviar mensagens que contenham o endereço de serviço do Distribuidor em novos grupos que não estejam relacionados com os produtos do Distribuidor; 3) criar remetentes falsos (“de fontes”) numa mensagem de email, ou publicar em grupos com o endereço de serviço do Distribuidor, dando a entender que a mensagem teve origem na Empresa ou na sua rede de Distribuidores; 4) enviar emails ou faxes não solicitados para listas de pessoas que não estão dentro da Organização Distribuidor ou com quem o Distribuidor não teve uma relação comercial ou pessoal anterior. Todas as comunicações por email relacionadas com a Empresa só podem ser enviadas para Distribuidores na Organização do Distribuidor. Os emails não devem conter quaisquer declarações falsas, declarações de rendimentos ou testemunhos.

10. **Uso Adequado das Marcas Registadas.** Os Distribuidores devem usar adequadamente o Conteúdo Permitido que contenha Propriedade Intelectual dōTERRA conforme segue: Marcas registadas são adjetivos usados para modificar substantivos; o substantivo é o nome genérico de um produto ou serviço. Como adjetivos, as marcas registadas não podem ser usadas no plural ou de forma possessiva. Correto: “Você deve comprar duas garrafas Zendocrino”. Incorreto: “Você deve comprar duas Zendocrinas”.

11. **Uso de Conteúdo Permitido.**

- a. Os Distribuidores devem incluir uma legenda atribuindo o direito de propriedade da dōTERRA sobre o Conteúdo Permitido dentro da secção de aviso propriedade intelectual (Créditos) do Suporte de Vendas, website pessoal ou redes sociais de um Distribuidor. A seguir estão os formatos corretos para marcas registadas:

_____ é uma marca registada da dōTERRA Holdings, LLC

_____ é uma marca da dōTERRA Holdings, LLC

Os Distribuidores não devem declarar que a dōTERRA possui uma marca registada em Conteúdo Permitido distribuída num país, a menos que a dōTERRA tenha registado essa marca naquele país.

E. **Reconhecimento e Proteção de Direitos**

1. **Reconhecimento de Direitos.** Os Distribuidores concordam que todo o Conteúdo Permitido é da propriedade exclusiva da dōTERRA Holdings, LLC, ou licenciado para dōTERRA Holdings, LLC. Salvo para os direitos limitados concedidos pelo Contrato, durante a vigência do Contrato, os Distribuidores reconhecem por este meio que a Empresa detém todos os direitos legais de propriedade efetiva, todos os direitos de propriedade intelectual e todos os direitos de propriedade intelectual relacionados a eles para todos os fins. Os Distribuidores concordam em auxiliar a Empresa a proteger os seus direitos sobre a Propriedade Intelectual a pedido da Empresa.
2. **Acordo de Proteção** Os Distribuidores concordam em auxiliar a Empresa na medida do necessário na aquisição de qualquer proteção ou para proteger qualquer um dos direitos da Empresa sobre o Conteúdo Permitido.
3. **Atribuições.** Os Distribuidores concordam que nada contido no Contrato deve ser interpretado como uma cessão ou concessão ao Distribuidor de qualquer direito, título ou interesse em ou para o Conteúdo ou Conteúdo Permitido, ficando definido que todos os direitos relacionados a eles são reservados pela Empresa, exceto o direito licenciado limitado de usar o Conteúdo Permitido conforme expressamente previsto no Contrato. Os Distribuidores concordam que, quando o Contrato for rescindido ou expirar, estes cedem, transferem e transmitem à Empresa quaisquer direitos comerciais, ações, goodwill, títulos ou outros direitos relativos à Propriedade Intelectual que possam ter sido obtidos pelo Distribuidor ou que possam ter investidos num Distribuidor na prossecução de quaisquer esforços aqui cobertos, e que os Distribuidores executarão quaisquer instrumentos solicitados pela Empresa para cumprir ou confirmar o acima exposto. Qualquer cessão desse tipo, transferência ou transmissão será efetuada sem qualquer outra consideração que não sejam as cláusulas e considerações mútuas do Contrato.
4. **Termo .**
 - a. Os Distribuidores não podem rescindir os direitos concedidos à Empresa nesta Secção 12.
 - b. Os direitos de um Distribuidor concedidos nesta Secção 12 podem ser rescindidos pela Empresa mediante notificação imediata sem a possibilidade de restaurá-los se o Distribuidor realizar qualquer uma das seguintes ações:
 - (a) Apresentar uma petição de falência ou petição para tirar vantagem de qualquer ato de insolvência;
 - (b) Cometer qualquer ato de desonestidade;
 - (c) Faltar ou recusar cumprir qualquer outra obrigação criada por este Contrato ou qualquer outro acordo entre o Distribuidor e a Empresa ou suas afiliadas (sem prejuízo do direito do Distribuidor em determinar se deseja ou não conduzir a sua Distribuição a qualquer momento e, se assim for, seu horário de funcionamento);
 - (d) Fazer falsas declarações em relação à aquisição dos direitos aqui concedidos, ou praticar conduta que dê à Empresa ou à sua operação e reputação uma imagem desfavorável; ou
 - (e) Ser condenado por um crime ou cometer uma infração ou crime que seja relevante para o Contrato.
 - c. No caso de rescisão da licença cedida ao Distribuidor ao abrigo da presente Secção 12, por qualquer razão, o Distribuidor deve cessar imediatamente qualquer utilização do Conteúdo Permitido e não deve, em seguida, utilizar qualquer propriedade intelectual, marca ou nome comercial semelhante. A rescisão da licença nos termos do disposto nesta Secção 12 não prejudica quaisquer direitos que a Empresa possa ter sobre o Distribuidor.
5. **Os direitos são pessoais.** Os direitos e deveres previstos nesta Secção são pessoais para o Distribuidor e este não deve, sem o consentimento por escrito da Empresa - consentimento

concedido ou negado a critério exclusivo e absoluto da Empresa - ser cedido, hipotecado, sublicenciado ou de outra forma onerado ou tratado pelo Distribuidor.

6. **Soluções.** Cada Distribuidor reconhece e concorda que o cumprimento com os termos desta Secção 12 é necessário para proteger o goodwill e outros interesses de propriedade da Empresa. Assim, os Distribuidores concordam que, no caso de qualquer violação desta Secção 12:
- a. A Empresa terá direito a interpor medidas cautelares ou outros recursos de cumprimento específico das obrigações;
 - b. O Distribuidor não deve opor-se a tais medidas com base na existência de outras soluções mais adequada na lei; e
 - c. O Distribuidor reconhece e concorda ainda que qualquer violação desta regra infligirá danos imediatos e irreparáveis à Empresa, que estes excedem qualquer benefício que o Distribuidor possa obter, e que a Empresa terá direito, além de quaisquer outros recursos que possam estar disponíveis, a uma medida liminar imediata, temporária, preliminar e permanente sem segurança, e que tal medida liminar pode estender o período pós rescisão desta restrição por até um (1) ano a partir da data da última violação desta disposição. As disposições desta Cláusula subsistem à rescisão do Contrato. Nada aqui contido serve de renúncia a quaisquer outros direitos e recursos que a Empresa possa ter em relação ao uso das suas Informações Confidenciais ou quaisquer outras violações do Contrato.

