

Amway



Amway

Amway de Portugal, Sucursal, Edf. Stern, Rua Alfredo da Silva,
Nº8 - A, 3º E, Quinta Grande - Alfragide, 2610-016 Amadora
Telefone: 21 4704400 Fax: 21 4704410

104691PO3 03/2009

Políticas do Negócio Amway



**As Políticas do *Negócio Amway*,
incluem:**

- **Código de Ética da Amway para
Empresários Amway**
- **Princípios Comerciais da Amway para
Empresários Amway**
- **Política de Tolerância Zero**
- **Política de Privacidade**

Código de Ética para os Empresários Amway

Na qualidade de Empresário Amway, concordo em conduzir o meu negócio Amway de acordo com os seguintes princípios:

- 1 Como princípio básico na minha actividade comercial procurarei lidar, como Empresário Amway, com todas as pessoas de uma forma justa, da mesma forma com que desejo ser tratado.
- 2 Observarei e farei cumprir os Princípios Comerciais, tal como se encontram descritos no Código de Ética e nos Princípios Comerciais, bem como nas restantes publicações Amway, observando tanto a sua “letra” como o seu “espírito”.
- 3 Apresentarei aos meus clientes e potenciais Empresários Amway os Produtos e Serviços AMWAY e a oportunidade de negócio Amway, de forma verdadeira e honesta limitando a apresentação de reclamações às que estão sancionadas pela literatura oficial Amway.
- 4 Serei cortês e expedito na forma de tratamento de todas e quaisquer reclamações, seguindo os procedimentos previstos na literatura oficial Amway referentes a trocas e reembolsos.
- 5 Comportar-me-ei de acordo com os mais altos padrões de honestidade, integridade, e responsabilidade, porque reconheço que as minhas acções como Empresário Amway têm uma projecção que ultrapassa a minha própria pessoa.
- 6 Aceito e assumirei as responsabilidades da minha situação de Empresário Amway (e as de Patrocinador ou Empresário Amway Platina quando atingir tais níveis de responsabilidade), tal como descritas na literatura oficial da Amway.
- 7 Utilizarei apenas a literatura autorizada pela Amway na apresentação do Plano Amway de Vendas e Marketing, na venda dos Produtos AMWAY e no decurso das minhas actividades de Empresário Amway.

Conteúdo

Glossário de termos	5
Princípios Comerciais para os Empresários Amway	
• Secção A: Nomeação Como Empresário Amway	9
• Secção B: Deveres e Responsabilidades dos Empresários Amway	12
• Secção C: Regra dos Seis Meses de Inactividade	14
• Secção D: Apresentação do Plano Amway de Vendas e Marketing	19
• Secção E: Utilização do nome Amway pelos Empresários Amway	20
• Secção F: Materiais Auxiliares de Apoio de Produção Privada	22
• Normas para os Websites dos Empresários Independentes	26
• Política de Tolerância Zero	38
• Política Estrutural de Controlo de Qualidade dos Materiais Auxiliares de Produção Privada	41
Política de Privacidade para EMPRESÁRIOS Amway e Clientes Vip	47

GLOSSÁRIO DE TERMOS

Amway - Termo que designa a filial da Amway do país em que o Empresário Amway conduz o seu Negócio Amway, ou todas ou quaisquer das filiais da Amway a nível mundial, de acordo com o requerido pelo contexto em que o termo está inserido.

Ano Comercial - Designa o Ano Comercial da Amway, que vai desde 1 de Setembro de um dado ano até ao dia 31 de Agosto do ano seguinte.

Bónus - Designa a remuneração que a Amway paga aos Empresários Amway fundada no seu desempenho e calculada tendo como base os Produtos e Serviços da Amway vendidos em conformidade com o Plano Amway de Vendas e Marketing, incluindo, sem quaisquer limitações, Bónus de Desempenho.

Bónus de Desempenho - Designa o pagamento mensal de valores em dinheiro efectuado pela Amway ao Empresário Amway com base no Volume de Grupo e de acordo com o Plano Amway de Vendas e Marketing.

Bónus de Liderança - Designa o bónus pago mensal-mente ao Empresário patrocinador de uma ou mais linhas qualificadas ao nível máximo de Bónus de Desempenho de 21% (desde que o mesmo reúna os requisitos para o efeito). Trata-se de uma recompensa destinada a estimular o continuo apoio ao desenvolvimento de novas Linhas Qualificadas.

BV - Sigla de Business Volume ou Volume de Negócios. Este é o valor monetário atribuído a cada produto, com base no qual os Bónus são calculados.

Cliente - Designa um Cliente de Retalho ou um Empresário Amway, se este ou qualquer membro do seu agregado familiar for o utilizador final do Produto Amway vendido ou do Serviço fornecido.

Cliente de Retalho - Designa o Cliente, mas não abrange qualquer Empresário Amway ou o seu cônjuge.

Conjunto Comercial Amway - Designa o conjunto de literatura, auxiliares de vendas e outros materiais que o Empresário Amway em conjunto com o seu Registo como Empresário Amway, e que inclui o Conjunto de Patrocínio Kit 1 e Conjunto de Literatura Kit 2.

Conjunto de Literatura Kit 2 - Designa o conjunto de literatura, auxiliares de vendas e outros materiais fornecidos a uma pessoa, na sequência da aceitação pela Amway da Candidatura de Empresário Amway da referida pessoa e do pagamento do custo do Conjunto de Literatura Kit 2.

Conjunto de Patrocínio Kit 1 - Designa o conjunto de literatura e materiais fornecidos a uma pessoa antes de esta se candidatar a registar-se como Empresário Amway e inclui o Formulário de Candidatura para Empresário Amway, os Princípios Comerciais/Código de Ética e outra informação relevante sobre o Negócio Amway.

Depósito do Conjunto de Patrocínio Kit 1 - Designa o depósito em dinheiro efectuado por um Empresário Amway na Amway, como contrapartida de um Conjunto de Patrocínio Kit 1 fornecido a uma pessoa indicada como Candidato a EA pelo referido Empresário Amway.

Empresário Amway (EA) - Designa uma pessoa que aderiu à Oportunidade de Negócio Amway e se tornou um EA, ao subscrever um Registo de Empresário Amway que foi aceite pela Amway e de acordo com a regra A-1 dos Princípios Comerciais. A expressão incluirá os termos “Patrocinador” e “Platina”, excepto se algo diverso for requerido pelo contexto em que a expressão for utilizada.

Empresário Amway Patrocinado Pessoalmente - Designa qualquer Empresário Amway patrocinado directamente por outro EA e que não seja patrocinado internacionalmente ou por delegação. Qualquer Empresário Amway que patrocine um Empresário Amway Patrocinado Pessoalmente “Patrocina Pessoalmente” este EA.

Equivalência de Volume - Representa uma oportunidade alternativa de qualificação para pessoas que não se consigam qualificar em todos os 12 meses do Ano Comercial. No passado, se alguém não conseguisse num mês a qualificação

como Produtor de Prata/Platina, só se poderia qualificar ao nível de Founder no Ano Comercial seguinte. A equivalência de Volume fornece um incentivo contínuo, ao proporcionar a um Empresário Amway que falhe um ou dois meses de qualificação, cumprir com os 12 meses de qualificação por meio de um requerimento de volume anual.

Filial - Termo que designa a empresa da Amway que opera num dado país de acordo com os princípios estabelecidos pelo Plano Amway de Vendas e Marketing.

Formulário de Candidatura para Empresário Amway - Designa o documento incluído no Conjunto de Patrocínio Kit 1 contendo os termos e condições gerais do Registo do Empresário Amway, que é assinado pelo EA potencial e apresentado à Amway como uma proposta para celebrar um contrato com a Amway para operar como Empresário Amway.

Garantia de Satisfação Amway - A Amway oferece uma Garantia de Satisfação do Consumidor de 100%, com reembolso da importância despendida. Se um cliente não estiver satisfeito, seja por que motivo for, com um produto Amway, o Empresário Amway deve reembolsá-lo integralmente em dinheiro, oferecer um produto em substituição daquele ou o próprio artigo causador do desagrado.

Gestor Interino - É um Empresário Amway designado pela Amway ou um EA que, por acordo, vela pelo negócio de outro Empresário Amway em todos os aspectos. Esta designação só é considerada válida depois de a Amway receber um Formulário de Acordo de Empresário Amway Não-Residente/Gestão por Ausência, correctamente preenchido e assinado pelo proposto Gestor Interino, de acordo com a Regra B9.

Guia de Informação do Negócio Amway - Termo que designa o manual de referência fornecido a todos os Empresários Amway, que proporciona informações essenciais sobre: Gestão Monetária; Princípios Comerciais; Apresentação da Amway; Plano Amway de Vendas e Marketing; Diplomas e Prémios; Políticas de Funcionamento e Normas de Procedimento; Patrocínio Internacional e por Delegação.

Linha de Patrocínio - significa:

Linha Ascendente - Designa qualquer Empresário Amway acima na Linha de Patrocínio
Linha Descendente - Designa, no que se refere a um dado Empresário Amway, todos os Empresários Amway patrocinados pessoalmente abaixo na Linha de Patrocínio, os Empresários Amway patrocinados pessoalmente pelo referido EA e todos os Empresários Amway que não sejam patrocinados internacionalmente e sejam patrocinados pessoalmente por todos esses Empresários, etc.

Linha Única de Patrocínio - Designa o modo como o Plano Amway de Vendas e Marketing funciona, no que se refere a Patrocínio transfronteiriço, agregação de Volume e desenvolvimento de Linhas de Patrocínio nas respectivas Regiões, descritas mais detalhadamente na Secção 2 Desenvolvimento do Seu Negócio Amway do Guia de Informação do Negócio.

Margem de Distribuição - Designa a diferença entre o preço pelo qual o Empresário Amway compra Produtos ou Serviços Amway à Amway e o preço pelo qual o EA revende esses Produtos ou Serviços aos Clientes.

Materiais Auxiliares de Apoio de Produção Privada - Esta expressão designa uma multiplicidade de auxiliares de comercialização e patrocínio, tais como revistas, brochuras, panfletos de informação de produtos, etiquetas de produtos, cassetes áudio de vídeo, CD-Roms, e outros materiais escritos ou audiovisuais produzidos, ou em nome da Amway, e fornecidos aos Empresários pela Amway, incluindo, mas não limitados, a revista AMAGRAM™, NEWSGRAM™, Informações de Negócio Amway, etiquetas de produtos e outros. Esta definição deverá incluir Materiais Auxiliares de Apoio Amway, mas não deve nunca incluir Materiais Auxiliares de Apoio de Produção Privada (mesmo aprovados, ou não, pela Amway de acordo com os Princípios Comerciais para Empresários Amway).

Negócio Amway - Termo que designa o conjunto de direitos, deveres e privilégios de um

Empresário Amway para operar um negócio com a Amway, outros Empresários Amway e terceiros, em conformidade com o seu Registo como Empresário Amway e tal como o descrito no Guia de Informação do Negócio Amway, incluindo, mas não se limitando às normas constantes dos Princípios Comerciais.

Negócio Independente - Designa o Negócio Amway de um dado Empresário Amway.

Nível de Percentagem de Liderança - Designa o nível de percentagem que é usado para comunicar o montante do Volume de Liderança de um Empresário Amway, de forma a se poder determinar a sua elegibilidade para Bónus de Liderança, de Patrocínio por Delegação, e/ou Bónus de Liderança Internacional.

NLA - Designa os produtos que já não estão disponíveis.

Oportunidade de Negócio Amway - Designa a oportunidade oferecida pela Amway para operar um Negócio Amway, tal como está descrito com mais pormenores no Formulário de Registo do Empresário Amway, nos Princípios Comerciais, no Plano Amway de Vendas e Marketing e outras informações constantes do Guia de Informação do Negócio Amway.

Patrocinador - Designa um Empresário Amway autorizado que indica uma pessoa cujo Registo como Empresário Amway é aceite pela Amway, ou o acto de indicar uma pessoa para se tornar um Empresário Amway, segundo for requerido pelo contexto, e o apoio desse referido Empresário Amway aceite pela Amway pelo Empresário que o indicou.

Patrocinador Internacional - É um Empresário Amway autorizado pela Amway que indica uma pessoa num país diferente do seu para se tornar Empresário Amway, e que é designado no Registo do Empresário Amway desse novo EA como o seu Patrocinador Internacional, de acordo com a Secção 2 Desenvolvimento do Seu Negócio Amway, do Guia de Informação do Negócio Amway. Um Patrocinador Internacional efectua Patrocínio Internacional. Um Empresário Amway que tenha um Patrocinador Internacional é um “Empresário

Amway Patrocinado Internacionalmente”. Cada Empresário Amway Patrocinado Internacionalmente tem também um Patrocinador por Delegação. Ver Patrocinador por Delegação.

Patrocinador por Delegação - É um Empresário Amway autorizado pela Amway, designado como Patrocinador por Delegação no Registo de um Empresário Amway patrocinado internacionalmente e que aceita treinar, apoiar e motivar um Empresário Amway patrocinado internacionalmente, no país em que este reside. Um Patrocinador por Delegação efectua Patrocínio por Delegação. Um Empresário Amway que tenha um Patrocinador por Delegação é Patrocinado por Delegação. Ver Patrocinador Internacional.

Porcentagem do Bónus de Desempenho - Designa a percentagem de BV determinada por um valor de PV utilizado para calcular os Bónus de acordo com o Plano Amway de Vendas e Marketing e tal como está descrito na Tabela de Bónus de Desempenho.

Plano Amway de Vendas e Marketing - Designa o sistema de vendas, marketing, e bónus de compensação, diplomas e prémios para os Empresários Amway, tal como está descrito no Guia de Informação do Negócio Amway e outra Literatura Oficial da Amway.

Políticas do Negócio Amway - Princípios Comerciais/Código de Ética/Política de Tolerância Zero - Designam as regras estabelecidas pela Amway. Essas regras fazem parte dos termos e condições que todos os Empresários Amway concordam em cumprir quando subscrevem o Formulário de Registo de Empresário Amway para se tornarem Empresários Amway. Os Princípios Comerciais e o Código de Ética existem para impedir interpretações erróneas ou uso abusivo do Plano Amway de Vendas e Marketing, e todos os Empresários Amway devem conduzir os seus negócios de acordo tanto com a letra como com o espírito dessas regras.

Política de Devolução de Produtos - Política Amway referente a Garantia de Satisfação 100% e Devolução de Produtos. Esta política está melhor clarificada e definida na Secção 3 do Guia de Informação de Negócio.

Política de Privacidade - Uma política adoptada pela Amway Portugal que descreve a recolha, utilização, disseminação e transferência efectuada pela Amway de dados pessoais que se encontram em bases de dados ou sistemas de registo da Amway ou nos escritórios das suas Filiais Europeias assim como os esforços envidados pela Amway para proteger estes dados e os direitos dos indivíduos que forneceram os dados.

Platina - Designa um Empresário Amway autorizado qualificado no nível de Platina de acordo com o Plano Amway de Vendas e Marketing.

Preço para Empresário Amway - É o preço pelo qual os EA podem adquirir os Produtos Amway tal como consta da Lista de Preços para Empresários Amway publicada pela Amway e alterada periodicamente.

Preço Sugerido de Venda ao Cliente - Designa o preço que a Amway recomenda ao Empresário Amway para venda dos Produtos e/ou Serviços Amway que eles adquirem à Amway para revender aos seus Clientes.