F. Disposições Adicionais em Matéria de Publicidade

1. Os Distribuidores não podem atender o telefone como “dōTERRA” ou dizer que representam a Empresa ou que são mais do que um Distribuidor.
2. Nenhum anúncio publicitário deve indicar que existe uma oportunidade de trabalho disponível na dōTERRA.
3. Não deve ser garantido nenhum rendimento específico.
4. Todos os contactos por parte dos Meios de Comunicação Social devem ser imediatamente encaminhados para o Diretor de Marketing e Comunicações da Empresa.
5. Nenhum comunicado à imprensa ou ao público em geral relativo ao Contrato deverá ser feito sem a aprovação prévia por escrito de um Diretor Executivo da Empresa, com poderes para o ato.
6. Mediante solicitação da Empresa, qualquer Auxílio de Vendas ou outro meio que o Distribuidor tenha preparado, fez com que fosse preparado ou distribuído, que contenha qualquer Propriedade Intelectual da dōTERRA ou Conteúdo, deve ser imediatamente entregue à Empresa. Os Distribuidores devem reter uma cópia de todos os Auxílios de Vendas ou outro material publicitário que tenham distribuído, durante 7 (sete) anos a partir da última data de distribuição.
7. Os Distribuidores concordam em liberar e exonerar a Empresa e seus sucessores, cessionários, funcionários e agentes de toda e qualquer responsabilidade, compensação monetária, reclamação e/ou demanda decorrente ou relacionada à criação e ao uso de qualquer Propriedade Intelectual de terceiros ou da Empresa, incluindo quaisquer reclamações por difamação ou falsas representações.

Secção 13: Políticas para Lojas de Retalho, Vendas em Estabelecimentos de Serviços, Feiras e Exposições

- A. **Política para Lojas de Retalho.** Com a aprovação por escrito da Empresa, um Distribuidor pode vender produtos e/ou promover a oportunidade de negócio dōTERRA através de lojas de retalho, como lojas de alimentos saudáveis, mercearias e outros estabelecimentos, exceto em lojas ou estabelecimentos

que, a critério exclusivo da Empresa, sejam grandes o suficiente para serem considerados cadeias regionais ou nacionais.

- B. Vendas Online.** Os Distribuidores não podem vender produtos dōTERRA através de leilões online, lojas online ou outras plataformas online de terceiros, incluindo, mas não se limitando ao Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, plataformas Tencent, Yahoo!, eBay ou Amazon. Os Distribuidores podem vender produtos dōTERRA através de Websites Replicados dōTERRA e websites que cumpram com a Seção 12.D.9. Os produtos que tenham sido separados de um kit ou embalagem não podem ser vendidos online.
- C. Estabelecimentos de Serviços.** Os Distribuidores podem vender produtos através de estabelecimentos podem ser vendidos através de Health Clubs, spas e ginásios. Os hospitais não poderão ser inscritos sem autorização escrita dos departamentos jurídico e de compliance.
- D. Conformidade.** A Empresa reserva-se o direito, a seu exclusivo critério, de fazer uma determinação final sobre se um estabelecimento é um local adequado para a venda dos produtos. A concessão de permissão da Empresa num caso particular não serve de renúncia ao seu direito de aplicar esta política em todos e quaisquer outros casos.
- E. Política de Feiras e Exposições.** Os Distribuidores que desejem exibir, promover e vender os produtos e oportunidades dōTERRA numa feira comercial ou evento público podem alugar um expositor ou montar uma exposição numa feira comercial, evento público ou convenção (“Convenção”), sujeito à aprovação por escrito da Empresa da Convenção e à conformidade do Distribuidor com os seguintes requisitos:
1. Preencher e enviar à Empresa um formulário de apresentação do evento. Este formulário está disponível online em dōTERRA Virtual Office.
 2. Para obter um expositor e garantir direitos exclusivos, a Empresa deve receber um formulário solicitando permissão para participar pelo menos quatro semanas antes do Evento.
 3. A Empresa reserva-se o direito de permitir apenas um expositor por evento, representando a Empresa e os seus produtos. Apenas os produtos e/ou oportunidades podem ser exibidos no expositor da feira. Apenas os materiais de marketing produzidos em dōTERRA podem ser exibidos ou distribuídos. É necessária a compra de um banner da Empresa por parte do Distribuidor para ser exibido no expositor. Os direitos exclusivos são concedidos a critério exclusivo da Empresa.
 4. O Distribuidor não fará referência à dōTERRA em nenhum anúncio ou material publicitário dando a entender que a dōTERRA está oficialmente a participar na Convenção. Ao invés disso, qualquer anúncio ou material promocional aprovado pela Empresa deve fazer referência específica ao Distribuidor como um Distribuidor da dōTERRA, incluindo quaisquer mapas ou listas preparadas pelo patrocinador da Convenção.
 5. O Distribuidor não fará nenhuma declaração exagerada ou não representativa dos ganhos, incluindo quaisquer declarações de ganhos de estilo de vida luxuosa.
 6. O Distribuidor não utilizará a Convenção para promover qualquer produto, serviço ou oportunidade de negócio que não seja o negócio dōTERRA em que o Distribuidor possa estar envolvido.
 7. Durante a Convenção, o Distribuidor deve cumprir pessoalmente o Manual de Política e é responsável (i) pelas ações de todas as pessoas que trabalham no expositor da Convenção, (ii) por todo o material distribuído na Convenção e (iii) por todos os outros aspetos da participação na Convenção.

8. Adicionalmente às demais medidas estipuladas no Manual de Políticas, a Empresa reserva-se o direito de negar a participação em futuras Convenções por qualquer violação de política numa Convenção.

Secção 14: Negócios Internacionais

A. Atividades Permitidas em Mercados Fechados. Antes da abertura oficial de um Mercado Local Aberto (Open Local Market), as atividades permitidas a um Distribuidor num Mercado Local Fechado (Unopened Market) limitam-se ao fornecimento de cartões de visita e à realização, organização ou participação em reuniões onde o número de participantes numa determinada reunião, incluindo o Distribuidor, não exceda 5 (cinco) participantes. Os participantes em tais reuniões devem ser conhecidos pessoais do Distribuidor ou conhecidos pessoais dos conhecidos pessoais do Distribuidor que assistem à reunião. As reuniões devem ser realizadas numa residência ou num estabelecimento público, mas não podem ser realizadas num quarto de hotel privado. Todas as técnicas de contacto - “Cold Call Techniques” - (convidando pessoas que não são conhecidos pessoais anteriores do Distribuidor) são estritamente proibidas em Mercados Locais Fechados.

B. Atividades em Mercados Locais. Os Distribuidores que conduzem o seu negócio fora do Mercado Local estão sujeitos a, e devem cumprir com, o Manual de Política da dōTERRA aplicável ao Mercado Local no qual o Distribuidor conduz o seu negócio. Distribuidores que comercializam os seus produtos fora do Mercado Local devem cumprir com o Mercado Local aplicável à oportunidade de negócio e políticas de reclamação de produtos quando comercializam a Empresa como oportunidade de negócio ou os seus produtos no Mercado Local.