Produtos Amway - Designa todos os bens disponibilizados pela Amway para venda, marketing e/ou promoção pelos Empresários Amway, à excepção dos Materiais Auxiliares de Apoio da Amway.

PV - Sigla de Point Value, Valor de Pontos. É um valor numérico atribuído a cada produto. O PV é utilizado para determinar a Percentagem de Prémio de Bónus para os Empresários Amway.

Qualificado, Qualificável ou Qualificação - Significa, respectivamente, ter cumprido, poder cumprir, ou o cumprimento de determinados critérios necessários para receber Bónus ou prémios tal como está descrito no Plano Amway de Vendas e Marketing.

Linha Qualificada - Designa, em relação a um dado Empresário Amway, outro Empresário Amway patrocinado pessoalmente pelo primeiro EA e todos os Empresários Amway patrocinados pessoalmente abaixo na Linha de Patrocínio desse referido EA. Uma Linha Qualificada também pode ser designado por “Grupo”.

Região com Linha Única de Patrocínio - Designa os países em que a Amway funciona com a Linha Única de Patrocínio, incluindo (1) Escandinávia, (2) Bélgica-Holanda, (3) França-Alemanha, (4) Espanha-Portugal, podendo esta lista ser alterada pela Amway periodicamente.

Registo do Empresário Amway - Designa o contrato celebrado entre o Empresário Amway e a Amway que autoriza o EA a operar um Negócio Amway, de acordo com os termos do Formulário de Registo do Empresário Amway, os Princípios Comerciais e outros requisitos descritos na Literatura Oficial da Amway, incluindo o Guia de Informação do Negócio. O Registo do Empresário Amway pode, em alternativa, ser referido como “Formulário de Candidatura para Empresário Amway”.

Segundo Negócio - Designa um Registo de EA e um Negócio Amway de um Empresário Amway num determinado país, sempre que esse Empresário Amway já tenha um Registo de EA e um Negócio Amway anteriores noutro país. Alternativamente, um Segundo Negócio é frequentemente referido como um “Negócio N°2” ou um “Negócio #2”.

Serviços Amway - Designa todos os serviços disponibilizados pela Amway para venda, fornecimento, marketing e/ou promoção pelos Empresários Amway, à excepção dos Materiais Auxiliares de Apoio da Amway.

TNA - Designa os produtos temporariamente não disponíveis.

Volume - Pode significar PV e/ou BV, de acordo com o que for requerido pelo contexto.

Volume Anual - Designa o volume mensal usado no cálculo para o pagamento dos prémios Esmeralda e Diamante. Volume mensal ou anual refere-se à mesma coisa para este efeito.

Volume de Grupo - Designa o volume utilizado para calcular o nível de Bónus de Desempenho dos Empresários. O Volume de Grupo inclui todo o volume dos EA abaixo na sua Linha de Patrocínio que não estão Qualificados ao nível Máximo de Bónus de Desempenho de 21%.

Volume de Bónus de Liderança - designa o Volume Pessoal do Empresário Amway bem como todo o volume dos Empresários abaixo da sua Linha de Patrocínio que não estão Qualificados ao nível Máximo de Bónus de Desempenho de 21%.

Volume de Prémios - Designa o Volume Pessoal de um Empresário Amway em conjunto com todo o Volume gerado por Empresários Amway não qualificados.

Volume Pessoal - Designa o Volume gerado por um Empresário Amway através das compras directas de Produtos ou Serviços Amway, ou que decorra da aquisição de Produtos ou Serviços Amway por Clientes desse Empresário Amway.

PRINCÍPIOS COMERCIAIS PARA OS EMPRESÁRIOS AMWAY

Estes Princípios Comerciais definem os direitos, deveres e responsabilidades dos Empresários Amway. Estes Princípios Comerciais determinam o relacionamento entre a Amway Portugal e os Empresários Amway e ainda dos Empresários Amway entre si. Estes Princípios Comerciais foram elaborados para promover a harmonia entre os Empresários Amway e para conservar os benefícios disponíveis para todos os Empresários Amway trabalhando ao abrigo do Plano de Vendas e Marketing da Amway.

Amway designa, no texto, a Amway de Portugal, Sucursal excepto nos casos em que o contexto de outro modo o exija. Amway Corporation designa a Amway Corporation, 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan 49355, EUA.

SECÇÃO A: NOMEAÇÃO COMO EMPRESÁRIO AMWAY

Regra A-1

a. Para se tomar Empresário Amway, o potencial Empresário Amway terá de ser patrocinado (apresentado) por um Empresário Amway autorizado em exercício e terá de apresentar de imediato, à Amway, um Impresso de Candidatura para Empresário Amway de Produtos Amway, além das restantes

restrições contidas nas Regras. A nomeação como Empresário Amway torna-se efectiva após notificação da Amway indicando o seu número de Empresário Amway, e terá lugar depois do registo do Impresso de Candidatura para Empresário Amway.

- b. Toda a gente tem a oportunidade de se tornar um Empresário Amway, independentemente do seu sexo, raça, nacionalidade, facção política ou credo religioso, desde que sejam preenchidas as condições da Regra A-5.
- c. Podem também ser autorizadas a tornar-se Empresários Amway (sem prejuízo do disposto no ponto d.), as seguintes entidades:
 - 1. E.I.R.L. - Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada, constituído com a finalidade de se tornar um Empresário Amway;
 - 2. As Sociedades por Quotas de Responsabilidade Limitada, sem exceder dois sócios, que não cederão nem transferirão as suas quotas sem autorização prévia da Amway, desde que nenhum dos sócios seja sócio de outra sociedade com negócios Amway e/ou que nenhum dos sócios seja um empresário individual com um negócio Amway.
- d. Os cidadãos estrangeiros (não portugueses) serão reconhecidos pela Amway desde que cumpram com os termos da Lei do Investimento Estrangeiro e demais legislação aplicável.

Regra A-2

Os contratos de Negócio Independente expiram no dia 31 de Dezembro de cada ano, a não ser que a Amway tenha previamente recebido e aceite um pagamento para renovação automática. (As candidaturas iniciais, aceites entre 1 de Julho e 31 de Dezembro serão automaticamente prorrogadas para o ano civil subsequente).

- a. Os contratos de Negócio Independente serão prorrogados apenas se a quota para renovação dos serviços Amway, incluindo a assinatura da Amagram, tiver sido paga ou debitada a tempo.
- b. Os pedidos de renovação fora de prazo são também possíveis depois de expirado o contrato; no entanto, a Amway não é obrigada a aceitar uma renovação tardiamente pedida.

Regra A-3

- a. Sem prejuízo do disposto em qualquer outra Regra, a Amway reserva-se o direito de

rejeitar, inteiramente à sua discricção, qualquer Candidatura para Empresário Amway ou qualquer pedido de renovação de um contrato de Negócio Independente. No caso da Amway declinar a renovação do contrato de Negócio Independente, o Empresário Amway deixa de ser um Empresário Amway autorizado, com efeitos a partir do termo do ano civil então em curso. A Amway fará entregar ao Empresário Amway em causa uma notificação por escrito relativa a tal decisão.

- b. Independentemente do termo do contrato de Negócio Independente Amway, qualquer uma das partes poderá denunciar o contrato, desde que a outra parte seja informada por escrito com pré-aviso de pelo menos 30 dias.

Regra A-4

A única solicitação de compra que pode ser feita a um candidato a Empresário Amway é a de um conjunto completo de arranque Amway e que consiste num conjunto de documentação de arranque e numa assinatura anual da Amagram. Não poderá ser pedido, em caso algum, a um Empresário Amway que:

- a. Compre uma quantidade especificada de produtos;
- b. Mantenha um stock mínimo de artigos;
- c. Compre quaisquer produtos não produzidos pela Amway;
- d. Compre bilhetes para participar, ou que participe, em reuniões, seminários ou outro tipo de assembleias.
- e. Compre hardware ou software para computadores, subscreva um fornecedor do serviço da Internet (ISP) ou estabeleça um Website.

Regra A-5

Sem limitação das disposições gerais da Amway decorrentes da Regra A-3, os candidatos devem, para se tornarem Empresários Amway ou para renovarem o seu contrato de Negócio Independente:

- a. Ter número de contribuinte;
- b. Não estarem impedidos de celebrarem contratos de acordo com a legislação portuguesa;
- c. No caso de não serem cidadãos portugueses, observarem as leis referentes à imigração, empresariais, os regulamentos de investimento estrangeiro e outra legislação aplicável.

Regra A-6

Os Empresários Amway observarão o teor da legislação, regras e regulamentos de funcionamento por que se rege a sua actividade de Negócio Independente e não tomarão parte em quaisquer actividades que possam comprometer o seu bom nome ou o da Amway. Os Empresários Amway indemnizarão a Amway por quaisquer perdas, danos, reclamações, exigências, processos, multas, coimas, incluindo os respectivos custos (incluindo os custos legais reais da Amway), que possam ser apresentadas contra a Amway ou qualquer das suas filiais, incluindo a Amway Corporation, decorrentes da falta de cumprimento das leis acima referidas.

Regra A-7

Os Empresários Amway observarão as disposições contidas no Código de Ética e Princípios Comerciais da Amway, e quaisquer aditamentos a tais documentos bem como os procedimentos, determinações, recomendações, directrizes ou instruções que possam ser emitidas ou apresentadas pela Amway e publicadas na literatura oficial da Amway ou de outro modo levadas periodicamente ao conhecimento dos Empresários Amway.

Regra A-8

A Amway reserva-se expressamente o direito de resolver em qualquer momento e com efeitos imediatos, através de notificação por escrito, o contrato de todo o Empresário Amway que a tanto dê causa e, nomeadamente, quando este tenha fornecido informações falsas na sua candidatura para nomeação (ou renovação) ou tenha violado os presentes Princípios Comerciais ou Código de Ética, ou ainda nos casos em que por quaisquer outros factos ou comportamentos violar o contrato de Empresário Amway ou afectar o bom nome da Amway ou de qualquer um dos seus produtos.

Regra A-9

Só é permitido um contrato de Negócio Independente por família; marido e mulher não poderão ter um contrato cada um. “Os convites para seminários de Platinas, seminários de liderança e outras manifestações organizadas pela Amway serão apenas endereçados ao indivíduo inscrito na Amway. No caso de pessoas

colectivas, deverá ser indicado, na altura da sua inscrição, quais os dois indivíduos habilitados a receber tais convites. Se se verificar o casamento de dois Empresários Amway e nenhum deles for um Empresário Amway Platina, um dos Empresários Amway terá de ceder o seu contrato de Negócio Independente (através de venda, transferência ou doação) no prazo de trinta dias contado após a data do casamento, tornando-se associado na Negócio Independente do cônjuge. Se qualquer um dos Empresários Amway for um Empresário Amway Platina, ambos os contratos de Negócio Independente podem continuar a funcionar separadamente, cada qual na sua linha de patrocínio.

Regra A-10

Nenhum Empresário Amway poderá desenvolver qualquer prática comercial ilegal ou ilícita. Pode designar-se por prática ilegal ou ilícita aquela que o tenha sido definida como tal por qualquer lei aplicável ou regulamento.

Regra A-11

Nenhum Empresário Amway poderá operar, desenvolver ou participar em qualquer negócio ilegal ou ilícito.

- a. Uma actividade empresarial ou negócio ilegal ou ilícito é aquele que é proibido pela lei aplicável ou regulamento.
- b. Sem prejuízo dos seus direitos, a Amway poderá rejeitar um contrato inicial ou uma renovação de um Empresário Amway caso esse contrato inicial ou renovação seja de um Empresário Amway que tenha sido apresentado à Amway como uma pessoa que se saiba ou se acredite que opere, esteja a encetar ou participe em qualquer negócio ou empresa ilegal e ilícita. A Amway poderá suspender em concordância e contactar o Empresário para determinar se ele está envolvido nessa empresa ou negócio ilegal e ilícito e, caso esteja, determinar quais as suas intenções. A recusa por parte do Empresário em fazer prova de que tenha terminado o seu relacionamento com tal actividade empresarial ou negócio ilegal ou ilícito suscitará a recusa da aceitação do contrato de distribuição.
- c. Se, após a aprovação do contrato inicial ou renovação a Amway determinar que um Empresário opera, enceta ou participa em

qualquer negócio ou empresa ilegal ou ilícita e se após pedido e notificação da Amway esse empresário recusar terminar a sua relação com essa actividade ou negócio ilegal e ilícito, essa actividade ou negócio será considerado difamador do bom nome e/ou reputação da Amway e a Amway rescindir o contrato, pelo que o Empresário perderá os seus direitos e privilégios como Empresário Amway.

SECÇÃO B: DEVERES E RESPONSABILIDADES DOS EMPRESÁRIOS AMWAY

Regra B-1

Todos os Empresários Amway têm que comprar os seus produtos directamente à Amway. Não lhes é permitido comprá-los a Empresários Amway situados acima na linha de Empresários Amway nem a Empresários Amway de outras linhas de patrocínio.

Regra B-2

- a. Nenhum Empresário Amway poderá vender ou oferecer para venda produtos e acessórios Amway em pontos de venda a retalho, no comércio grossista, incluindo feiras, bazares, quermesses, navios ou locais públicos de semelhante tipo. Além disso, o Empresário Amway não poderá vender produtos ou acessórios Amway a retalhistas, cadeias de comércio grossista ou a retalho, para efeitos de revenda.
- b. Os Empresários Amways não devem utilizar qualquer meio de comunicação público, tal como: envio indiscriminado de cartas, telemarketing, publicidade nacional ou internacional, imprensa, rádio ou televisão, comunicações através de redes informáticas, incluindo a Internet, ou qualquer outro meio onde o contacto pessoal não esteja presente, para conseguir novos Empresários Amways ou Clientes, ou para tentar obter a venda de produtos. No entanto, os Empresários Amway podem utilizar meios informáticos ou manter uma Página na Internet para realizarem os seus pedidos e dos seus Clientes através de uma chave de acesso e de acordo com o Guia de Informação do Negócio.

Regra B-3

Os Empresários Amway deverão fornecer a cada cliente uma Nota de Encomenda que identifique

o(s) produto(s), especificando o preço de venda, o nome e morada do Empresário Amway e contendo a Garantia Amway de Satisfação.

Regra B-4

- a. Os Empresários Amway deverão explicar, durante a demonstração dos produtos, as instruções para utilização e os avisos de prudência especificados nos rótulos.
- b. Os Empresários Amway não deverão por forma nenhuma induzir os clientes em erro relativamente ao preço, qualidade, desempenho ou disponibilidade dos produtos ou serviços Amway e não deverão atribuir-lhes características para além das indicadas nos respectivos rótulos ou na literatura oficial da Amway, devendo indemnizar a Amway de acordo com a regra A-6.

Regra B-5

- a. Os Empresários Amway não estão autorizados a fazer ofertas ou entrar em acordos, nem de outro modo comprometer a Amway como resultado de reclamações sobre a utilização de Produtos Amway, ofertas ou acordos esses que ultrapassem os termos da Garantia Amway de Satisfação tal como estão expressos na literatura oficial.
- b. Sempre que um cliente solicite que a Garantia de Satisfação seja cumprida, o Empresário Amway oferecerá ao cliente a escolha entre um reembolso integral do preço de compra, ou um crédito na totalidade para troca pelo mesmo ou por outro produto Amway, de acordo com os procedimentos de devolução expressos na literatura oficial da Amway.

Regra B-6

Os Empresários Amway não são empregados da Amway nem de qualquer das suas empresas filiais, nem tão pouco da Amway Corporation. A sua relação com a Amway limita-se à existência de um contrato de prestação de serviços, não tendo por isso qualquer vínculo de subordinação jurídica para com a Amway.

Assim:

- a. os Empresários Amway não estão sujeitos a um período de trabalho nem a um horário de trabalho;
- b. não são remunerados em função do tempo gasto;

- c. não trabalham nas instalações da Amway;
- d. podem vender outros produtos que não os da Amway.

Em vista do acima exposto, nenhum Empresário Amway poderá alegar, ou tornar implícito, que possui um vínculo de empregado ou agente relativamente à Amway ou a qualquer das empresas filiais, incluindo a Amway Corporation. Quaisquer danos resultantes da não observância do acima descrito serão objecto de indemnização à Amway.

Regra B-7

É proibida a importação de Produtos Amway de outro país exterior à C.E.E. e a sua Negócio Independente em Portugal, bem como a exportação de Produtos Amway para outro país, mesmo no caso de a Amway estar estabelecida no país em questão. Se o Empresário Amway for detentor de um contrato de Negócio Independente Amway noutro país exterior à C.E.E. no qual a Amway esteja estabelecida, os produtos devem ser obtidos através da filial Amway local e vendidos de acordo com os termos e condições aplicáveis nesse país.

Regra B-8

Nenhum Empresário Amway poderá apagar, acrescentar ou alterar textos, rótulos ou outros materiais, nem alterar ou destacar rótulos das embalagens, nem de outro modo modificar um Conjunto Comercial Amway tal como este é fornecido. Aos Empresários Amway é vedado demonstrarem e/ou entregarem Produtos Amway de outra forma que não na sua embalagem de origem.

Regra B-9

Os Empresários Amway que tencionem ausentar-se de Portugal por um período superior a 28 dias deverão nomear outro Empresário Amway, que mereça o acordo da Amway, como Gestor Interino para tomar conta do seu negócio Amway durante a sua ausência.

- a. O Gestor Interino gerirá esse negócio como se dele próprio se tratasse, preenchendo TODAS as obrigações do Empresário Amway ausente, de acordo com o Plano de Vendas e Marketing e com os Princípios Comerciais, incluindo os aditamentos periódicos aos mesmos.
- b. O Gestor Interino será apenas reconhecido pela Amway se tiver preenchido e assinado

um impresso oficial de Acordo de Empresário Amway não-residente - Acordo de Gestão por Ausência, que pode ser obtido gratuitamente junto do Departamento de Relações com Empresários Amway da Amway. Não poderá ser objecto de emendas ou rasuras e deverá ser enviada cópia do mesmo à Amway.

- c. A Amway reserva-se o direito de nomear um Gestor Interino à sua inteira discricção no caso de um Empresário Amway não nomear um Gestor Interino de acordo com esta Regra. A Amway reserva-se também o direito de nomear, à sua inteira discricção, um Gestor Interino alternativo, no caso do gestor Interino nomeado deixar de preencher as suas funções por qualquer razão que seja ou deixar de as desempenhar com inteira satisfação da Amway.

Regra B-10

Se o Empresário Amway dever à Amway qualquer importância, por exemplo, tiver Produtos Amway em dívida, a Amway pode deduzir ou suspender essa importância dos bónus pagáveis e/ou pode decidir não reconhecer qualquer tipo de qualificação ou habilitação até que a conta tenha sido saldada. A dedução do bónus e/ou o não reconhecimento de qualificações ou habilitações terá efeito após a notificação ao Empresário Amway de que deverá pagar a sua dívida no prazo de 15 dias, desde que tal pagamento não seja liquidado no fim da data-limite.

Regra B-11

Nenhum Empresário Amway, excepto se explicitamente autorizado por outra Regra ou provisão contratual, poderá vender, promover ou beneficiar da venda ou promoção de produtos ou serviços não-Amway a outros Empresários Amway ou possíveis patrocinados com quem não tenha uma relação comercial anterior para esse produto ou serviço não-Amway durante 5 anos a contar da data de aceitação do contrato pela Amway. Os Empresários Amway podem promover, vender ou beneficiar da venda ou promoção de produtos e serviços não-Amway a pessoas que não sejam Empresárias Independentes ou possíveis patrocinados desde que os Empresários Amway não obtenham vantagens de uma actividade organizada por Empresários Amway ou pela Amway, ou informações sigilosas do negócio obtidas pela

Amway decorrentes da sua relação contratual com a Amway para a promoção desses produtos ou serviços.

Regra B-12

A Amway não requer a compra de produtos Amway para stock nem encoraja os Empresários Amway a fazê-lo. A Amway paga os bónus com base nos produtos adquiridos para venda ao consumidor final e considera que os bónus com base em armazenagem de stock poderão resultar numa má interpretação do Plano Amway de Vendas e Marketing. Por esta razão, o Empresário Amway deverá vender ao consumidor final, pelo menos 70% dos produtos encomendados num período de um mês. Para protecção do Plano Amway de Vendas e Marketing, a Amway reserva o direito de exigir o cumprimento desta regra.

Regra B-13

Todos os Empresários Amway estão sujeitos à Política de Privacidade da Amway e aos regulamentos legais. Em acréscimo às medidas contidas na secção E destes Princípios Comerciais, respeitantes à utilização da marca Amway, marcas registadas e direitos, incluindo documentação confidencial, como por exemplo informação de Linha de Patrocínio (ou seja, informação compilada pela Amway que expõe ou relata totalmente ou em parte o acordo específico do patrocínio do negócio Amway, incluindo, sem restrições, listas dos Empresários Amway, linhas de patrocínio, e informação do negócio do Empresário Amway ou da Amway, actual ou futura), informação de negócio, fabrico e concepção de produtos, planos de negócio e vendas dos Empresários Amway, lucros e outras informações financeiras, etc., constituem informação comercial confidencial da Amway, sujeita aos Termos e Condições contratuais enunciados no contrato de Empresário Amway. A Amway é detentora exclusiva de toda a Informação Particular, a qual é derivada, compilada, configurada pelos recursos da Amway. Através desta Regra, é concedida aos Empresários Amway o direito pessoal, não exclusivo, não transmissível e revogável da Amway para usar Informação Particular apenas se necessário para facilitar os seus negócios Amway tal como está contemplado nos Princípios Comerciais e posteriormente estabelecidos na Política de Privacidade e outros termos e condições contratuais do Empresário

Amway. A Amway reserva o direito de negar ou revogar este direito, sob notificação justificada ao Empre-sário Independente apresentando a(s) razão(ões) por tal acção, sempre que, na opinião razoável da Amway, tal seja necessário para proteger a confidencialidade ou valor da Informação Particular. Todos os Empresários Amway devem manter a Informação Particular em alta confidencialidade e deverão tomar as precauções e medidas apropriadas para a salvaguardar. Um Empresário Amway não deve compilar, organizar, aceder, criar registos, ou por outro lado usar ou revelar a Informação Particular, excepto se tal for autorizado pela Amway.

A utilização ou a revelação da Informação Particular, sem o consentimento da Amway, causará significativo e irreparável prejuízo à Amway, que poderá exigir compensações apropriadas, indemnizações por danos e a cessação do enriquecimento injusto, tal como será exigida a contenção ao Empresário Amway de tais actos e a procura de outras soluções aplicáveis na lei. Contudo, em caso de exposição da Informação Particular, voluntária ou não, por um Empresário Amway a uma terceira pessoa, o Empresário Amway deverá imediatamente comunicar tal facto à Amway e tomar as medidas necessárias **(1)** de modo a prevenir posteriores divulgações pela tal terceira parte e **(2)** e obrigando essa parte a assinar um Acordo de Confidencialidade sob os mesmos termos contidos nesta Regra. Um Empresário Amway deve prontamente devolver toda e qualquer Informação Particular ou cópia da mesma à Amway sob demissão, não-renovação, ou término dos seus assuntos Amway e dever-se-á posteriormente abster da sua utilização.

Para que fique claro, as obrigações de confidencialidade referidas nesta Regra B-13 são válidas durante o termo contratual do Empresário Amway, assim como após a data da sua expiração ou cessação determinada por qualquer cláusula.

SECÇÃO C: REGRA DOS SEIS MESES DE INACTIVIDADE

Regra C-1

a. Um Empresário Amway que deseje PÔR TERMO (por resolução, denúncia ou não renovação) ao

seu contrato de Negócio Independente sob o seu patrocinador actual e que, subsequentemente, fique inactivo por um período de seis ou mais meses consecutivos deixará de ser um Empresário Amway autorizado e pode, decorrido o período de inactividade mencionado, voltar a pedir para se tornar um novo Empresário Amway sob um novo patrocinador. Os candidatos não poderão solicitar o retorno à actividade numa Negócio Independente já existente.

1. Para se candidatar a um novo contrato de Negócio Independente ao abrigo desta regra da inactividade, o Empresário Amway deve preencher um novo impresso de Candidatura para Empresário Amway, que pode ser obtido junto da Amway. A candidatura deverá então ser enviada à Amway, acompanhada de uma declaração de inactividade por escrito. Ao receber a candidatura e a declaração de inactividade por escrito, a Amway dará conhecimento deste facto ao Patrocinador/Empresário Amway Platina inicial e concederá a este um prazo de 15 dias para que possa apresentar quaisquer objecções à referida declaração de inactividade. Se forem apresentadas provas de actividade durante o período de seis meses, a Amway recusará a candidatura e devolvê-la-á ao candidato. Se o Patrocinador/Empresário Amway Platina inicial não responder no prazo de 15 dias ou se ele verificar que o Empresário Amway esteve inactivo durante seis meses, então a nova candidatura será aceite e processada. O direito de um Patrocinador/Empresário Amway Platina a contestar o patrocínio de um seu antigo Empresário Amway que agora é patrocinado por um patrocinador diferente cessa quando tenha decorrido um prazo de dois anos desde a data em que a Amway aceitou a nova candidatura.

2. Por inactividade, para efeitos desta Regra, entende-se que, durante o período de inactividade, o Empresário Amway deverá ter estado completamente inactivo, o que significa que não terá comprado Produtos Amway como Empresário Amway para seu uso pessoal (embora o possa fazer como cliente), que não terá vendido quaisquer Produtos Amway,

excepto como consequência da política de devolução de produtos, que não se terá envolvido em qualquer fase da venda/compra de um produto (por exemplo, receber uma encomenda, fazer uma entrega, ou aceitar um pagamento), que não terá apresentado o Plano de Negócio Independente Amway a potenciais Empresários Amway, que não terá permitido a renovação do seu contrato de Negócio Independente, e que não terá assistido a qualquer reunião de recrutamento, treino ou motivação dirigida por qualquer Empresário Amway da Amway ou a quaisquer reuniões patrocinadas pela Amway. Durante o período de inactividade, o antigo Empresário Amway não deverá participar em qualquer actividade da Amway através de outro contrato de Negócio Independente, em nome dos seus progenitores, descendentes ou outros; em caso contrário, ele não será considerado “inactivo”, para efeitos desta Regra.

b. Um Empresário Amway que se transfere ou que, após seis meses de inactividade, se candidata sob o patrocínio de um patrocinador diferente, de acordo com o disposto nesta Regra, não poderá ser patrocinado por alguém colocado acima de si na sua Linha de Patrocínio inicial até ao primeiro Empresário Amway Platina qualificado inclusive, ou abaixo de si, no seu anterior Grupo Pessoal, na linha descendente até ao primeiro Empresário Amway Platina inicial e que desde então tenha sido transferido ou repatrocinado por um patrocinador diferente, excepto se tiverem decorrido dois anos desde o termo do seu contrato de Negócio Independente.

Um Empresário Amway que se transfere ou que, após seis meses de inactividade, se candidata sob patrocínio de um patrocinador diferente, de acordo com o disposto nesta Regra, não terá o direito de patrocinar no seu novo Grupo Pessoal qualquer Empresário Amway anteriormente colocado acima de si na sua Linha de Patrocínio inicial até ao primeiro Empresário Amway Platina qualificado, inclusive, ou abaixo de si, no seu anterior Grupo Pessoal, na linha descendente até ao Empresário Amway Platina qualificado, inclusive. No entanto, um Empresário Amway que tenha permanecido inactivo durante um

período de dois anos poderá ser patrocinado por qualquer patrocinador, incluindo o seu anterior patrocinador que, desde então, pode ter sido transferido ou repatrocinado por um patrocinador diferente.

- c. A continuação da actividade comercial Amway de um Empresário Amway num dado país não afectará a sua capacidade para se recandidatar após seis meses de inactividade como Empresário Amway, em qualquer outro país onde a Amway exerça actividade comercial.
- d. Um Empresário Amway anteriormente patrocinado por delegação pode recandidatar se a patrocínio, em conformidade com os parágrafos a, b, c e com as seguintes condições:
 - 1. No momento da apresentação da candidatura, o antigo Empresário Amway deverá especificar se deseja ou não ser outra vez patrocinado internacionalmente e por delegação.
 - 2. Um antigo Empresário Amway não poderá ser patrocinado pessoalmente por um Empresário Amway que tenha estado colocado acima dele, na sua linha de patrocínio por delegação inicial, até ao primeiro Empresário Amway Platina qualificado, inclusive ou abaixo de si, no seu anterior Grupo Pessoal, na linha descendente até ao primeiro Empresário Amway Platina qualificado inclusive, excepto se tiverem decorrido dois ou mais anos, desde o termo do seu contrato de Negócio Independente.
- e. Se se verificar infracção do disposto nos parágrafos a, b, c e d, a Amway poderá tomar medidas correctivas, as quais poderão incluir, nomeadamente, a transferência do Negócio Independente do Empresário Amway em questão, bem como do seu Grupo Pessoal e do volume de negócios gerado durante o período em que se verificou a infracção, para a Linha de Patrocínio inicial. Transferências de Empresários Amway.

Regra C-2

As transferências de Empresários Amway de um para outro Patrocinador serão somente concedidas à inteira discrição da Amway. A venda do direito de um Empresário Amway num negócio Amway, transferência de um negócio Amway ou a junção de dois negócios Amway, ou separação/divisão de um negócio, que inerentemente envolvam a

transferência ou modificação do contrato de um Empresário Amway requerem a aprovação previa da Amway.

- a. A transferência de um Empresário Amway (com ou sem o seu grupo) move essencialmente o registo desse negócio Amway de um Empresário Amway para outro.
- b. Quando um negócio Amway é transferido, esse negócio deverá permanecer na mesma linha de patrocínio; não é transferido para a linha de patrocínio do adquirente.
- c. As transferências não podem ser utilizadas para reestruturações estratégicas da linha de Patrocínio do Empresário Amway ou do seu grupo pessoal.

Regra C-3 (Transferências Individuais)

Sem limitar ou restringir de qualquer modo os poderes discricionários da Amway, de acordo com C-2 supra:

Qualquer Empresário Amway (incluindo um Empresário Amway Platina) que deseje mudar de Patrocinador deverá apresentar um pedido por escrito à Amway, acompanhado por

- 1. uma declaração escrita de acordo assinada por todos os Empresários Amway da sua Linha de Patrocínio ascendente até ao primeiro Empresário Amway Platina qualificado, inclusive, e
- 2. uma declaração escrita de aceitação do seu novo Patrocinador e Empresário Amway Platina. A Amway contactará também qualquer Patrocinador Internacional ou quem esteja qualificado para receber Bónus de Liderança Internacional e que possa vir a ser afectado pela transferência, concedendo um prazo de 30 dias para comentários.