C. Atos Proibidos em Mercados Locais Fechados.

1. Um Distribuidor não pode importar ou facilitar a importação, venda, presente ou distribuição de produtos, serviços ou amostras de produtos da Empresa.
2. Um Distribuidor não pode fazer qualquer tipo de anúncio ou distribuir materiais promocionais relativos à Empresa, seus produtos ou a oportunidades, exceto Suportes de Vendas aprovados pela Empresa, que são especificamente autorizados para distribuição em Mercados Locais Fechados.
3. Um Distribuidor não pode solicitar ou negociar qualquer acordo com a finalidade de comprometer um cidadão ou residente de um Mercado Local Fechado com a oportunidade, um Patrocinador de Inscrição específico ou uma linha específica de patrocínio. Além disso, os Distribuidores não podem inscrever cidadãos ou residentes de Mercados Locais Fechados num Mercado Local Aberto ou usando Acordos de Distribuição de um Mercado Local Aberto, a menos que o cidadão ou residente do Mercado Local Fechado tenha, no momento da inscrição, residência permanente e autorização legal para trabalhar no Mercado Local Aberto. É da inteira responsabilidade do Patrocinador de Inscrição assegurar o cumprimento do requisito de residência e de autorização de trabalho. A inscrição, participação ou propriedade de uma empresa, sociedade ou outra entidade jurídica num Mercado Local Aberto não preenche, por si só, os requisitos de autorização de residência ou de trabalho. Se um participante de uma Distribuição não apresentar comprovativos de morada fiscal e de trabalho quando solicitado pela Empresa, esta poderá, na sua eleição, declarar um Distribuidor nulo desde o início.
4. Um Distribuidor não pode aceitar dinheiro ou outra retribuição, ou estar envolvido em qualquer transação financeira com um potencial Distribuidor que alugue, arrende ou compre instalações com a finalidade de promover ou conduzir negócios relacionados com a Empresa.
5. Um Distribuidor não pode promover, facilitar ou conduzir qualquer tipo de atividade que exceda as limitações estabelecidas neste Manual de Políticas ou que a Empresa, a seu exclusivo critério, considere contraditória aos interesses comerciais ou éticos da sua expansão internacional.

C. Lei de Práticas Corruptas no Exterior. Todos os Distribuidores dōTERRA devem cumprir a Lei dos Estados Unidos de Práticas Corruptas no Exterior - United States Foreign Corrupt Practices Act (FCPA), bem como

quaisquer leis semelhantes ou equivalentes no Mercado Local, como a Lei Contra o Suborno do Reino Unido - UK's Bribery Act. Para informação completa da FCPA, consulte o folheto dōTERRA no menu de ferramentas do website dōTERRA. Uma pessoa ou organização viola a FCPA se realizar:

1. Um pagamento, oferta, autorização ou promessa de pagamento de dinheiro ou qualquer coisa de valor;
2. A um funcionário do governo estrangeiro (incluindo oficiais de partidos ou gerentes de uma empresa pública), ou a qualquer outra pessoa, sabendo que o pagamento ou promessa será entregue a um funcionário do governo estrangeiro;
3. Com um propósito corrupto;
4. Com a finalidade de (i) influenciar qualquer ato ou decisão dessa pessoa, (ii) induzir essa pessoa a praticar ou omitir qualquer ato em violação do seu dever legal, (iii) garantir uma vantagem indevida, ou (iv) induzir essa pessoa a usar a sua influência para afetar um ato ou decisão oficial;
5. A fim de auxiliar na obtenção ou manutenção de negócios para ou com, ou direcionar qualquer negócio para qualquer pessoa.

D. Não Existem Mercados Locais Exclusivos ou Franchisados. Um Distribuidor tem o direito de operar em qualquer lugar do país de residência.

E. Mercados Locais Proibidos. A Empresa reserva-se o direito de designar certos Mercados Locais onde é expressamente proibida qualquer conduta de pré-comercialização. É da responsabilidade de cada Distribuidor, antes de realizar qualquer conduta de pré-comercialização num Mercado Fechado, verificar através do contrato com a Empresa se o Mercado Local no qual ele ou ela pretenda realizar essas atividades não é um Mercado Local proibido. Um Distribuidor pode obter uma lista atualizada de Mercados Locais proibidos ligando para a Empresa.

F. Violação da Política Internacional. Para além de outras medidas permitidas pelo Contrato, um Distribuidor que não cumpra qualquer disposição desta Secção 14 pode ser proibido de participar do mercado internacional afetado por um período considerado apropriado pela Empresa. Esta proibição pode incluir, mas não se limita a:

1. Perda dos seus Direitos de Distribuição / Patrocínio Internacional No Mercado Local afetado;
2. Perda do Direito, por parte do Distribuidor e sua Linha Ascendente, a Bónus gerados pelo Distribuidor e pela Linha Descendente da Organização no respetivo Mercado Local;
3. Perda, em todos os mercados, por um período de até um (1) ano, do direito a privilégios tradicionalmente concedidos aos Distribuidores, tais como o reconhecimento em eventos corporativos ou na literatura corporativa, e recebimento de novos materiais de inscrição do Distribuidor antes da abertura oficial de qualquer novo mercado.

Um Distribuidor que não tenha participado num mercado devido ao incumprimento da Secção 14 deste Manual de Políticas deve solicitar à Empresa, por escrito, permissão para participar no mercado uma vez passado o período de proibição.

G. Outros Direitos. As disposições desta Secção 14 não servem de renúncia aos direitos da Empresa, conforme estabelecido noutra parte do Contrato.

Secção 15: Pagamento de Impostos

A. Imposto sobre o Rendimento. Um Distribuidor aceita a responsabilidade exclusiva de todos impostos sobre o rendimento auferidos como Distribuidor da dōTERRA.

B. Imposto Sobre as Vendas. A dōTERRA é legalmente obrigada a cobrar imposto sobre o valor acrescentado (IVA) sobre as suas vendas para os seus Distribuidores. Os Distribuidores cujo volume de negócios anual (da sua distribuição dōTERRA e de qualquer outro negócio) são obrigados a registar-se para efeitos de IVA e, em seguida, cobrarão IVA sobre as suas próprias vendas de produtos, mas devem ser elegíveis para reclamar o IVA que pagaram sobre os produtos adquiridos à Empresa. Os Distribuidores são responsáveis por determinar se são ou não obrigados a registar-se para efeitos de IVA e, em caso afirmativo, registar e cumprir todos os requisitos de IVA aplicáveis.

Secção 16: Reclamações de Responsabilidade pelos Produtos

A. Defesa da Empresa contra Reclamações. Sujeito às limitações estipuladas nesta disposição, a dōTERRA defenderá os Distribuidores contra reclamações feitas por terceiros que aleguem lesões causadas pelo uso de um produto ou lesões causadas por um produto defeituoso. Os Distribuidores devem notificar imediatamente a Empresa, por escrito, de qualquer reclamação desse género, o mais tardar 10 (dez) dias após a data em que o terceiro apresentou a reclamação escrita. A falta de notificação isenta a Empresa de qualquer obrigação relacionada com a referida reclamação. Os Distribuidores devem permitir que a Empresa assuma a defesa exclusiva da reclamação e exerça a seu exclusivo e absoluto critério em todos os aspetos, incluindo quanto ao uso e escolha do advogado como condição para a obrigação da Empresa em defendê-los.

B. Exceções à Indemnização do Distribuidor A Empresa não terá obrigação de indemnizar um Distribuidor se:

1. O Distribuidor não cumpriu com as obrigações e limitações do Contrato relacionados com a distribuição e/ou venda dos produtos; ou
2. O Distribuidor reembalou, alterou ou utilizou mal o produto, fez alegações ou deu instruções ou recomendações relativas à utilização, segurança, eficácia, benefícios ou resultados, que não estão em conformidade com a literatura aprovada da Empresa; ou
3. O Distribuidor resolveu ou tentou resolver uma reclamação sem a aprovação por escrito da Empresa.

Secção 17: Proteção de Dados e Uso Autorizados de Dados Pessoais do Distribuidor

A. Proteção de Dados: Como contratantes independentes, os Distribuidores são responsáveis pelo tratamento de dados relacionados com dados pessoais, incluindo dados pessoais de clientes, que processam no decurso das suas atividades empresariais como Distribuidores. São igualmente responsáveis por garantir que tais dados pessoais são processados, armazenados e eliminados em total conformidade com as leis de proteção de dados aplicáveis, incluindo o Regulamento Geral de Proteção de Dados da UE 2016/679. Isto implica, entre outras coisas, a responsabilidade de:

1. cumprir todas as suas obrigações ao abrigo da legislação aplicável em matéria de proteção de dados, incluindo as obrigações em matéria de segurança e confidencialidade dos dados;
2. garantir que são prestadas informações precisas aos titulares dos dados sobre o tratamento dos seus dados pessoais, incluindo a partilha dos seus dados pessoais com a Empresa;
3. garantir uma base legal para o processamento de dados pessoais, incluindo a partilha de dados pessoais com a Empresa e obter o consentimento dos titulares dos dados para o processamento dos seus dados pessoais, se exigido pelas leis de proteção de dados aplicáveis;
4. assegurar que os titulares dos dados possam exercer os direitos de proteção de dados que lhes são conferidos pela legislação aplicável em matéria de proteção de dados;
5. celebrar um acordo por escrito com os processadores de dados em que confiam para processar dados pessoais em seu nome, de acordo com as leis de proteção de dados aplicáveis;

6. implementar medidas técnicas e organizativas adequadas para garantir e poder demonstrar que o tratamento de dados é efetuado em conformidade com a legislação aplicável em matéria de proteção de dados;
 7. notificar imediatamente a Empresa, sobre qualquer alegada violação de dados, que afetem dados pessoais processados por Distribuidores em conexão com suas atividades como Distribuidores;
 8. colaborar em pleno em todos os esforços razoáveis e legais da Empresa para prevenir, mitigar ou retificar tal violação de dados pessoais; e
 9. implementar e fornecer proteção adequada no caso de transferência de dados pessoais para países localizados fora do Espaço Económico Europeu (EEE), conforme exigido pelas leis de proteção de dados aplicáveis.
- B. Listas de Distribuidores.** As listas de Distribuidores e todos os contactos gerados a partir delas (“Listas”) são propriedade confidencial da dōTERRA. A Empresa derivou, compilou, configurou e atualmente mantém as Listas através do investimento de tempo, esforço e recursos monetários consideráveis. As Listas nas suas formas presentes e futuras constituem ativos e informação comercialmente vantajosa para a Empresa. O direito de divulgar as Listas e outras informações do Distribuidor mantidas pela Empresa é expressamente reservado pela Empresa e pode ser negado a seu critério.
- C. Confidencialidade das Listas.** Os Distribuidores que tenham acesso às Listas concordam com a natureza privada e confidencial destas listas de correspondência e que qualquer uso dessas ou contactos gerados a partir delas, exceto com o único propósito de promover os negócios da Empresa, é expressamente proibido. Concordam igualmente que a informação é propriedade da Empresa e quaisquer materiais oferecidos aos Distribuidores que façam qualquer referência à Empresa ou aos seus programas podem ser feitos somente com o consentimento prévio por escrito da Empresa para cada oferta.
- D. Listas Personalizadas.** A Empresa fornece uma parte exclusivamente personalizada das Listas para os Distribuidores (doravante, no contexto das Listas, o “Destinatário”). Cada parte da Lista fornecida contém apenas informações específicas para o nível do Destinatário e da sua própria Organização de Linha Descendente. (Downline Organization).
- E. Limitações do Uso.** Estas Listas são fornecidas para o uso limitado do Destinatário com o objetivo de facilitar a formação, apoio e a prestação de serviços para a sua Organização da Linha Descendente, apenas para fomentar os negócios relacionados à Empresa. Cada Destinatário concorda que cada uso, dentro do objetivo pretendido, constitui um acordo de licença exclusiva separado entre o Destinatário e a Empresa.
- F. As Listas são Propriedade da Empresa.** Estas Listas permanecem, a todo o momento, propriedade exclusiva da Empresa, que pode, a qualquer momento e a seu exclusivo critério, reclamar e tomar posse das mesmas. Assim, cada Distribuidor concorda:
1. em manter a confidencialidade e a não divulgar quaisquer Listas ou parte delas a qualquer terceiro, incluindo, mas não se limitando a, Distribuidores existentes, concorrentes e ao público em geral;
 2. limitar o uso das Listas ao objetivo pretendido de promover os negócios relacionados ao Distribuidor dōTERRA. As Listas não podem ser usadas para identificar e solicitar aos Distribuidores dōTERRA outras oportunidades e atividades comerciais;
 3. que qualquer uso ou divulgação das Listas fora dos casos aqui autorizados, ou para o benefício de qualquer terceiro, constitui o uso, a apropriação indevida e uma violação do contrato de licença do Destinatário, o qual causa danos irreparáveis à Empresa;

4. que, após qualquer violação ao abrigo desta secção, o Destinatário estipula que a medida inibitória constitui uma solução / medida adequada para ordenar a utilização ao abrigo das leis nacionais ou locais aplicáveis, e irá imediatamente recuperar e devolver à Empresa todas as Listas previamente fornecidas ao Destinatário a pedido da Empresa, e que as obrigações previstas nesta Secção sobreviverão à rescisão do Contrato do Destinatário.

G. Medidas da Empresa em Caso de Violação. A Empresa reserva-se o direito de recorrer a todos os recursos adequados ao abrigo das leis nacionais ou locais aplicáveis para proteger os seus direitos sobre a propriedade acima mencionada e informações comerciais confidenciais abrangidas pelas listas. Qualquer falha em exercer qualquer medida aplicável não constituirá uma renúncia a esses direitos.

Secção 18: Limitações de Responsabilidade

As Partes concordam que as disposições seguintes se aplicam e serão aplicáveis mesmo depois de qualquer rescisão deste Contrato.