Regra C-4 (Transferências de Grupo)

Sem limitar ou restringir de qualquer modo os poderes discricionários da Amway, de acordo com C-2 supra:

- a. Um Empresário Amway que queira ser transferido para outra linha de patrocínio com todo ou parte do seu Grupo Pessoal deverá apresentar um pedido por escrito à Amway, acompanhado por uma declaração escrita de consentimento, assinada por todos os Empresários Amway da sua Linha de Patrocínio ascendente até ao primeiro Empresário Amway Platina qualificado inclusive, todos os Empresários Amway Platinas até ao primeiro Empresário Amway Esmeralda qualificado inclusive. Se o primeiro Empresário

Amway Platina qualificado for um Empresário Amway Esmeralda qualificado, a autorização escrita deverá provir do mais próximo Empresário Amway Platina qualificado na Linha de Patrocínio ascendente do referido Empresário Amway Esmeralda, dado que a transferência poderá ter efeitos no Bónus Pérola. A Amway notificará então o primeiro Empresário Amway Diamante na Linha de Patrocínio ascendente e concederá um prazo de 15 dias para comentários.

- b. O pedido de transferência deve ser acompanhado por declarações de consentimento por escrito de todos os Empresários Amway que desejem seguir o seu Patrocinador, bem como uma declaração escrita de aceitação da transferência, assinada pelo Patrocinador e pelo Empresário Amway Platina do grupo para o qual o requerente deseja ser transferido. A Amway contactará também qualquer Patrocinador Internacional ou quem esteja qualificado para receber Bónus de Liderança Internacional e que possa vir a ser afectado pela transferência, concedendo um prazo de 30 dias para comentários.
- c. Nenhum Empresário Amway presentemente reconhecido pela Amway como Líder de Grupo (por ex., Produtores de Prata, Produtores de Ouro ou Empresários Amway Platinas) poderá ser transferido ao abrigo desta Regra. Um antigo Empresário Amway Platina ou Líder de Grupo poderão ser transferidos se tiverem decorridos mais de (2) dois anos completos desde o último ano comercial em que o Empresário Amway foi reconhecido como tal, desde que se tenham respeitado os procedimentos descritos acima.

REGRA PARA A VENDA DE UM NEGÓCIO INDEPENDENTE

Regra C-5

Um Empresário Amway que seja titular de um contrato de Negócio Independente e o execute (qualificado ou não como Empresário Amway Platina) poderá vender a totalidade da sua participação nessa Negócio Independente.

- a. Antes de vender um negócio de Negócio Independente Amway, as condições de venda (excepto o preço) deverão ser objecto de aprovação por escrito por parte da Amway.
- b. O negócio de um Empresário Amway só poderá ser vendido a outro Empresário Amway.

O negócio de Negócio Independente adquirido deverá permanecer separado dos outros negócios Amway do comprador e as Linhas de Patrocínio não deverão sofrer alterações em consequência da venda.

- c. Se um Empresário Amway desejar vender o seu negócio Amway, deverá oferecê-lo a outro Empresário Amway, de acordo com a seguinte ordem de prioridades:
 - 1. Se o negócio é patrocinado internacionalmente, deverá ser oferecido para venda ao Patrocinador Internacional, que manterá, no decorrer das negociações para a venda do negócio, o direito de o adquirir, oferecendo o mesmo preço e as mesmas condições de qualquer oferta de boa fé recebida e considerada aceitável pelo vendedor.
 - 2. Se o Patrocinador Internacional não aceitar a oferta de venda, o negócio deverá ser oferecido ao Patrocinador por Delegação do Empresário Amway.
 - 3. Se não existirem Patrocinador Internacional, o negócio deverá ser oferecido para venda ao Patrocinador local, que manterá, no decorrer das negociações para a venda do negócio, o direito de o adquirir, oferecendo o mesmo preço e as mesmas condições de qualquer oferta de boa fé recebida e considerada aceitável pelo vendedor.
 - 4. Se o Patrocinador local não aceitar a oferta, o negócio será oferecido para venda simultaneamente a todos os Empresários Amway patrocinados pessoalmente pelo Empresário Amway vendedor.
 - 5. Se nenhum dos Empresários Amway patrocinados pessoalmente pelo Empresário Amway vendedor aceitar a oferta, o negócio deverá ser oferecido para venda simultaneamente a todos os Empresários Amway Platinas situados acima e abaixo na Linha de Patrocínio do Empresário Amway vendedor.
 - 6. Se os Empresários Amway Platinas situados acima e abaixo na Linha de Patrocínio do Empresário Amway em questão rejeitarem a oferta de venda ou não responderem à proposta, o Empresário Amway poderá propor a venda do negócio a todos os Empresários Amway Esmeralda qualificados existentes no momento na Amway de Portugal, Sucursal.

- d. Nenhuma venda será definitiva e nenhuma alteração da titularidade do contrato de Negócio Independente será considerada definitiva antes da aprovação por escrito da Amway.
- e. Se o Empresário Amway desejar vender o seu negócio de acordo com termos e condições diferentes dos da sua oferta inicial, o contrato de Negócio Independente deverá ser de novo oferecido para venda, de acordo com os termos e condições revistos, e segundo a ordem de prioridades acima indicada.
- f. Depois da data de venda, os Bónus de Desempenho mensais resultantes do negócio serão pagos aos novos titulares do contrato de Negócio Independente. Bónus anuais (tais como Bónus Diamante e Esmeralda) serão pagos de acordo com o especificado no Acordo de Venda autorizado pela Amway.

Todos os Diplomas e Prémios anteriormente atribuídos ao negócio não serão transferíveis para os novos titulares do contrato de Negócio Independente. A qualificação do negócio, para efeitos de Diplomas e Prémios, será determinada pelas actividades que ocorrerem após a data da venda.

Regra C-6

- a. Sempre que um Negócio Independente esteja em vias de ser separado ou dividido em resultado de um divórcio ou da dissolução de uma sociedade, o Empresário Amway assegurará que a separação se faça de modo a não afectar os restantes contratos de Negócio Independente da mesma linha de patrocínio.
- b. Durante a acção de divórcio ou dissolução, o contrato de Negócio Independente pode continuar a funcionar como anteriormente, gerido por uma das partes ou por um Gestor Interino escolhido pelas partes.
- c. Enquanto se aguarda a sentença relativa ao divórcio ou dissolução, nenhuma das partes poderá gerir ou desenvolver, isolada ou em conjunto, qualquer outro negócio Amway.

Regra C-7

- a. Não poderão ser fundidos ou associados dois ou mais contratos de Negócio Independente sem a autorização prévia por escrito da Amway. O casamento de um patrocinador com um Empresário Amway patrocinado

pessoalmente, a venda de um contrato de Negócio Independente ao patrocinador e outras circunstâncias semelhantes não poderão conduzir à fusão ou associação de contratos de Negócio Independente; as distribuições deverão ser mantidas em separado.

- b. Nos casos em que as vendas, fusões, transferências ou alterações referidas nesta Secção forem efectuadas sem autorização prévia, por escrito, da Amway, incluindo as situações em que, por morte de um Empresário Amway, tais acções sejam o resultado de disposição testamentária, ou da falta dela, ou ainda em virtude de outras disposições das regras de sucessão, a Amway pode exigir que seja nomeado um Gestor Interino para gerir a Negócio Independente, ou poderá tomar as medidas necessárias que a própria Amway, à sua inteira discricção, considere adequadas para impedir que outros contratos de Negócio Independente sofram efeitos negativos.

Regra C-8

No caso de um Empresário Amway denunciar ou resolver o seu contrato ou no caso de não o renovar no prazo requerido para tal, ou no caso de morrer sem que haja testamenteiro nomeado ou herdeiro nomeado pelo testamenteiro que queira assumir a responsabilidade de continuar o negócio do falecido, a situação futura do contrato de Negócio Independente em questão será determinada pela Amway, à sua inteira discricção.

Regra para a Titularidade de mais de um Contrato De Negócio Independente

Regra C-9

Um Empresário Amway só pode ser titular integral ou parcial de um único contrato de Negócio Independente, excepto nas condições estipuladas abaixo:

1. Se se verificar o casamento de dois Empresários Amway e um ou ambos tiverem atingido o nível de Empresário Amway Platina ou superior antes do casamento, em conformidade com a Regra A-9.
2. Se o titular de um contrato de Negócio Independente já existente adquirir outro contrato de Negócio Independente, em conformidade com a Regra C-5.

3. Se um Empresário Amway (endossante), de modo a facilitar a transferência de um contrato de Negócio Independente no caso do seu falecimento, solicitar que o nome de outro Empresário Amway já existente seja acrescentado ao seu contrato de Negócio Independente. O nome do endossante deverá continuar a constar do contrato de Negócio Independente até ao seu falecimento e deverá ser fornecida à Amway documentação justificativa.
4. Se o titular de um contrato de Negócio Independente existente herdar parcial ou integralmente um contrato de Negócio Independente.

Se um Empresário Amway for titular parcial ou integral de dois ou mais contratos de Negócio Independente em conformidade com esta Regra, poderá executar esses contratos de Negócio Independente em conjunto sob uma organização comum - Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada ou Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada (E.I.R.L.) -, mas a Amway continuará a considerar separadamente esses contratos de Negócio Independente e reconhecê-los-á como contratos de Negócio Independente individuais e separados unicamente para efeitos de concessão de Bónus, Prémios e Diplomas.

SECÇÃO D: APRESENTAÇÃO DO PLANO AMWAY DE VENDAS E MARKETING

Regra D-1

Nenhum Empresário Amway poderá convidar ou fazer com que seja feito um convite para conhecer o Plano Amway de Vendas e Marketing, apresentando-o de outra forma que não uma ocasião para ficar a conhecer uma oportunidade comercial. Os Empresários Amway não podem, nomeadamente, utilizar um convite que:

- a. Possa induzir que se trata de uma oportunidade de emprego.
- b. Passe por ser um convite para um acontecimento social.
- c. Passe por ser um estudo de mercado.
- d. Promova o acontecimento como um seminário sobre assuntos fiscais. Promova a Oportunidade de Negócio Amway como um relacionamento comercial com pessoas, empresas ou organizações que não a própria Amway.
- e. Promova a Oportunidade de Negócio Amway

como um relacionamento comercial com pessoas, empresas ou organizações que não a própria Amway.

- f. Dê a entender que os Produtos Amway são simplesmente uma linha de produtos distribuídos através de um contrato de corretagem ou um contrato grossista gerido por pessoas, empresas ou organizações que não a Amway.
- g. Dê a entender que o negócio Amway, os Empresários Amway ou os Produtos Amway são, ou fazem parte de, um negócio diferente do da Amway.

Regra D-2

Nos primeiros contactos pessoais com novos clientes ou Empresários Amway, os Empresários Amway devem proceder da seguinte forma:

- a. Apresentar-se indicando o seu próprio nome.
- b. Anunciar-se, tão cedo quanto possível, como Empresário Amway. Deverá informar as pessoas do seu nome e morada, bem como dos contactos da Amway.
- c. Deve manifestar a finalidade do contacto, nomeadamente a venda de Produtos Amway e/ou a apresentação do negócio Amway.

Regra D-3

Durante a apresentação do Plano Amway de Vendas e Marketing os Empresários Amway:

- a. Não devem dar a entender que os Empresários Amway só podem obter benefícios patrocinando outros elementos que se tornem Empresários Amway (ou obtendo produtos para uso pessoal a preço de Empresário Amway).
- b. Devem declarar que os Empresários Amway não têm qualquer obrigação de serem patrocinadores de outras pessoas levando-as a tornarem-se Empresários Amway.
- c. Não devem promover as vantagens fiscais como a razão principal para se tornarem Empresários Amway.
- d. Não devem declarar que os Empresários Amway podem alcançar êxito com pouco ou nenhum esforço ou dispêndio de tempo.
- e. No que diz respeito à parte de vendas do Plano de Vendas e Marketing, devem fazer notar que o rendimento e os bónus sobre as vendas podem conseguir-se apenas com base na continuação das vendas de Produtos Amway aos consumidores finais.

- f. No que diz respeito à parte de patrocínio do Plano Amway de Vendas e Marketing devem fazer notar que o rendimento na forma de Bónus de Desempenho pode conseguir-se através de patrocínios apenas se o patrocinador e os Empresários Amway por ele patrocinados continua-rem a vender aos consumidores finais.
- g. Devem apresentar os actuais, futuros e anteriores lucros dos Empresários Amway apenas do seguinte modo:
1. Podem ser utilizados valores específicos de rendimento em projecções hipotéticas ou exemplos, desde que os montantes sejam anunciados como sendo meramente hipotéticos e desde que tais valores possam ser integralmente consubstanciados pelo Plano de Negócio Independente Amway.
 2. Poderá ser feita referência aos ganhos e bónus especificados na literatura publicada pela Amway, ou aos ganhos e bónus reais de um dado Empresário Amway desde que, neste último caso, se declare que os montantes atingidos são o resultado de uma experiência pessoal e que tal possa ser verificado.
 3. Os exemplos de êxito (como por exemplo viagens, automóveis, casas, contribuições para caridade) podem ser citados, desde que tais benefícios tenham sido obtidos como resultado da construção de distribuições Amway.
- h. Devem servir-se apenas dos materiais de promoção e vendas e dos auxiliares audiovisuais e restante material destinado a relações públicas, tal como é produzido pela Amway.
- i. Os Empresários Amway não deverão apresentar o Plano Amway de Vendas e Marketing ou solicitar participação na apresentação do Plano através de qualquer meio de comunicação público, tal como: envio indiscriminado de cartas, telemarketing, publicidade nacional ou internacional, imprensa, rádio, televisão, comunicações através de redes informáticas incluindo a Internet, ou qualquer outro meio que não assegure o contacto pessoal e em que o potencial interessado não se encontre presente. No entanto, os Empresários Amways podem utilizar meios informáticos ou manter uma Página na Internet, desde que o seu conteúdo esteja de acordo com o Guia de Informação do Negócio.

Regra D-4

Nenhum Empresário Amway poderá dar a entender que existem territórios de vendas exclusivos consagrados no Plano Amway de Vendas e Marketing.

Regra D-5

Nenhum Empresário Amway poderá dar a entender que existe uma obrigação de compra dos produtos. Não poderá também declarar ou dar a entender que é possível obterem-se benefícios apenas através da compra de produtos (e/ou serviços) em vez de frisar que eles podem obter-se sim através da venda dos produtos de acordo com o Plano de Negócio Independente Amway.

SECÇÃO E: UTILIZAÇÃO DO NOME AMWAY PELOS EMPRESÁRIOS AMWAY

As marcas comerciais e as registadas, os nomes comerciais e as marcas de serviços identificam um negócio bem como os seus produtos, e distinguem-nos dos outros negócios e respectivos produtos. Para evitar confusões ou mal-entendidos nas transacções comerciais, as marcas comerciais ou registadas, os nomes comerciais e as marcas de serviços devem ser protegidas contra utilização não autorizada por terceiros. Todos os nomes comerciais, marcas comerciais ou registadas e marcas de serviços da Amway pertencem à Amway Corporation, que envida todos os esforços para proteger o nome “Amway”, a marca comercial, os nomes comerciais, as marcas de serviços e os vários designs de rótulos, de modo a evitar a sua utilização não autorizada por terceiros.