- A. **Sem Representação ou Garantias.** Exceto como se estabelece no presente Manual de Políticas, a dōTERRA não faz representações ou garantias, expressas ou implícitas, em relação aos produtos dōTERRA, seja a respeito da sua condição, comercialização, adequação a uma finalidade específica ou uso pelos Distribuidores.
- B. **Limitação quanto a danos.** Até ao limite máximo permitido pela lei Portuguesa, as Partes contraem os seguintes acordos a respeito de quaisquer reclamações por danos contra a Empresa, os seus membros, gestores, diretores, funcionários, acionistas, colaboradores, cessionários, agentes, seja qual for a forma dessa reclamação (responsabilidade civil, contrato, ou outro)a:
 - 1. A Empresa, os seus membros, gestores, diretores, funcionários, acionistas, colaboradores, cessionários ou agentes não serão responsáveis perante o Distribuidor por quaisquer danos especiais, incidentais, punitivos, ou consequenciais, incluindo lucros cessantes. Esta limitação aplica-se, mas não é necessariamente limitada a, reclamações emergentes de ou relacionadas com a operação da distribuição do Distribuidor bem como qualquer compra ou uso de produtos dōTERRA.
 - 2. Não obstante qualquer norma de responsabilidade em contrário, a Empresa, os seus membros, gestores, diretores, funcionários, acionistas, colaboradores, cessionários ou agentes não serão responsáveis por quaisquer danos (qualquer que seja a sua natureza) por qualquer atraso ou falha pela Empresa ao desempenhar as suas obrigações de acordo com o Contrato devido a qualquer causa para além do controlo razoável.
 - 3. Não obstante qualquer outra disposição do Contrato, a Empresa, os seus membros, gestores, diretores, funcionários, acionistas, colaboradores, cessionários ou agentes não serão responsáveis perante um Distribuidor por quaisquer danos que excedam o valor total que a Empresa efetivamente recebeu do Distribuidor à luz deste Contrato.
- C. **Indemnização.** O Distribuidor concorda em libertar e indemnizar a dōTERRA de qualquer responsabilidade, danos, multas, coimas, ou outros valores de prémios ou compensações, emergentes de, ou relacionados com as ações do Distribuidor na promoção ou condução do seu negócio independente e quaisquer atividades relacionadas com este (por exemplo, mas não limitado a, a apresentação de produtos dōTERRA ou do Plano de Compensação de Vendas, as operações de um veículo motorizado, o arrendamento de instalações de reunião ou formação, queixas não autorizadas, falha em cumprir com a lei aplicável, etc.).
- D. A Empresa não limita nem exclui a sua responsabilidade por morte ou danos pessoais causados por negligência ou qualquer outra responsabilidade que não possa ser legalmente excluída ou limitada e todas as disposições deste Contrato estão sujeitas a este parágrafo D.

Secção 19: Ação Disciplinar

- A. Direitos Condicionados ao Desempenho.** Os direitos de um Distribuidor ao abrigo do Contrato estão condicionados e sujeitos ao desempenho continuado do Distribuidor de acordo com os termos do Contrato. Se o Distribuidor não cumprir as suas obrigações estipuladas no Contrato, os direitos do Distribuidor cessam. A Empresa pode escusar o incumprimento total ou parcial de um Distribuidor sem renunciar aos seus direitos e medidas previstos no Contrato.
- B. Possíveis Ações Disciplinares.** Se um Distribuidor violar qualquer um dos termos do Contrato ou se envolver em qualquer conduta comercial ilegal, fraudulenta, enganosa ou antiética, a dōTERRA pode, a seu exclusivo critério, invocar qualquer medida disciplinar que considere apropriada. As possíveis medidas disciplinares são:
1. Emitir uma advertência ou aviso verbal e/ou escrito ao Distribuidor;
 2. Acompanhar de perto a conduta do Distribuidor durante um período de tempo específico para assegurar o cumprimento dos deveres contratuais;
 3. Exigir que o Distribuidor assuma compromissos adicionais para com a Empresa no sentido de garantir que o seu comportamento estará em conformidade com o Contrato. Os compromissos adicionais podem incluir a exigência de que um Distribuidor adote determinadas medidas com o intuito de mitigar ou corrigir o incumprimento;
 4. Negar ou suspender privilégios que são concedidos periodicamente pela Empresa ou cessar o desempenho das obrigações da Empresa conforme o Contrato, incluindo, mas não se limitando a, prémios, reconhecimento em eventos corporativos ou na literatura corporativa, participação em eventos patrocinados pela Empresa, colocação de pedidos de produtos, promoção dentro do Plano de Compensação de Vendas, acesso a informações e genealogias da Empresa, ou a participação do Distribuidor em outros programas ou oportunidades da Empresa;
 5. Descontinuar ou limitar o pagamento de Bónus da totalidade ou parte das vendas do Distribuidor ou da Organização do Distribuidor;
 6. Impor uma multa, cujo pagamento pode ser imediato ou retido de futuros pagamentos de Bónus;
 7. Redesignar total ou parcialmente a Organização do Distribuidor;
 8. Ajustar o estatuto do Distribuidor;
 9. Suspender o Distribuidor, o que pode resultar em rescisão ou reintegração com condições ou restrições;
 10. Terminar a relação de Distribuição com o Distribuidor; e
 11. Recorrer a medidas cautelares ou outros recursos disponíveis por lei.
- C. Investigação.** Quando a dōTERRA investiga uma alegada violação do Contrato, aplica-se o seguinte procedimento:
1. A Empresa notificará o Distribuidor de forma verbal e/ou escrita sobre a alegada violação do Contrato. Cada Distribuidor concorda que a relação entre um Distribuidor e a Empresa é inteiramente contratual. Assim sendo, a Empresa não honrará nem respeitará qualquer reclamação de um Distribuidor de que a relação é ou foi quase contratual, surgiu por implicação de qualquer prática ou procedimento contínuo, foi verbalmente autorizada por um funcionário da Empresa em contradição com os termos do Contrato, ou está de facto implícita.

2. No caso de uma notificação por escrito, a Empresa dará ao Distribuidor dez dias úteis, a partir da data de envio da carta de notificação, durante os quais o Distribuidor poderá apresentar todas as informações relativas ao incidente para revisão pela Empresa. Esta reserva-se o direito de proibir a atividade (por exemplo, fazer pedidos, patrocinar, modificar informações do Distribuidor, receber Bônus, etc.) por parte da distribuição em questão a partir do momento em que a notificação for enviada até à tomada de decisão final por parte da Empresa.
 3. Com base em qualquer informação obtida através de fontes colaterais ou através da investigação da Empresa sobre as declarações e factos, juntamente com a informação apresentada à Empresa durante o período de resposta, esta tomará uma decisão final sobre a medida / solução adequada, que poderá incluir a rescisão do Contrato com o Distribuidor. A Empresa notificará imediatamente o Distribuidor da sua decisão. Quaisquer recursos entrarão em vigor a partir da data em que a notificação da decisão da Empresa for enviada.
 4. Informações adicionais delineando um recurso da decisão da Empresa e da medida de Resolução de Conflitos indicada na Secção 22.C deste documento, serão fornecidas mediante solicitação da Empresa.
- D. **Rescisão do Contrato.** Um Distribuidor pode rescindir o Contrato a qualquer momento e por qualquer motivo, mediante envio de notificação escrita da intenção de rescisão para a Empresa para a morada Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG ou para o endereço de email placements@doterra.com. Uma Pessoa cuja distribuição seja rescindida, e que tenha alcançado o grau de Premier ou inferior, não poderá voltar a inscrever-se como Distribuidor durante seis meses a contar da data da última atividade. Se o Distribuidor tiver alcançado o grau de Silver ou superior, deve esperar doze meses antes de se inscrever como um Distribuidor em dōTERRA. A atividade inclui, mas não se limita à compra de produtos, recrutamento de outros Distribuidores ou ganho de um Bônus. Todas as obrigações relativas à confidencialidade das informações e à rede de Distribuidores sobrevivem à rescisão do Contrato, incluindo, mas não se limitando às obrigações descritas na Secção 12 e na Secção 17 .
- E. **Rescisão Voluntária.** Quando um Distribuidor rescinde voluntariamente o seu Contrato, a conta é colocada em estado de suspensão durante um período de doze meses a contar da data da última atividade, após a qual a conta é efetivamente fechada e retirada da estrutura. Isto significa que uma conta suspensa permanece na estrutura até que seja efetivamente encerrada pela Empresa; não há “roll-up” da Linha Descendente durante o período de suspensão. No entanto, devido à compressão do Plano de Compensação de Vendas, o volume será sujeito a “roll-up” para além do Distribuidor suspenso, permitindo assim o pagamento máximo.
- F. **Inatividade.** Uma relação de Distribuição pode ser encerrada pela Empresa se esta não estiver ativa ou se a Taxa de Renovação Anual não tiver sido paga.
- G. **Co-Requerente vincula a Distribuição.** A ação de qualquer participante ou co-requerente numa relação de Distribuição, ou o cônjuge ou parceiro de um Distribuidor, é atribuível à relação de Distribuição e quaisquer medidas exigidas por esse ato, incluindo a rescisão do contrato, podem ser aplicadas à relação de Distribuição em geral.
- H. **Prescrição.** . A Empresa não analisará nenhuma violação dos termos e condições do Contrato que não tenha sido levada ao seu conhecimento no prazo de dois anos do início da alegada violação. A não comunicação de uma violação dentro do período de dois anos resultará na não prossecução das alegações por parte da Empresa, a fim de evitar que reclamações obsoletas perturbem as atividades comerciais das relações de Distribuição em curso. Todas as denúncias de violação devem ser feitas por escrito e enviadas para o departamento jurídico da dōTERRA.
- I. **Medidas contra um Distribuidor.** A Empresa pode tomar medidas contra um Distribuidor, conforme descrito nesta Secção 19 do Manual de Política e em qualquer outro ponto do Contrato, se a Empresa determinar, a seu exclusivo critério, que a conduta do Distribuidor ou a conduta de qualquer

participante na Distribuição é nociva, inconveniente ou prejudicial para o bem-estar ou reputação da rede de Distribuidores ou da Empresa.

- J. Se o Distribuidor cancelar este Acordo ao abrigo da Secção 19.D no prazo de 14 dias após a sua celebração, então:
1. o Distribuidor pode exigir que a Empresa o reembolse no prazo de 14 dias, de quaisquer quantias que este tenha pago à ou em benefício da Empresa ou de qualquer um dos seus Distribuidores no âmbito da participação do Distribuidor no presente sistema de transação, ou pagos a qualquer outro Distribuidor em conformidade com as disposições do presente sistema de transação; e
 2. todos os bens adquiridos pelo Distribuidor ao abrigo do regime comercial que não tenham sido vendidos, podem ser devolvidos para o endereço da Empresa referido na Secção 19.D, no prazo de 21 dias a partir da data do cancelamento, desde que esses bens não vendidos permaneçam no estado em que se encontravam no ato da compra, quer permaneçam ou não selados. O Distribuidor pode reaver quaisquer quantias pagas em relação a esses bens; e
 3. o Distribuidor pode anular quaisquer serviços que tenha ordenado ao abrigo do regime comercial no prazo de 14 dias e pode recuperar quaisquer montantes pagos por esses serviços, desde que esses serviços ainda não tenham sido prestados ao Distribuidor.
- K. De forma a recuperar quaisquer pagamentos efetuados de acordo com a Secção 19.J.1, J.2 e J.3, o Distribuidor deve notificar a Empresa solicitando o reembolso (e se aplicável, devolvendo o kit inicial e quaisquer outros materiais promocionais ou de formação adquiridos por ele) para o endereço da Empresa referido na Secção 19.D dentro de 21 dias da data do cancelamento. A Empresa deve reembolsar os montantes, dado que o Distribuidor pode estar legalmente habilitado ao reembolso dentro de 21 dias da data do cancelamento. A fim de recuperar o dinheiro pago pelos produtos conforme a Secção 19.J.2, o Distribuidor deve entregar os produtos à Empresa dentro de 21 dias a partir da data do cancelamento no endereço referido na Secção 19.D. Todos os custos inerentes a tal entrega serão suportados pelo Distribuidor. O dinheiro pago por esses bens é reembolsado ao Distribuidor no momento da entrega dos mesmos, ou imediatamente se os bens ainda não tiverem sido entregues ao Distribuidor.
- L. Se o Distribuidor notificar a renúncia do presente Contrato mais de 14 dias após a celebração do mesmo, o Distribuidor pode devolver à Empresa quaisquer produtos (incluindo materiais de formação e promoção, manuais comerciais e kits) que tenha adquirido ao abrigo do regime comercial e que permaneçam por vender, no prazo de 90 dias antes da renúncia. A Empresa pagará ao Distribuidor o preço (incluindo IVA) que este tenha pago pelos produtos exceto quando o estado desses bens se tenha deteriorado devido a um ato ou incumprimento por parte do Distribuidor. Nestes casos, a Empresa deduz ao preço pago pelo Distribuidor, o montante igual à redução do valor comercial do produto resultante dessa deterioração e a taxa razoável de tratamento (que pode incluir o custo do reembalamento dos bens devolvidos, para revenda). Todos os custos inerentes a tal entrega serão suportados pelo Distribuidor.
- M. Mediante notificação por escrito ao Distribuidor, a Empresa pode rescindir este Contrato a qualquer momento. No caso de a Empresa rescindir este Contrato, o Distribuidor pode devolver quaisquer bens que tenha adquirido ao abrigo do esquema comercial e que permaneçam por vender, dentro de 90 dias antes de tal rescisão e obter o reembolso total do preço (inclusive do IVA) que tenha pago por esses bens, juntamente com quaisquer custos incorridos pelo Distribuidor para devolver os produtos à Empresa.
- N. Se qualquer uma das partes rescindir este Acordo, o Distribuidor pode devolver à Empresa quaisquer bens (incluindo materiais de formação e promocionais, manuais de negócios e kits) que tenha adquirido ao abrigo deste esquema comercial, mais de 90 dias, mas dentro de um ano, antes de tal rescisão e que permaneçam por vender, por 90% do preço (incluindo IVA) que tenha pago por eles, menos um valor igual a:

- (i) quaisquer bônus ou outras prestações (em dinheiro ou em espécie) recebidos pelo Distribuidor em relação a esses bens;
 - (ii) qualquer quantia devida pelo Distribuidor à Empresa por qualquer motivo; e
 - (iii) uma taxa razoável de tratamento (que pode incluir o custo da reembalagem das mercadorias devolvidas, para revenda), e desde que:
 - (i) esses produtos não tenham sido comprados ou adquiridos pelo Distribuidor em violação do presente Acordo;
 - (ii) o Distribuidor devolva esses produtos à Empresa fechados e em condições comerciais para revenda, não mais de 14 dias após a data de rescisão
 - (iii) a Empresa não tenha informado claramente o Distribuidor, antes da compra, que os produtos eram produtos sazonais, descontinuados ou de promoção especial que não estavam sujeitos às disposições de recompra deste parágrafo N.
- O. A fim de recuperar o montante pago por bens, em conformidade com o disposto nesta Secção 19, o Distribuidor deve entregar os bens à Empresa dentro de 21 dias após a referida rescisão, no endereço da Empresa referido na Secção 19.D. Todos os custos inerentes a tal entrega, serão suportados pela Empresa. O preço de compra é reembolsado ao Distribuidor no ato da entrega dos bens, ou imediatamente se estes já estiverem na posse da Empresa.
- P. Se este Acordo for rescindido por qualquer outro motivo, o Distribuidor terá o direito de ser liberado de todas as obrigações contratuais futuras para com a Empresa em relação a esta negociação. exceto:
(a) responsabilidades relativas a pagamentos feitos ao Distribuidor ao abrigo de contratos que tenha celebrado com a Empresa (se houver, e somente se, uma permissão prévia por escrito da Empresa); e
(b) qualquer obrigação de pagar o preço de bens ou serviços já fornecidos pela Empresa ao Distribuidor, quando este último não tenha devolvido tais bens à Empresa de acordo com o estabelecido nesta Secção 19; e (c) as disposições do Contrato relativas à concorrência com os negócios da Empresa após a rescisão e que permanecerão em vigor após a data de rescisão.
- Q. Os pontos J. a P. presentes nesta Secção 19 estabelecem os direitos estatutários do Distribuidor em caso de cancelamento ou rescisão do Contrato. Se quaisquer outras disposições do Contrato concederem ao Distribuidor direitos mais favoráveis no evento de rescisão aplicável, este pode exercer esses direitos mais favoráveis.