Regra E-1

Nenhum Empresário Amway poderá utilizar, seja em relação ao negócio Amway seja em qualquer outro (proibição extensiva às viaturas de serviço, às instalações e ao papel timbrado) nem associado a quaisquer produtos, o nome Amway, o logotipo e os nomes comerciais, marcas comerciais ou registadas e marcas de serviços, bem como quaisquer outros direitos de autor ou de propriedade industrial que sejam ou venham a ser propriedade da Amway Corporation ou de qualquer das suas subsidiárias ou associadas, ou que sejam ou venham a ser legitimamente utilizados por

qualquer das empresas mencionadas, sem prévia autorização por escrito da Amway Corporation e sempre sujeita a quaisquer condições associadas a tal utilização, excepto as no presente documento registadas.

A Amway Corporation ou qualquer das empresas subsidiárias ou associadas reserva-se o direito de retirar o seu consentimento à sua inteira discrição.

Regra E-2

Os Empresários Amway podem utilizar o nome Amway nos seus cartões de visita, desde que seja de um dos seguintes modos, sem qualquer alteração.

(nome), Empresário Amway, ou
(nome), Empresário Amway de Produtos Amway

Regra E-3

Nenhum Empresário Amway poderá obter, de fonte externa à Amway, artigos com o nome AMWAY marcado, ou o logotipo, marcas comerciais ou registadas, nomes comerciais ou de serviço.

Regra E-4

Todo o material impresso, gravações em cassete, vídeo e película, bem como as restantes formas de difusão e/ou publicação estão protegidas por direitos de autor quer sejam ou não registadas e são consideradas como propriedade da Amway, não podendo ser reproduzidas no todo ou em parte pelos Empresários Amway ou por outras pessoas, excepto mediante autorização prévia, por escrito, da Amway, de acordo com o disposto na Regra E-6.

Regra E-5

Os Empresários Amway poderão fazer uso da literatura oficial da Amway apenas para a prossecução das suas funções como Empresários Amway.

Regra E-6

Os Empresários Amway podem incorporar ou utilizar, nas suas circulares ou apresentações audiovisuais ou escritas destinadas a fins informativos para benefício da sua própria organização de Negócio Independente, reproduções integrais e exactas de artigos ou material contido na literatura oficial da Amway (incluindo o Conjunto Comercial da Amway, o Newsgram e as revistas Amagram) desde

que obtenham autorização prévia por escrito da Amway e desde que tais reproduções sejam imediatamente seguidas da declaração abaixo reproduzida: “Reproduzido com a autorização da Amway Portugal. Todos os direitos do nome, logotipo e quaisquer nomes comerciais, marcas comerciais ou registadas (ou marcas de serviço) bem como demais direitos intelectuais são da propriedade da Amway Corporation e/ou das empresas suas subsidiárias ou associadas”.

Regra E-7

Os Empresários Amway podem gravar discursos e apresentações feitas nas reuniões organizadas pela Amway, desde que obtenham autorização prévia, por escrito, da Amway, e desde que tal gravação seja reservada ao seu uso pessoal e não seja reproduzida para qualquer outra finalidade, como por exemplo para ser utilizada por, ou com, o seu grupo de Negócio Independente.

Regra E-8

Para além dos Empresários Amway Platinas detentores de uma autorização prévia por escrito da Amway, nenhum Empresário Amway poderá exibir o nome Amway no exterior das suas instalações ou veículos, nem poderá associar-se ao nome Amway na lista telefónica.

Regra E-9

Os Empresários Amway não devem utilizar nenhum meio de comunicação público, tal como: envio de cartas indiscriminadamente, telemarketing, publicidade nacional ou internacional, revistas, comunicações através de redes informáticas incluindo a Internet, ou qualquer outro meio que não assegure o contacto pessoal entre o Empresário Amway e o cliente ou o público em geral. No entanto, os Empresários Amway podem utilizar meios informáticos para realizarem os seus pedidos e dos seus clientes através de uma chave de acesso e de acordo com o Guia de Informação do Negócio.

Regra E-10

Nenhum Empresário Amway deverá enviar, transmitir ou, de outro modo, comunicar algum envio de mensagens de e-mail não solicitadas, para pessoas com que o Empresário Amway não tenha já uma relação pessoal ou relação de negócios. (Isto inclui, mas não se

limita a, enviar mensagens através de grupos de informação, listas de mailings adquiridas, “listas seguras”, ou quaisquer outras listas de indivíduos ou entidades com as quais o Empresário Amway não tenha uma relação.)

Regra E-11 Privacidade e Confidencialidade

Todos os Empresário Amway têm de cumprir com a Política de Privacidade da Amway relativamente à informação para o Empresário Amway e para o Cliente, e a sua Política de Confidencialidade no que se refere ao Empresário Amway e à informação de negócio.

SECÇÃO F: MATERIAIS DE APOIO AO NEGÓCIO NÃO PRODUZIDOS PELA AMWAY

Embora a Amway não exija a ninguém que compre Materiais de Apoio ao Negócio (‘Man’) (“Business Support Materials” = BSM), os EAs podem decidir que querem desempenhar um papel útil na construção de um negócio lucrativo ou concretização de objectivos. Os BSM são inteiramente opcionais e os EAs que optarem por promover, usar, vender ou distribuir BSM deverão sublinhar o facto de a compra ser absolutamente voluntária.

A promoção, venda, compra e utilização de BSMs pelos EAs é contratualmente autorizada, apenas de acordo com as Normas de Conduta Amway, a Política Estrutural de Qualidade dos Materiais de Apoio ao Negócio, as Normas Europeias de Avaliação de BSM, as Políticas de Negócio Amway e outros mecanismos de controlo de qualidade que a Amway possa instituir de tempos a tempos.

Não é permitida a venda de BSM a não-EAs e a compra de qualquer BSM não pode ser invocada como requisito para se tornar um EA.

Regra F-1.

Avaliação e Autorização de BSM: Todos os BSM devem ser revistos e autorizados pela Amway, antes da sua promoção, utilização, venda ou distribuição por um EA, directa ou indirectamente, em associação com o nome Amway ou suas marcas, uma Linha de Patrocínio ou qualquer EA ou potencial vendedor.

Os EAs não podem, directa ou indirectamente, produzir, vender ou distribuir qualquer BSM em associação com o nome ou marcas Amway, uma

Linha de Patrocínio ou qualquer EA ou potencial vendedor, a menos que tal BSM seja autorizado pela Amway.

a. Autorização: Qualquer autorização pela Amway para promover, produzir, usar, vender ou distribuir BSM deverá ser feita por escrito e constituirá uma licença limitada não exclusiva e não transferível para utilização de qualquer propriedade intelectual incorporada da Amway e/ou promoção de BSM em associação com o nome ou marcas Amway, uma Linha de Patrocínio ou qualquer EA ou potencial vendedor, conforme o caso.

A autorização pode ser revogada em qualquer altura, por decisão única da Amway.

A menos que haja especificação em contrário por escrito, qualquer autorização e licença deste tipo é aplicável apenas no país onde a filial Amway que autorizou o BSM está localizada e a trabalhar.

b. Conteúdo Revisto: Os EA que directa ou indirectamente lucrarem com a promoção, utilização, venda ou distribuição de BSM, em associação com o nome ou marcas Amway, uma Linha de Patrocínio ou qualquer EA ou potencial vendedor, devem assegurar que a seguinte legenda é colocada em local bem visível sobre o BSM (em posição ou formato directamente especificado pela Amway): “Conteúdo Revisto,” seguida do número exclusivo de identificação de revisão do conteúdo, fornecido pela Amway.

c. A revisão e autorização de BSM por parte da Amway está condicionada ao cumprimento das Normas de Conduta Amway, Política Estrutural Europeia de Controlo de Materiais de Apoio Profissional, Normas Europeias de Revisão de BSM, Regras de Conduta da Amway e quaisquer outros mecanismos de controlo de qualidade que a Amway possa instituir de tempos a tempos.

d. Os EAs são responsáveis pelo cumprimento de todas as leis relativas ao conteúdo, produção, distribuição e promoção de BSM que venderem, usarem ou promoverem, ou do qual beneficiarem, bem como pela conformidade legal com a sua venda ou qualquer outra utilização.

Regra F-2

Garantia de Sucesso

Os EAs que beneficiarem, usarem, promoverem,

venderem ou distribuírem BSM, incluindo em seminários ou eventos, não podem sugerir ou indiciar que o uso de tais Materiais será garantia de sucesso.

Todos os BSMs requerem, no mínimo, a seguinte declaração de limite de responsabilidade, podendo a Amway exigir outras declarações de limite de responsabilidade, com base no conteúdo. O formato e posicionamento serão indicados pela Amway:

“Ninguém está em condições de garantir que estas técnicas e abordagens irão funcionar no seu caso. Esperamos, no entanto, que as ideias aqui apresentadas o possam ajudar no desenvolvimento de um negócio forte e lucrativo. A publicação destes materiais é independente da Amway.”

A seguinte declaração ou equivalente deverá constar de todos os bilhetes de seminários e eventos.

Regra F-3

Apresentação de Inventário de BSM – A pedido, um EA deve fornecer à Amway uma lista de todos os BSM de que tenciona tirar proveito, promover, usar, vender ou distribuir, em associação com o nome e marcas Amway, uma Linha de Patrocínio ou qualquer EA ou potencial vendedor. A Amway especificará no seu pedido as informações que devem ser fornecidas.

Regra F-4

Recibo: Os EAs que venderem BSM devem fornecer ao EA comprador um recibo onde se indique

- o fornecedor,
- uma descrição do produto vendido,
- a quantidade adquirida e
- o preço (com IVA) pago.

Regra F-5

Política de Reembolso/Devolução de BSM ao cliente final: Os EAs que optarem por vender BSMs são obrigados a divulgar claramente os termos da sua política de reembolso aos utilizadores finais, antes de efectuar a venda.

Os termos e condições da política de reembolso devem cumprir as leis aplicáveis.

Os EAs que optarem por vender BSMs e dispuserem de outro inventário para além do uso pessoal estão sujeitos à política de devolução acordada com o indivíduo a quem compraram os seus BSMs.

a. A Garantia de Satisfação e Políticas de Retoma da Amway NÃO SE APLICAM aos BSMs. A Amway cumprirá a Garantia de Satisfação relativamente ao Material de Apoio Produzido pela Amway.

b. As Políticas de Reembolso ao utilizador final deverão, em qualquer dos casos, ser não menos favoráveis do que o seguinte:

a. os **BSMs**, com excepção de bilhetes, devem incluir um reembolso em termos comercialmente razoáveis até 180 dias após a venda do BSM.

b. Os **bilhetes** comprados para um evento deverão poder ser reembolsados em qualquer altura antes do evento.

Os bilhetes para eventos que já tenham ocorrido serão reembolsáveis à pessoa que adquiriu o bilhete, esteve presente no evento e não ficou satisfeita com o evento, durante pelo menos 30 dias após a sua ocorrência. O reembolso deverá cobrir o custo do evento relativamente à participação na reunião, excluindo custos de transporte (viagens, refeições, hotel).

c. Assinaturas: Os compradores de assinaturas têm direito ao reembolso de assinaturas pré-compradas e não utilizadas, relativas a um mês inteiro.

d. Ficheiros electrónicos descarregáveis: Os compradores que não fiquem satisfeitos com os ficheiros electrónicos descarregados têm o direito de obter um descarregamento em substituição, de igual valor, no prazo de 30 dias.

Fornecimento de um processo de resolução de diferendos e identificação de uma pessoa responsável pelo tratamento de devoluções e reembolsos. Se tal pessoa não for identificada, o vendedor e o Platina (ou EA Platina de nível de qualificação superior) do comprador, serão responsáveis. O reembolso poderá exigir que o comprador forneça comprovação de compra.

e. Análise da Política de Reembolso: A pedido da Amway, os EAs devem apresentar qualquer política de reembolso para ser avaliada pela Amway, juntamente com a comprovação de que a política foi implementada e consistentemente comunicada e a política de reembolso foi apoiada em cumprimento desta Regra.

Regra F-6

Limite de Despesas: Cada EA que optar por comprar ou vender BSM deve assegurar que a

quantidade e o custo do BSM estão razoavelmente relacionados com o volume de vendas e os lucros desse IB.

Regra F-7

Plano de Reuniões e Participação de Representantes da Empresa: Em qualquer altura, a Amway pode solicitar uma cópia do plano de reuniões Amway de um EA e um representante da Amway poderá estar presente em qualquer das reuniões enumeradas.

Regra F-8

Sem Gravações: Um EA pode gravar as apresentações feitas por funcionários Amway em eventos, desde que seja para seu uso pessoal. Quaisquer gravações feitas com o intuito de distribuição a outros deverão ser previamente avaliadas e autorizadas.

a. Gravação de Oradores Não pertencentes à Empresa em Eventos da Empresa: Um EA pode gravar as apresentações proferidas por funcionários não pertencentes à Amway, em encontros patrocinados pela companhia, desde que seja para seu uso pessoal. A reprodução de tais gravações é estritamente proibida.

b. Gravação de Oradores em Eventos EA: A gravação de apresentações feitas por indivíduos em eventos, com intenção de reprodução da gravação para futura distribuição, requer avaliação prévia e autorização.

Regra F-9

Eventos EA de grande envergadura: Todos os grandes eventos estão sujeitos a autorização da Amway, de acordo com os requisitos do processo de autorização estabelecido na Política Estrutural Europeia de Controlo de Qualidade de BSM.

Regra F-10

Promoção e Compensação por BSM: Um EA não pode, directa ou indirectamente, promover, compensar outro EA ou receber compensação ou qualquer benefício em ligação com a venda ou promoção de BSM que não esteja em conformidade com as Normas de Conduta da Amway, a Política Estrutural Europeia de Controlo de Qualidade de BSM, as Normas Europeias de Avaliação de BSM, as Políticas Profissionais

Amway e outros mecanismos de controlo de qualidade que a Amway possa instituir de tempos a tempos. Um EA não pode comprometer-se, directa ou indirectamente, com qualquer sistema de promoção, compensação ou remuneração por BSMs, que não esteja de acordo com as leis aplicáveis ou que possa danificar ou prejudicar a reputação e boa vontade associadas ao nome Amway e à sua propriedade intelectual. Um EA que participe, directa ou indirectamente, na venda ou promoção de BSM, não pode declarar ou sugerir que tal actividade faz parte do negócio Amway (ou vice versa), ou declarar ou sugerir que o rendimento ou outros benefícios recolhidos com tal actividade foram obtidos através do negócio Amway ou do Plano de Marketing e Vendas Amway.

Regra F-11

Cooperação e Verificação: A pedido da Amway, um EA deverá apresentar documentos, relatórios, recibos, BSM, declarações por escrito ou outras informações ou documentação que a Amway determine necessárias para comprovar a conformidade com estas Regras por parte de um EA. Os EAs têm o dever permanente de honestidade e cooperação para com a Amway relativamente a quaisquer pedidos de informação relacionados com a actividade de BSM e o cumprimento destas Regras pelo EA, incluindo fornecer informações acerca de vendedores não EA, promotores, produtores e distribuidores com os quais o EA possa estar associado no fornecimento ou promoção de BSM.