Secção 20: Alterações ao Contrato

- A. Alterações Com Aviso Prévio de 30 (Trinta) Dias.** A dōTERRA reserva-se expressamente o direito de fazer qualquer emenda ou alterações ao Contrato e/ou ao Plano de Compensação de Vendas, mediante notificação por escrito com 30 (trinta) dias de antecedência nas publicações da Empresa, emails ou através de publicação online no(s) website(s) da Empresa, desde que a Empresa notifique por escrito com pelo menos 60 (sessenta) dias de antecedência, qualquer alteração nas obrigações financeiras do Distribuidor. Os Distribuidores concordam que trinta dias (ou sessenta dias, se aplicável) após a publicação desse aviso, qualquer emenda ou alteração torna-se efetiva e é automaticamente incorporada no Contrato e/ou Plano de Compensação de Vendas, entre a Empresa e o Distribuidor, como uma disposição efetiva e vinculativa. Ao continuar a atuar como um Distribuidor, ou ao envolver-se em qualquer atividade de Distribuição, incluindo a compra de produtos, recrutamento de outros Distribuidores ou ao alcançar um Bônus, depois de as emendas ou alterações entrarem em vigor, um Distribuidor reconhece a aceitação dos termos do novo Contrato e/ou Plano de Compensação de Vendas.
- B. Vínculo às Alterações ao Contrato.** Os Distribuidores ficam vinculados por quaisquer alterações a este Manual de Políticas, ao Contrato e/ou ao Plano de Compensação de Vendas após notificação de

alterações através de qualquer um dos canais oficiais de comunicação da dōTERRA, incluindo o site da Empresa, emails, boletins informativos ou outras publicações ou correspondência para o Distribuidor, desde que a Empresa avise por escrito, com pelo menos 60 (sessenta) dias de antecedência, qualquer alteração nas obrigações financeiras do Distribuidor. Encomendar produtos ou aceitar pagamentos de Bônus de forma continuada confirma a aceitação por parte do Distribuidor do Contrato e de quaisquer alterações, bem como o acordo a ficar vinculado pelo Contrato.

Secção 21: Sucessores e Reclamações

- A. Efeitos Vinculativos e Benefícios Continuados.** O Contrato será vinculativo e reverterá em benefício das partes deste Contrato e de seus respetivos sucessores e cessionários.
- B. Transferência de Posição numa Relação de Distribuição.** Exceto quando indicado em contrário neste Manual de Políticas, um Distribuidor não pode dispor de, vender, transferir ou ceder de outra forma os seus interesses na relação de Distribuição, ou direitos concedidos pelo Contrato e pela lei aplicável (incluindo venda, oferta ou legado), sem o consentimento prévio por escrito da Empresa. Quaisquer interesses que assumam a forma de pedidos de indemnização ou satisfação de obrigações contratuais, da ou pela Empresa, não serão reconhecidos como interesses do cessionário nos registos da Empresa até que esta tenha recebido notificação escrita da transferência e tenha dado a sua aprovação formal por escrito. A relação de Distribuição transferida está sujeita a todas as medidas corretivas ao abrigo do Contrato que possam ter surgido antes da transferência.
1. Após uma oferta, venda, transferência, cessão ou outra forma de alienação da relação de Distribuição, é criada uma nova relação de Distribuição que substituirá a anterior relação de Distribuição a nível Organizacional. Além disso, a menos que seja expressamente acordado por escrito pela Empresa, o saldo das Contas a Receber, Volume Pessoal, pontos de LRP e a data de inscrição serão retidos pela antiga relação de Distribuição.
 2. Para efeitos de reinscrição como Distribuidor, a venda, transferência ou outra forma de alienação é tratada como uma rescisão em relação ao cedente. Isto significa que um Distribuidor que presenteie, venda, transmita ou de qualquer outra forma proceda à alienação da sua Distribuição, deve esperar seis meses (para o nível Premier ou inferior) ou doze meses (para o nível Silver ou superior) a partir da data oficial de rescisão (ou da data da última compra do produto, se anterior à data de rescisão ou transferência) para proceder a uma nova inscrição. Um Distribuidor não pode vender, transmitir, ceder ou de outra forma alienar qualquer direito transmitido pelo Contrato a qualquer Pessoa ou entidade sem o consentimento expresso e prévio por escrito da Empresa. Um Distribuidor pode delegar as suas responsabilidades, mas é o responsável final por assegurar o cumprimento do Contrato e das leis aplicáveis. Qualquer Pessoa que trabalhe com ou para o Distribuidor como parte da sua relação de Distribuição só o fará sob a supervisão direta do Distribuidor.
- C. Sucessão na Relação de Distribuição.** Em caso de morte ou incapacidade permanente de um Distribuidor, a sua Organização passará para os sucessores legais ao abrigo das leis aplicáveis. Os sucessores devem notificar imediatamente a Empresa por escrito de tal ocorrência e fornecer a documentação necessária.
- D. Operação da Relação de Distribuição durante a Sucessão.** Durante o processo de divórcio ou dissolução de uma entidade, as partes devem adotar um dos seguintes métodos de operação:
1. Uma das partes pode, com o consentimento da(s) outra(s), operar a relação de Distribuição mediante uma autorização por escrito pela qual o cônjuge, acionistas, parceiros ou administradores renunciando autorizam a Empresa a negociar direta e exclusivamente com o outro cônjuge ou acionista, parceiro ou administrador não renunciante.
 2. As partes podem continuar a operar a Distribuição em conjunto numa base de continuidade - “business-as-usual” - e toda a remuneração paga pela Empresa será paga em nome de ambos os Distribuidores

ou em nome da entidade a ser dividida, em conformidade com o que as partes tenham acordado independentemente entre si.

- E. Indivisibilidade das Relações de Distribuição.** Em nenhuma circunstância a Organização de cônjuges divorciados ou uma entidade empresarial dissolvente será dividida. Da mesma forma, em nenhuma circunstância a Empresa dividirá cheques de Bônus entre cônjuges divorciados ou Distribuidores de entidades dissolvidas. A Empresa irá reconhecer apenas uma Organização e irá emitir apenas um cheque de Bônus por Distribuidor por ciclo de Bônus. Os cheques serão sempre emitidos para o mesmo indivíduo ou entidade. No caso de as partes de um processo de divórcio ou dissolução não conseguirem resolver um litígio sobre a disposição de Bônus e a propriedade do negócio, o Contrato do Distribuidor pode ser rescindido pela Empresa.
- F. Processos Judiciais.** Os Distribuidores envolvidos em processos judiciais sobre a propriedade ou gestão de uma Distribuição têm a obrigação de informar o Tribunal de que a relação de Distribuição é indivisível e que a Empresa não irá dividir uma Organização ou pagamentos de bônus. A decisão final deve atribuir expressamente a propriedade da relação de Distribuição.
- G. Período de Carência para Nova Inscrição.** Se um ex-cônjuge ou um antigo Distribuidor renunciou completamente a todos os direitos da sua relação de Distribuição original, são livres para de se inscreverem sob qualquer patrocinador da sua escolha, desde que cumpram os requisitos do período carência estabelecidos na Secção 21.B.2. Nesse caso, contudo, o ex-cônjuge ou parceiro não terá nenhum direito a qualquer Distribuidor ou Cliente da sua Organização original. Devem portanto, desenvolver o novo negócio nas mesmas condições de um novo Distribuidor.