Regra F-12

Incumprimento: No caso de um EA não cumprir os procedimentos estabelecidos aqui e em outros documentos integrados, relacionados com a venda, promoção, benefício ou utilização de BSM, ou se a Amway não aprovar a venda, promoção, utilização ou benefício de BSM por qualquer EA, a Amway pode suspender ou recusar a renovação do Contrato com tal EA, pode revogar qualquer licença concedida por este meio e/ou tomar outras medidas de suspensão ou não renovação do Contrato EA, conforme a Amway julgue apropriado por sua exclusiva decisão, em conformidade com estas Normas de Conduta, as Políticas Amway e o Contrato EA sujeito às leis aplicáveis.

Websites dos Empresários Amway

Política de Tolerância Zero

Abaixo poderá encontrar a descrição em pormenor da Política de Tolerância Zero para os Websites dos Empresários Amway que foi adoptada como uma adenda aos Princípios Comerciais e ao Código de Ética da Amway para os Empresários Amway.

Estamos todos entusiasmados com o desenvolvimento neste últimos anos da Internet, que tem e continuará a proporcionar aos empresários um potencial ilimitado para efectuar transacções e trabalhar em rede com outros, com uma velocidade e comodidade inimagináveis há bem pouco tempo.

Assim, para auxiliar os Empresários Amway a nos apoiar na protecção da Oportunidade de Negócio Amway e da integridade do negócio, foi distribuído um Boletim da Internet, que estabelece os requisitos a cumprir por todos os EA que desejem criar um site na Internet (website) para suporte dos seus negócios independentes.

Em relação aos requisitos enunciados nesse referido Boletim, vimos agora informá-lo que também adoptámos uma “Política de Tolerância Zero”. A Política de Tolerância Zero reflecte o compromisso da Amway em fazer cumprir estritamente as normas e condições constantes do seu Boletim da Internet e do Guia de Informação do Negócio, sempre que um Empresário Amway infrinja essas normas e condições.

Nessa conformidade, fique informado que a Amway se reserva o direito de, com efeitos imediatos, suspender ou cessar o Negócio Independente de um Empresário, logo que este deixe de cumprir com os requisitos do Boletim da Internet.

Se um Empresário Amway for capaz de apresentar provas claras de que não teve acesso ao Boletim da Internet ou a outras comunicações publicadas pela Amway em que se descrevam os requisitos do Boletim, a Amway concederá um prazo de 48 horas ao referido Empresário Amway para

confirmar por escrito que o seu website foi retirado da Internet e foi corrigido de modo a corresponder aos requisitos do Boletim, e que será apresentado à Amway para ser submetido a um processo formal de revisão.

O website só poderá voltar a estar disponível na Internet depois de ser recebida uma aprovação formal por escrito emitida pela Amway.

Nota importante:

Definição de um Website de um Empresário Amway

Por Website de um Empresário Amway entende-se um site da Internet criado por um Empresário Amway para ser usado como apoio de ou para desenvolver o seu Negócio Independente Amway. Os websites dos EA têm obrigatoriamente que ser aprovados por escrito pela Amway antes da sua publicação na Internet.

A Tolerância Zero será aplicada em relação ao cumprimento das seguintes Nove Regras-Chave

Regra número Um – Proibição de Spamming

O “spamming” consiste em enviar mensagens por e-mail não solicitadas a outras pessoas. Nenhum Empresário Amway poderá enviar e-mails não solicitados a alguém não ser que o destinatário tenha dado por escrito a sua expressa autorização para receber tais e-mails. Além disso, o fornecimento de bens ou serviços a um cliente, sem que esse cliente tenha colocado uma encomenda para esses bens ou serviços, é proibido por lei.

Regra número Dois

Os Websites dos Empresários Amway não poderão conter quaisquer simulações de obtenção de rendimentos ou descrições do Plano de Vendas, a não ser que tal seja expressamente autorizado, por escrito, pela Amway.

Regra número Três

As páginas dos Websites dos Empresários Amway que possibilitem a venda de produtos ou forneçam informações sobre a Oportunidade de Negócio Amway devem ser protegidas por uma palavra-chave ou um código de acesso.

Regra número Quatro

Os Websites dos Empresários Amway só poderão apresentar informações sobre características ou benefícios de produtos que sejam uma reprodução textual de literatura aprovada da Amway. Quaisquer imagens de produtos distribuídos pela Amway que apareçam nesses sites devem ser explicitamente aprovadas pela Amway e o mesmo se aplica a quaisquer informações de produtos utilizadas nos sites.

Regra número Cinco

O conteúdo de um Website de um Empresário Amway bem como quaisquer revisões ou alterações devem ser submetidos à apreciação da Amway Portugal e formalmente aprovados por escrito pela Amway, antes da sua publicação na Internet.

Regra número Seis

Os Websites dos Empresários Amway devem cumprir com todas as regras constantes do Boletim da Internet e dos Princípios Comerciais e do Código de Ética da Amway para Empresários Amway.

Regra número Sete

Um Empresário Amway não poderá usar designações de serviços, marcas registadas, designações comerciais ou materiais cobertos por direitos de autor da Amway Corporation ou das suas filiais, ou quaisquer variações susceptíveis de causar confusão com designações de serviços, marcas registadas ou designações comerciais da Amway Corporation ou das suas filiais, nos endereços da sua página da Internet ou do seu e-mail (por exemplo, Quickstart.com, ComprerLOC@xxx.pt, Amway4u.com).

Regra número Oito

As Páginas Pessoais (Personal Home Pages) nos Websites dos Empresários Amway não devem conter o seguinte:

- Anúncios de produtos.
- Susceptibilidade de venda dos Produtos Amway.
- Informação descrevendo a Oportunidade de Negócio Amway ou serviços prestados.
- Links para qualquer parte dos websites da Amway Corporation ou de qualquer das suas filiais.
- Solicitações do contacto ou outras informações de carácter pessoal do visitante da página.

Regra número Nove

Um Empresário Amway não poderá utilizar designações de serviços, marcas registadas, designações comerciais ou materiais cobertos por direitos de autor da Amway Corporation ou das suas filiais, ou quaisquer variações susceptíveis de causar confusão com designações de serviços, marcas registadas ou designações comerciais da Amway Corporation ou das suas filiais num meta tag ou qualquer outro localizador de sites em motores de busca, a não ser que tal seja expressamente autorizado por escrito pela Amway.

Qualquer infracção por um EA das directivas constantes neste documento sobre as Websites dos Empresários Amway resultará imediatamente na suspensão/cancelamento do negócio Amway do referido Empresário Amway.

Criar a sua própria Website

Normas para Internet/Websites dos Empresários Amway. A norma enunciada a seguir é uma transcrição do Boletim da Internet oficial produzido e actualizado pela Amway.

A Amway reserva-se o direito de modificar este Boletim da Internet em qualquer momento. A Amway notificará os Empresários Amway das alterações introduzidas, por meio da publicação na Amagram de todas e quaisquer dessas alterações. Essas alterações tornar-se-ão válidas a partir da data da sua publicação.

Quanto ao âmbito das alterações efectuadas ao Boletim da Internet pela Amway, o que ficar disposto nesse Boletim, já com as alterações introduzidas, deverá constituir a única versão do Boletim da Internet válida e aplicável, no que se refere aos assuntos aí tratados e às matérias aí contidas, e irá substituir na sua totalidade o disposto no Boletim anterior, excepto quando for expressamente determinado de forma diversa.

A Internet, nestes últimos anos, tem evoluído no sentido de se tornar uma rede utilizada habitualmente para comércio e comunicações, proporcionando às pessoas que se dedicam a actividades comerciais um potencial ilimitado para proceder a transacções e uma rede para comunicar e trabalhar em conjunto com outras pessoas, com uma rapidez e facilidade inimagináveis apenas há poucos anos. Para dar a possibilidade àquelas pessoas que estabelecem um contrato com a Amway para promover a venda, distribuir e/ou vender os produtos da Amway (pessoas essas no seu todo designadas, de aqui em diante, por “Empresários Amway”) de beneficiar da explosão de oportunidades que a Internet oferece, a Amway (tal como definida no documento que determina as práticas comerciais expectáveis de um Empresário Amway, designadas por Princípios Comerciais no mercado onde este Guia de Informação do Negócio é aplicável) desenvolveu e instituiu as normas e requisitos a seguir mencionados, para Empresários Amway que desejem comunicar com Clientes e potenciais Empresários Amway, fazendo uso dessa tecnologia.

Para todos as finalidades deste Guia de Informação do Negócio, o termo “Amway” referir-se-á à filial com a qual o Empresário Amway tem a sua relação contratual: no caso vertente, a Amway de Portugal, Sucursal.

Gestão do seu Negócio

Para todos as finalidades deste Guia de Informação do Negócio, o termo “Amway” referir-se-á à filial com a qual o Empresário Amway tem a sua relação contratual: no caso vertente, a Amway de Portugal, Sucursal.

Tipos de Websites Criados pelos Empresários Amway

Os Empresários Amway podem criar e utilizar, separadamente, cada um dos tipos de websites que se descrevem a seguir. Em alguns casos aprovados, as diferentes funções de cada um desses websites podem ser combinadas no âmbito de um único site, se esse site combinado cumprir com os critérios aplicáveis a todos os tipos de websites aí incluídos. Todos os sites de Empresários Amway devem respeitar as obrigações contratuais do EA em relação à Amway, incluindo, sem quaisquer restrições, os Princípios Comerciais e o Código de Ética (quando se aplicarem), os requisitos apresentados neste Guia de Informação do Negócio e todos os regulamentos e legislação aplicáveis. O conteúdo do site deve ser revisto e autorizado pela Amway antes da sua criação e lançamento. Além disso, a Amway reserva-se o direito de analisar todos os sites dos Empresários Amway, no que se refere à exactidão dos seus conteúdos e para determinar se esses conteúdos são os aprovados, bem como de actuar contra qualquer Empresário Amway que não cumpra com as directrizes aqui enunciadas, assim como com quaisquer outras normas aplicáveis.

1. Página Pessoal (PP, Personal Home Page):

Os Empresários Amway podem criar uma PP para partilharem as suas histórias pessoais ou informações sobre os seus negócios e as suas histórias pessoais com os Empresários Amway seus patrocinados ou outras partes interessadas. Uma PP tem como finalidade ajudar a desenvolver uma relação pessoal e estabelecer credibilidade junto de alguém que pretenda saber mais acerca da Oportunidade de Negócio.

Não poderá incluir anúncios de produtos, a possibilidade de aquisição de produtos através dessa PP, informações sobre a Oportunidade de Negócio Amway ou sobre serviços e assistência prestados (excepto aquilo que está especificamente autorizado na Secção I (2) abaixo. Além disso, não poderá conter qualquer link para qualquer parte do website da Amway ou do website de qualquer filial da Amway. Não deve, em qualquer circunstância, requerer a quem visitar o site que forneça o seu contacto ou quaisquer outras informações de carácter

pessoal, mas poderá oferecer a quem visitar o site a oportunidade de enviar um e-mail aos criadores do site mesmo que esse e-mail proporcione automaticamente aos criadores do site visualizar o e-mail do visitante.

2. Página (Website) de Informação sobre Produtos:

Os Empresários Amway podem desenvolver sites destinados a suscitar o interesse de potenciais Clientes nos produtos da Amway. Esses sites têm o objectivo de auxiliar o Empresário Amway a partilhar informações sobre produtos com Clientes em perspectiva. Sem também obedecerem aos critérios aplicáveis a sites de venda de produtos e/ou sites de informação sobre a Oportunidade de Negócio aqui referidos, estes sites não devem incluir a possibilidade de aquisição de produtos ou informações sobre a Oportunidade de Negócio Amway. No entanto, podem simplesmente referir que a venda de produtos pelos Empresários Amway pode gerar rendimentos para esses EA ou outros Empresários Amway, como resultado de um sistema de prémios inserido no Plano Amway de Vendas e Marketing.

À semelhança do que sucede com os seus próprios sites, a Amway Corporation e as suas filiais procuram assegurar a exactidão das informações sobre a comercialização dos produtos, bem como sobre as suas características e propriedades e também proteger as suas marcas registadas e direitos de autor. Nesta conformidade, só podem ser apresentadas nos sites dos Empresários Amway informações sobre características de produtos que reproduzam textualmente literatura aprovada da Amway. Para além disso, a literatura reproduzida só poderá ser utilizada depois de aprovada e licenciada da Amway. Quaisquer imagens de produtos distribuídos pela Amway que apareçam nesses sites devem ser explicitamente aprovadas e licenciadas pela Amway. Além disso, todas as designações cobertas por direitos de autor e as marcas registadas requeridas e apropriadas devem ser claramente visíveis nesses sites. Por último, os sites devem identificar claramente o âmbito geográfico da audiência a que se destinam e mencionar que os produtos nunca serão vendidos em países onde os mesmos

não estejam registados para venda e que, deste modo, não estarão de acordo com as leis aplicáveis.

Por exemplo, no site poderá declarar-se que o site e toda a informação, materiais, produtos e/ou serviços proporcionados nesse site estão apenas disponíveis e se destinam a uso exclusivo em Portugal e que os produtos apresentados não estão disponíveis em países onde os mesmos não estejam registados para venda e que, deste modo, não estarão de acordo com as leis aplicáveis.

Esses sites apenas poderão conter links para a home page do website da Amway e mesmo isso apenas com a aprovação da Amway. Não devem, em qualquer circunstância, requerer a quem as consultar que forneça o seu contacto ou quaisquer outras informações de carácter pessoal, mas poderá oferecer a quem visitar o site a oportunidade de enviar um e-mail aos detentores do site, mesmo que esse e-mail proporcione automaticamente aos detentores do site visualizar o e-mail do visitante.

3. Página (Website) de Informação sobre a Oportunidade de Negócio:

Os Empresários Amway podem construir um site com o objectivo de suscitar o interesse de potenciais Empresários Amway na Oportunidade de Negócio Amway. Esses sites destinam-se a ajudar potenciais Empresários Amway a fazer escolhas fundamentadas em relação à sua participação na Oportunidade de Negócio Amway. Como tal, essas páginas devem apenas proporcionar factos e informações respeitantes à Amway e à Oportunidade de Negócio Amway.

Sem também obedecerem aos critérios aplicáveis a páginas de informação sobre produtos e/ou páginas de venda de produtos aqui referidas, esses sites de informação sobre a oportunidade do negócio não devem incluir a possibilidade de aquisição de produtos ou materiais auxiliares de apoio ao negócio em geral. Os sites de carácter informativo têm como alvo pessoas que ainda não estão ligadas à Amway como Empresários Amway. Essas pessoas não possuem, no presente momento, um negócio Amway que necessite de ser apoiado. Essas páginas (sites) devem estar protegidas por meio de um código de acesso.

Além disso, esses sites devem identificar claramente o país ou mercado em que a Oportunidade de Negócio descrita está disponível, mencionando que a Oportunidade de Negócio Amway poderá estar disponível em outros países ou mercados, com algumas variações de acordo com o requerido pela legislação local. Por exemplo, no site poderá declarar-se que o site e toda a informação, materiais, produtos e/ou serviços proporcionados nesse site estão apenas disponíveis e se destinam a uso exclusivo em Portugal; a Oportunidade de Negócio Amway poderá estar disponível em outros países ou mercados, com algumas variações de acordo com o requerido pela legislação local.

Os referidos sites não devem, em qualquer circunstância, requerer a quem as consultar que forneça o seu contacto ou quaisquer outras informações de carácter pessoal para poder aceder ao site. Toda a subsequente recolha, utilização, disseminação e armazenamento do contacto ou outras informações de carácter pessoal sobre quem aceda à página que se processem através desse site devem ser feitos de acordo com todas as normas e legislação aplicáveis sobre protecção de dados. Esses sites apenas poderão conter links para a home page do website da Amway e mesmo isso apenas com a aprovação da Amway.