Secção 22: Diversos

A. Renúncia

A renúncia por parte da dōTERRA de qualquer violação de qualquer disposição do Contrato por parte de um Distribuidor deve ser feita por escrito e não deve ser interpretada como uma renúncia de qualquer violação subsequente ou adicional. O facto de a Empresa não exercer qualquer direito ou prerrogativa sob o Contrato não deve ser interpretado como uma renúncia a esse direito ou prerrogativa.

B. Contrato Integral

1. O Contrato é a manifestação final do entendimento e acordo entre a Empresa e um Distribuidor em todas as questões abordadas no Contrato e substitui todos os acordos prévios e atuais de entendimento (tanto verbal como escrito) entre as partes. O Contrato invalida todas as notas prévias, memorandos, demonstrações, discussões e descrições relacionadas como objeto do Contrato. O Contrato não pode ser alterado ou emendado, exceto conforme previsto no mesmo. A existência do Contrato não pode ser contrariada por evidência de qualquer acordo prévio, verbal ou escrito, alegadamente contemporâneo.
2. Caso ocorra qualquer discrepância entre os termos do Contrato e as declarações verbais feitas a qualquer Distribuidor por qualquer funcionário, os termos e requisitos expressos por escrito no Contrato prevalecerão.

- C. Resolução de Litígios.** No caso de qualquer disputa, reclamação, questão ou desacordo, ou que surja ou esteja relacionada ao Contrato ou à violação do mesmo, incluindo qualquer dúvida quanto à sua existência, validade ou rescisão do Contrato, as partes do presente Contrato envidarão os seus melhores esforços para resolver a disputa, reclamação, questão ou desacordo. Para o efeito, deverão consultar e negociar entre si de boa fé e, reconhecendo os seus interesses mútuos, tentar alcançar uma solução justa e equitativa satisfatória para ambas as partes. Se não chegarem a essa solução num prazo de 60 dias, então, mediante aviso prévio de qualquer das partes à outra, todas as disputas, reclamações, dúvidas ou diferenças serão resolvidas por meio de arbitragem sob a Lei de Arbitragem de 2010 cujas Regras são consideradas incorporadas por referência a esta cláusula. O número de árbitros

será de três. A sede ou local legal da arbitragem será em Dublin, Irlanda, e o idioma a ser usado no procedimento arbitral será o inglês. Este acordo de recorrer à arbitragem sobreviverá a qualquer rescisão ou expiração do Contrato. Não obstante esta disposição de arbitragem, nada neste documento impedirá a dōTERRA de aplicar e obter de qualquer tribunal com jurisdição um mandado de penhora, uma ordem de restrição temporária, uma medida cautelar, uma medida permanente ou outra medida disponível para salvaguardar e proteger os interesses da dōTERRA antes, durante ou após a apresentação de qualquer arbitragem ou outro processo, ou na pendência da entrega de uma decisão ou sentença em conexão com qualquer arbitragem ou outro processo.

- D. **Litígios e Reclamações.** A fim de proteger a dōTERRA, os seus ativos e a sua reputação contra reclamações ou litígios criados por terceiros externos (que não um Distribuidor), a Empresa exige que, se um Distribuidor for acusado de qualquer violação de qualquer direito de propriedade de terceiros externos (que não um Distribuidor) resultante de qualquer dos ativos de propriedade da Empresa, ou se o Distribuidor for objeto de qualquer processo ou reclamação relacionada com a conduta comercial desse Distribuidor ou qualquer outra ação que direta ou indiretamente afete ou coloque a Empresa, a sua reputação ou qualquer dos seus ativos tangíveis ou intangíveis em risco, o Distribuidor afetado notifique imediatamente a Empresa. A Empresa pode, a seu próprio cargo e mediante aviso prévio, tomar as medidas que julgar necessárias (incluindo, mas não se limitando a, controlar qualquer litígio ou discussão de acordo relacionada a ele) para se proteger a si mesma, sua reputação e seus bens tangíveis e intangíveis. O Distribuidor não tomará nenhuma ação relacionada a essa reclamação e ação, a menos que a Empresa assim o consinta. Este consentimento não deve ser negado injustificadamente.
- E. **Lei Aplicável.** Este Contrato rege-se pela Lei Portuguesa.
- F. **Prescrição.** Os Distribuidores concordam que, não obstante qualquer norma sobre a prescrição do direito em contrário, qualquer reclamação ou ação que um Distribuidor possa querer intentar contra a dōTERRA por qualquer ato ou omissão relacionado com o Contrato, deve ser apresentada no prazo de um (1) ano a partir da data do alegado ato ou omissão que deu origem à reclamação ou causa da ação. A não interposição de tal ação dentro do prazo permitido deverá constituir uma obstrução em relação a todas as reclamações contra a dōTERRA por tal ato ou omissão. O Distribuidor renuncia a toda e qualquer reclamação ou direito de ter qualquer outro prazo de prescrição que possa ser aplicável.
- G. **Divisibilidade.** Qualquer disposição do Contrato que seja proibida, invalidada judicialmente ou tornada inexecutível em qualquer jurisdição é ineficaz apenas na medida da proibição, invalidação, ou inaplicabilidade nessa jurisdição, e apenas dentro dessa jurisdição. Qualquer disposição do Contrato proibida, invalidada judicialmente ou inexecutível não invalidará ou tornará inexecutível qualquer outra disposição do Contrato, nem essa disposição do Contrato será invalidada ou tornada inexecutível em qualquer outra jurisdição.
- H. **Força Maior.** As partes do Contrato não serão responsáveis por qualquer falha ou atraso no cumprimento de quaisquer obrigações aqui previstas causadas por casos fortuitos, inundações, incêndios, guerras ou inimigo público.
- I. **Títulos.** Os títulos no Contrato destinam-se meramente a facilitar a referência e não devem limitar ou afetar de qualquer outra forma os termos ou disposições do Contrato.
- J. **Notificações.** Salvo disposição em contrário no Contrato, qualquer aviso ou outras comunicações solicitadas ou permitidas nos termos do Contrato, deverão ser feitas por escrito e entregues pessoalmente, transmitidas por fac-símile ou enviadas por correio registado ou correio expresso, com porte pré-pago. Salvo disposição em contrário no Contrato, os avisos serão considerados entregues pessoalmente, se transmitido por fax, um dia após a data desse fax, ou, se enviado por correio, cinco dias após a data de envio para o endereço da sede da Empresa ou para o endereço do Distribuidor, conforme previsto no Formulário de Acordo de Distribuidor, a menos que a Empresa tenha recebido um aviso de mudança de endereço. A Empresa terá o direito, como método alternativo de aviso nos termos

desta secção, de utilizar os correios, websites da Empresa, ou outros canais normais de comunicação com os Distribuidores.