4. Página (Website) de Venda de Produtos:

Os Empresários Amway poderão criar e desenvolver uma página na Internet concebida para vender os produtos da Amway. No entanto, tal como sucede com os seus próprios sites, a Amway Corporation e as suas filiais procuram assegurar a exactidão das informações sobre a comercialização dos produtos, bem como sobre as suas características e propriedades e também proteger as suas marcas registadas e direitos de autor. Nesta conformidade, só podem ser apresentadas nos sites dos Empresários Amway informações sobre características de produtos que reproduzam textualmente literatura aprovada da Amway. Para além disso, a literatura reproduzida só poderá ser utilizada depois de aprovada e licenciada pela Amway. Quaisquer imagens de produtos distribuídos pela Amway que apareçam nesses sites devem ser explicitamente aprovadas e licenciadas pela Amway. Além disso, todas as

designações cobertas por direitos de autor e as marcas registadas requeridas e apropriadas devem ser claramente visíveis nesses sites. Sem também obedecerem aos critérios aplicáveis a sites de informação sobre a Oportunidade de Negócio aqui referidos, estes sites não devem conter informações sobre a Oportunidade de Negócio Amway. No entanto, podem simplesmente referir que a venda de produtos pelos Empresários Amway pode gerar rendimentos para esses EA ou outros Empresários Amway, como resultado de um sistema de prémios inserido no Plano Amway de Vendas e Marketing.

Estas páginas não devem oferecer para venda quaisquer outros produtos que não produtos da Amway, incluindo, sem restrições, materiais auxiliares de apoio de produção privada. Também devem estar protegidas por meio de um código de acesso. Estas páginas devem identificar claramente o âmbito geográfico da audiência a que se destinam e mencionar que os produtos nunca serão vendidos em países onde os mesmos não estejam registados para venda e que, deste modo, não estarão de acordo com as leis aplicáveis. Por exemplo, na Página de Venda de Produtos poderá declarar-se que o site e de toda a informação, materiais, produtos e/ou serviços proporcionados nesse site se destinam a acesso, vendas e uso apenas em Portugal e que os produtos apresentados não estão disponíveis em países onde os mesmos não estejam registados para venda e que, deste modo, não estarão de acordo com as leis aplicáveis.

Além disso, os referidos sites não devem, em qualquer circunstância, requerer a quem as consultar que forneça o seu contacto ou quaisquer outras informações de carácter pessoal para poder aceder ao site. Toda a subsequente recolha, utilização, disseminação e armazenamento do contacto ou outras informações de carácter pessoal sobre quem aceda à página que se processem através desse site devem ser feitos de acordo com todas as normas e legislação aplicáveis sobre protecção de dados. Esses sites apenas poderão conter links para a home page do website da Amway e mesmo isso apenas com a aprovação da Amway.

5. Outros Tipos de Página (Website):

Os Empresários Amway não poderão criar e desenvolver outros tipos de sites para usar no desenvolvimento do seu negócio como Empresários Amway sem a aprovação da Amway e/ou das suas filiais. Para obter aprovação, o Empresário Amway deverá contactar a Amway de Portugal ou a Worldwide Business Support Materials Administration. As páginas das Linhas de Patrocínio serão objecto de um particular escrutínio, para garantir que cumprem com todas as normas e legislação aplicáveis sobre protecção de dados.

REQUISITOS GERAIS PARA PÁGINAS DA INTERNET (WEBSITES)

COM A EXCEÇÃO DAQUELES QUE FOREM EXPLICITAMENTE MENCIONADOS DOUTRO MODO, ESTES REQUISITOS SÃO APLICÁVEIS A TODOS OS TIPOS DE PÁGINAS (WEBSITES) DOS Empresários Amway. REQUISITOS ADICIONAIS ESPECÍFICOS DE CERTOS TIPOS DE PÁGINAS (WEBSITES) SÃO DESCRITOS A SEGUIR.

Independentemente de quem constrói ou possui uma Página de Empresário Amway na Internet, esse site deve obedecer às obrigações contratuais do Empresário Amway para com a Amway, incluindo, sem restrições, os Princípios Comerciais e o Código de Ética, os requisitos apresentados neste Guia de Informação do Negócio e toda e qualquer legislação aplicável. Exemplos de leis que podem ser aplicáveis aos websites são as legislações nacionais que transpõem para cada país as normas da Directiva de Venda à Distância da União Europeia, a Directiva da UE sobre Comércio Electrónico e a Directiva da UE sobre Protecção de Dados ou legislação nacional similar.

A totalidade do conteúdo do site deve ser revisto e autorizado pela Amway antes da sua criação e lançamento.

1. Cumprimento de Normas:

Para garantir que as Páginas de Empresários Amway na Internet cumprem com as regras dos Princípios Comerciais e o Código de Ética (quando aplicáveis), os Empresários Amway

devem prestar particular atenção a quaisquer normas e legislação no mercado-alvo do seu website e no seu mercado local que contemplem **(a)** práticas de publicidade; **(b)** práticas de marketing directo; **(c)** privacidade e confidencialidade; **(d)** utilização de materiais auxiliares de apoio; e **(e)** utilização de propriedade intelectual de terceiros, incluindo as designações comerciais, as marcas registadas e os direitos de autor da Amway. O Empresário Amway deve ter conhecimento que essas regras se tanto ao conteúdo e utilização dos seus websites como aos seus métodos de operar o negócio sem ser através da Internet.

2. Revisão do Conteúdo da Página:

O Empresário Amway deve enviar, por fax, e-mail ou por correio, o conteúdo do seu site à filial local (no caso vertente, a Amway de Portugal), para revisão. Em alternativa, um Empresário Amway poderá fornecer à filial local da Amway um endereço URL confidencial, no qual o conteúdo da sua página da Internet pode ser revisto.

3. Utilização das Marcas Registadas da Amway ou das Suas Filiais:

Um Empresário Amway não poderá usar designações de serviços, marcas registadas, designações comerciais ou materiais cobertos por direitos de autor da Amway Corporation ou das suas filiais, ou quaisquer variações susceptíveis de causar confusão com designações de serviços, marcas registadas ou designações comerciais da Amway Corporation ou das suas filiais, nos endereços da sua página da Internet ou do seu e-mail (por exemplo, Quickstart.com, CompreLOC@xxx.pt, Amway4u.com). De igual modo, um Empresário Amway não poderá utilizar designações de serviços, marcas registadas, designações comerciais ou materiais cobertos por direitos de autor da Amway Corporation ou das suas filiais, ou quaisquer variações susceptíveis de causar confusão com designações de serviços, marcas registadas ou designações comerciais da Amway Corporation ou das suas filiais num meta tag ou qualquer outro localizador de sites em motores de busca, a não ser que tal seja expressamente autorizado por escrito pela Amway.

4. Endereços de E-Mail e de Páginas da

Internet:

Os endereços dos websites ou de e-mail não podem ser enganosos, ilusórios ou violarem os Princípios Comerciais e do Código de Ética da Amway (por exemplo, dinheirofacil@xxx.pt, http://www.fiquerico.pt/, nao trabalhe@xxx.com).

5. “Spamming”

De acordo com os Princípios Comerciais e o Código de Ética da Amway e/ou legislação aplicável (quando aplicável), nenhum Empresário Amway poderá enviar mensagens por e-mail não solicitadas a outras pessoas, a não ser que o destinatário tenha dado por escrito a sua expressa autorização para receber tais e-mails. Além disso, o fornecimento de bens ou serviços a um Cliente, sem que esse Cliente tenha colocado uma encomenda para esses bens ou serviços é proibido por lei.

6. Práticas Comerciais Honestas:

As Páginas (websites) dos Empresários Amway não devem conter quaisquer descrição do Plano de Vendas ou de simulações de obtenção de rendimentos, a não ser que tal seja expressamente autorizado, por escrito, pela Amway. Além disso, as Páginas (websites) dos Empresários Amway não devem dar uma falsa impressão da Oportunidade de Negócio, ou, por acção ou omissão, dar uma imagem que seja falsa ou susceptível de ser enganosa ou ilusória. Sem que isso constitua um limite aos à generalidade do atrás exposto, e apenas a título exemplificativo,

a. As Páginas dos Empresários Amway não podem induzir as pessoas a utilizar os sites, pelo facto de não revelarem que versam uma Oportunidade de Negócio ou produtos proporcionados pela Amway – pelo contrário, os sites devem revelar com clareza esses factos;

b. As Páginas dos Empresários Amway não podem dar a entender que a participação na Oportunidade de Negócio Amway irá permitir a retirada imediata ou antecipada de profissões ou ocupações anteriormente exercidas;

c. As Páginas dos Empresários Amway não podem dar garantias de sucesso com a Oportunidade de Negócio Amway;

d. As Páginas dos Empresários Amway não podem dar a entender que o sucesso no negócio Amway pode ser alcançado sem se venderem os produtos da Amway, ou através de qualquer

venda de materiais auxiliares de apoio de produção privada;

e. As Páginas dos Empresários Amway não podem transmitir uma falsa noção de que o Empresário Amway pode ganhar prémios e diplomas baseados no seu consumo pessoal de produtos, em vez de proceder à venda de produtos aos consumidores finais;

f. Os Empresários Amway não podem utilizar nas suas Páginas (websites) um tipo de linguagem ou de afirmações que dê uma má imagem da Oportunidade de Negócio Amway.

7. Reconhecimento da Qualidade de Empresário Amway ou Outra Condição:

Os Empresários Amway devem declarar de forma clara e inequívoca a sua condição de empresários comerciais independentes, promotores ou agentes de vendas, seja o que for aplicável.

8. Oportunidades de Negócios, Serviços ou Produtos não Comercializados pela Amway:

Nas Páginas dos Empresários Amway não podem ser vendidos, apresentados ou oferecidos, directa ou indirectamente, através de links, banners de publicidade ou frames, quaisquer produtos ou serviços que não sejam produtos ou serviços proporcionados pela Amway aos Empresários Amway.

9. Página de Informação para o Utilizador, Cliente e Patrocinado:

Os Empresários Amway devem colocar nos seus websites uma declaração de privacidade adequada. No caso de web sites que não solicitem a apresentação de informação pessoal, esta declaração de privacidade poderá ser muito restrita. Noutros casos, onde a informação pessoal é solicitada através de uma página da internet (de acordo com estes requisitos), a declaração de privacidade deverá ser extensa contendo todos os princípios de privacidade apropriados e cumprir com as normas e legislação locais sobre protecção de dados. É evidente que a informação contida nessas referidas declarações de privacidade deverá descrever as operações específicas do site do Empresário Amway e o método que a Página do Empresário Amway utiliza para recolher os dados pessoais de utilizadores, entre outras coisas. Os Empresários deverão procurar o seu

próprio aconselhamento legal para se poderem assegurar que as suas políticas de privacidade estão de acordo com a legislação aplicável.

Para além disso, o Empresário Amway deve respeitar as disposições de qualquer declaração de privacidade inserida nesse seu website, no seu processamento de dados pessoais de qualquer site de utilizadores, Clientes, Associados, Empresários Patrocinados ou outras pessoas, independentemente do facto de ele ter obtido esses dados através do seu website ou por qualquer outro meio. Esses dados pessoais devem incluir especificamente, e sem quaisquer restrições, o uso de imagens, fotografias, retratos e/ou nomes de pessoas.

No caso das páginas da internet dos Empresários oferecerem a possibilidade de, a quem as visita, enviar um e-mail aos detentores da página, o site deverá mencionar de forma explícita que a utilização deste e-mail vai fornecer automaticamente ao Empresário detentor do site o endereço de e-mail do visitante. O web site também deverá declarar que tal endereço de e-mail só será usado para responder às questões dos visitantes e para mais nenhum propósito sem o consentimento dos mesmos. Além disso, os Empresários Amway deverão seguir este compromisso e não usar os endereços de e-mail de quem visita o site com outro propósito que não seja responder às suas questões.

10. Links para Outros Sites:

As páginas pessoais (PP) dos Empresários Amway não podem ter links para qualquer local de um website da Amway ou de filiais da Amway. Outras páginas (websites) dos Empresários Amway apenas podem ter links para (a) a Home Page de um website oficial da Amway ou de uma filial da Amway, mediante autorização expressa e por escrito da Amway; e (b) para sites autorizados de Linha de Patrocínio ou de informação sobre a Oportunidade de Negócio Amway, mediante autorização expressa e por escrito da Amway.

11. Framing

O framing (utilização de imagens vídeo) de qualquer website da Amway ou das suas filiais ou de terceiros é estritamente proibido.

12. Sugestão de Relações Empregador/

Empregado:

Os Empresários Amway não podem declarar ou dar a entender, seja de que forma for, que os Empresários Amway são empregados da Amway, das suas filiais ou da sua Linha de Patrocínio.

13. Questões sobre Propriedade Intelectual:

Os Empresários Amway não podem utilizar materiais sujeitos a direitos de autor, marcas registadas, designações comerciais, marcas de serviços ou outro tipo de propriedade intelectual de terceiros, sem obterem previamente licença e/ou permissão por escrito do detentor da referida propriedade intelectual. Excepto se for expressamente permitido o contrário pela legislação aplicável, isso aplica-se à propriedade intelectual da Amway e das suas filiais, ou de qualquer outro fabricante, vendedor, editor ou de outros terceiros. O Empresário Amway permanece o único responsável por todas as questões sobre propriedade intelectual, envolvendo infracção de direitos de um terceiro, ou outras reivindicações de propriedade intelectual contra o Empresário Amway, contra a Amway e as suas filiais ou contra qualquer outra parte, relacionadas ou decorrentes do uso ou abuso de qualquer propriedade intelectual. O Empresário Amway deve manter a Amway e as suas filiais isentas de quaisquer responsabilidades, despesas ou prejuízos decorrentes de ou causados por essas referidas reivindicações.

14. Jurisdição e Legislação Aplicáveis:

Os Empresários Amway devem especificar com clareza a legislação e jurisdição aplicáveis aos seus websites e às transacções levadas a cabo correspondentes a esses websites.

15. Protecção por Código de Acesso:

Os sites protegidos por códigos de acesso devem obrigar o utilizador a introduzir um código de acesso a fim de poder aceder ao website. Devem utilizar um código que não seja facilmente descoberto por estranhos. A página de entrada deverá apenas conter a informação necessária para efeitos de introdução do código (por exemplo, campos para preencher com o nome do utilizador, número de EA e/ou código de acesso) e um pequeno parágrafo de introdução para que o utilizador se possa certificar de que chegou ao site correcto. Pode ainda ser incluído

um endereço de e-mail para ajuda técnica para aquelas pessoas que tenham problemas ou dificuldades de acesso ao site. Os Empresários Amway não poderão fornecer o código de acesso a potenciais Empresários Amway ou outros utilizadores, excepto em encontros em pessoa, ou outras situações de contacto personalizado, como conversações telefónicas, correspondência postal ou solicitação através de um e-mail privado (e seguro), por meio do qual um indivíduo pede o código de acesso e o Empresário Amway fornece esse referido código no texto do e-mail de resposta. Os códigos de acesso não poderão ser fornecidos através de mecanismos automáticos do e-mail como assinaturas pré-definidas ou linhas de assunto.

Por último, nenhum Empresário Amway poderá divulgar um código de acesso ou um endereço URL (Uniform Resource Locator, ou seja, localizador de recursos unificado. Designação do conjunto do endereço de um serviço Internet) de um website de um Empresário Amway, antes de receber da Amway, por escrito, a autorização final para esse site.

16. Actualização de Páginas (Sites):

Todos os websites dos Empresários Amway devem ser actualizados. Essas actualizações devem ocorrer regularmente ou sempre que tal se justifique. Uma Página na Net de um Empresário Amway deve incluir uma declaração a indicar a data da última actualização do site.

Estas normas de procedimento foram fornecidas num esforço para ajudar os Empresários Amway a criar e desenvolver as suas próprias Páginas (Websites) na Internet, de forma a que estas cumpram com os requisitos do Plano Amway de Vendas e Marketing, com as regras dos Princípios Comerciais e do Código de Ética (quando aplicáveis), e todos os regulamentos e legislação aplicáveis. Esta não deve ser considerada uma lista exhaustiva. Se tiver quaisquer dúvidas ou questões específicas contacte por favor a - Amway de Portugal, Sucursal, Edf. Stern, Rua Alfredo da Silva, N°8 - A, 3° E, Quinta Grande - Alfragide, 2610-016 Amadora. Tel: 21 4704400

I. Requisitos Adicionais Específicos da Página

Pessoal (Pp, Personal Home Page)

1. A protecção através de código de acesso NÃO é requerida para as PP.
2. O conteúdo apropriado inclui:
 - a. Nome e localização do Empresário Amway (estado/província/país).
 - b. História pessoal do Empresário Amway.
 - c. Nível de qualificação do Empresário Amway.
 - d. Declarações pessoais referentes à Oportunidade de Negócio Amway.
 - e. Fotografia do Empresário Amway, apresentada na PP.
 - f. Elementos artísticos que valorizem a natureza de características comerciais da PP e para os quais o proprietário da PP tem todos os direitos e licenças para utilização na referida.
 - g. Saudações em áudio do Empresário Amway.
 - h. Declaração que a Oportunidade de Negócio está disponível no mercado local do Empresário Amway, com algumas possibilidades de expansão internacional.
3. A Amway Corporation e as suas filiais não autorizam a utilização de material protegido por direitos de autor, nome, marcas registadas ou logótipos (incluindo os dos seus produtos) nas Páginas Pessoais que não cumpram com as normas de procedimento aqui incluídas e com os Princípios Comerciais e o Código de Ética (quando aplicáveis). Em resultado, os conteúdos inapropriados incluem:
 - a. Anúncios de produtos.
 - b. Susceptibilidades de venda dos Produtos Amway.
 - c. Informação descrevendo a Oportunidade de Negócio Amway ou serviços prestados.
 - d. Links para qualquer parte dos websites da Amway Corporation ou de qualquer das suas filiais.
 - e. Solicitações do contacto ou outras informações de carácter pessoal do visitante da página, excepto se a PP de um Empresário Amway possa oferecer aos seus visitantes um e-mail para contacto mesmo que esse e-mail de contacto forneça necessariamente ao Empresário Amway o endereço de e-mail do visitante (desde

que todos os requisitos aqui expressos relativamente a este e-mail de contacto seja cumpridos).

4. Um Página Pessoal não protegida por código de acesso poderá ser visitada pelo público em geral. Qualquer informação de carácter privado ou dados pessoais devem ser tornados públicos tendo esse facto em consideração e somente se obedecerem às normas e legislação aplicáveis sobre protecção de dados.
5. Todas as Páginas Pessoais devem ser actualizadas sempre que as circunstâncias o exigirem.

II. Requisitos Adicionais Específicos das Páginas de Informação Sobre Produtos

1. As Página de Informação sobre Produtos podem estar ou não protegidas por códigos de acesso, dependendo da preferência do Empresário Amway.
2. O conteúdo apropriado inclui:
 - a. Imagens e descrições de produtos apropriados ao mercado, incluindo material protegido por direitos de autor, nome, marcas registadas ou logótipos da Amway e das suas filiais, reproduzidos textualmente de literatura aprovada da Amway e contendo todas as designações de direitos de autor e marcas registadas apropriadas, e tal como explicitamente aprovadas e licenciada pela Amway.
 - b. Uma declaração indicando que os produtos descritos estão apenas disponíveis numa determinada área geográfica e nomeando explicitamente essa área geográfica. (Esta área geográfica só incluirá áreas onde as características respeitantes aos produtos apresentados no site sejam válidas legalmente e onde os produtos estejam registados para venda).
 - c. Links para a Home Page do website da Amway Corporation ou de qualquer das suas filiais que tenham sido explicitamente aprovados pela Amway.
3. A Amway Corporation e as suas filiais não

autorizam a utilização de material protegido por direitos de autor, nome, marcas registadas ou logótipos (incluindo os dos seus produtos) nas Páginas de Informação sobre Produtos que não cumpram com as normas de procedimento aqui incluídas e com os Princípios Comerciais e o Código de Ética (quando aplicáveis). Em resultado, os conteúdos inapropriados incluem:

- a. Susceptibilidade de venda dos Produtos Amway, excepto se também forem cumpridos todos os critérios para as Páginas de Venda de Produtos. (Adicionalmente, um utilizador deverá ter a possibilidade de ficar a saber mais sobre os produtos nessa website com dupla finalidade, sem também ser obrigado a fazer uma compra de produtos.)
 - b. Informação descrevendo a Oportunidade de Negócio Amway ou serviços prestados, excepto se também forem cumpridos todos os critérios para as Páginas de Informação sobre a Oportunidade de Negócio. (Adicionalmente, um utilizador deverá ter a possibilidade de ficar a saber mais sobre os produtos nessa website com dupla finalidade, sem também ser obrigado a saber mais sobre a Oportunidade de Negócio.)
 - c. Links não autorizados para qualquer parte dos websites da Amway Corporation ou de qualquer das suas filiais.
 - d. Solicitações do contacto ou outras informações de carácter pessoal do visitante da página, excepto se a PP de um Empresário Amway possa oferecer aos seus visitantes um e-mail para contacto mesmo que esse e-mail de contacto forneça necessariamente ao Empresário Amway o endereço de e-mail do visitante (desde que todos os requisitos aqui expressos relativamente a este e-mail de contacto seja cumpridos).
4. Uma Página de Informação sobre Produtos não protegida por código de acesso poderá ser visitada pelo público em geral. Qualquer informação de carácter privado ou dados pessoais devem ser tornados públicos tendo esse facto em consideração e somente se obedecerem às normas e legislação aplicáveis sobre protecção de dados.
 5. Todas as Páginas de Informação sobre

Produtos devem ser actualizadas regularmente para garantir que apenas contém informações correctas e válidas.

III. Requisitos Adicionais Específicos das Páginas de Informação Sobre a Oportunidade de Negócio

1. As Páginas de Informação sobre a Oportunidade de Negócio devem ser protegidas por um código de acesso.
2. O conteúdo apropriado inclui:
 - a. Informação factual referente à Oportunidade de Negócio Amway e aos benefícios decorrentes de participar dela.
 - b. Informação identificando o Empresário Amway detentor do site.
 - c. A história pessoal do Empresário Amway apresentado e/ou reflexões pessoais referentes à Oportunidade de Negócio Amway.
 - d. Informações estatísticas e de fundo que tenham a ver com as tendências económicas, o ambiente geral de negócios e projecções futuras, com fontes de informação precisas e imediatamente identificáveis.
 - e. Instruções e sugestões de carácter geral que reflectam o tipo de actividades a que um novo Empresário Amway se deveria entregar para construir o seu negócio. Os exemplos incluem a forma de conduzir demonstrações de produtos e como apresentar a Oportunidade de Negócio Amway.
 - f. Links para a Home Page do website da Amway Corporation ou de qualquer das suas filiais que tenham sido explicitamente aprovados pela Amway.
 - g. Recolha e utilização do contacto ou outras informações de carácter pessoal do visitante da página, desde que se cumpra com todas normas e legislação aplicáveis sobre protecção de dados.
 - h. Fornecimento do endereço de e-mail para facilitar a comunicação com o Empresário Amway proprietário do site (desde que todos os requisitos aqui expressos relativamente a este e-mail de

contacto seja cumpridos).

- i. Uma declaração indicando que a Oportunidade de Negócio Amway descrita está apenas disponível numa determinada área geográfica, com possibilidades de expansão internacional e nomeando explicitamente essa área geográfica.

3. A Amway Corporation e as suas filiais não autorizam a utilização dos seus materiais protegido por direitos de autor, nome, marcas registadas ou logótipos (incluindo os dos seus produtos) nas Páginas de Informação sobre a Oportunidade de Negócio que não cumpram com as normas de procedimento aqui incluídas e com os Princípios Comerciais e o Código de Ética (quando aplicáveis). Em resultado, os conteúdos inapropriados incluem:
 - a. Susceptibilidade de venda dos Produtos Amway, excepto se também forem cumpridos todos os critérios para as Páginas de Venda de Produtos. (Adicionalmente, um utilizador deverá ter a possibilidade de ficar a saber mais sobre os produtos nessa website com dupla finalidade, sem também ser obrigado a fazer uma compra de produtos.)
 - b. Links não autorizados para qualquer parte dos websites da Amway Corporation ou de qualquer das suas filiais.
 - c. Solicitação do contacto ou outras informações de carácter pessoal dos visitantes da página, simplesmente como requisito para poder aceder ao site.
4. Todas as Páginas de Informação sobre a Oportunidade de Negócio devem ser actualizadas sempre que as circunstâncias o exigirem.

IV. Requisitos Adicionais Específicos das Páginas (Websites) de Venda de Produtos

1. As Páginas de Venda de Produtos devem ser protegidas por um código de acesso.
2. As leis nacionais que transpõem para um Estado as regras da Directiva da UE de Venda à Distância (ou legislação nacional similar)

exigem que os Empresários Amways forneçam determinadas informações específicas aos Clientes antes de procederem a uma venda através da Internet¹. Esta informação deve ser exacta e rigorosa e fornecida de uma forma clara e de fácil acesso. A informação necessária inclui:

- a. a identidade do Empresário Amway na sua qualidade de fornecedor dos produtos, bem como o seu endereço comercial e aquele endereço para o qual o Cliente deve dirigir quaisquer reclamações;
 - b. a descrição dos bens / serviços disponibilizados para venda no website do Empresário Amway;
 - c. o preço dos bens e serviços, incluindo todas as taxas (por exemplo, IVA);
 - d. encargos de expedição ou outros custos, se existirem, e método de entrega;
 - e. descrição do modo de efectuar o pagamento;
 - f. nota a informar que o Cliente pode mudar de opinião e desistir da compra no prazo de quinze dias úteis a contar da data de recepção do produto adquirido, sem penalizações e, em certos casos, suportando apenas o pagamento dos custos directos de devolução das mercadorias ao vendedor (conhecido como “direito de resolução”)²;
 - g. informação sobre a forma de exercer o direito de resolução;
 - h. o período (se for o caso) durante o qual o cliente deve adquirir o produto para o obter ao preço e nas condições apresentadas,
 - i. informação sobre quaisquer serviços e assistência pós-venda e garantias existentes;
 - j. no caso de contratos para o fornecimento de produtos ou serviços que sejam proporcionados de uma forma continuada ou recorrente, a duração mínima do contrato e instruções sobre como o contrato pode ser cancelado.
- Os Empresários Amway podem transmitir oralmente toda a informação atrás mencionada. No entanto, ela também deverá fornecida por escrito aos Clientes, o mais tardar até à data de entrega do produto comprado pelos referidos Clientes.
3. Outros conteúdos apropriados incluem:
 - a. Imagens e descrições de produtos

apropriados ao mercado, incluindo material protegido por direitos de autor, nome, marcas registadas ou logótipos da Amway e das suas filiais, reproduzidos textualmente de literatura aprovada da Amway e contendo todas as designações de direitos de autor e marcas registadas apropriadas, e tal como explicitamente aprovadas pela Amway.

- b. Uma declaração indicando que os produtos descritos estão apenas disponíveis numa determinada área geográfica e nomeando explicitamente essa área geográfica. (Esta área geográfica só incluirá áreas onde as características respeitantes aos produtos apresentados no site sejam válidas legalmente e onde os produtos estejam registados para venda).
 - c. Formulários on-line e processamento de encomendas on-line que estejam de acordo com a legislação nacional aplicável que transponha as regras da Directiva da UE de Venda à Distância (tal como descrito atrás no ponto IV.2/II.2), legislação nacional similar e todas as outras leis aplicáveis e que permitam aos compradores: identificar e corrigir quaisquer erros, bem como modificar as suas encomendas; exprimir um consentimento deliberado e informado de efectuar a compra; e conservar um registo exacto e completo da compra que efectuou.
 - d. Mecanismos de pagamento seguros e fáceis de usar, bem como informação sobre o nível de segurança que tais mecanismos comportam, de acordo com todas normas e legislação aplicáveis sobre a protecção de dados.
 - e. Links para a Home Page do website da Amway ou de qualquer das suas filiais que tenham sido explicitamente aprovados pela Amway.
 - f. Recolha e utilização do contacto ou outras informações de carácter pessoal do visitante da página, desde que se cumpra com todas normas e legislação aplicáveis sobre a protecção de dados.
4. A Amway e as suas filiais não autorizam a utilização dos seus materiais protegido por direitos de autor, nome, designações

de produtos, marcas registadas ou logótipos nas Páginas de Venda de Produtos que não cumpram com as normas de procedimento aqui incluídas e com os Princípios Comerciais e o Código de Ética (quando aplicáveis).

Em resultado, os conteúdos inapropriados incluem:

- a. Informação descrevendo a Oportunidade de Negócio Amway, excepto se também forem cumpridos todos os critérios para as Páginas de Informação sobre a Oportunidade de Negócio. (Adicionalmente, um utilizador deverá ter a possibilidade de fazer uma compra de produtos nessa website com dupla finalidade, sem também ser obrigado a saber mais sobre a Oportunidade de Negócio.)
 - b. Links não autorizados para qualquer parte dos websites da Amway ou de qualquer das suas filiais.
 - c. Solicitação do contacto ou outras informações de carácter pessoal dos visitantes da página, simplesmente como requisito para poder aceder ao site.
 - d. Tal como foi referido atrás neste Guia de Informação do Negócio na 4) da secção TIPOS DE WEBSITES CRIADOS PELOS Empresários Amway, informações ou promoção da venda de quaisquer outros produtos que não produtos da Amway, incluindo, sem restrições, materiais auxiliares de apoio de produção privada.
5. Todas as Páginas de Venda de Produtos devem ser actualizadas regularmente para garantir que apenas contém informações correctas e válidas.

O não cumprimento das normas de procedimento constantes deste Guia de Informação do Negócio e/ou das regras dos Princípios Comerciais e do Código de Ética pode constituir uma séria quebra das suas obrigações contratuais como Empresário Amway e pode até eventualmente resultar na cessação do seu contrato de Empresário Amway com a Amway.

¹ As normas nacionais que transpõem para o direito de um Estado da União Europeia as regras da Directiva da UE de Venda à Distância, ou legislação nacional similar, podem obrigar, numa certa medida, à alteração dos termos exactos das informações a fornecer aos Clientes. Os Empresários Amway devem procurar aconselhamento legal junto de um advogado local, para se assegurarem que os seus websites fornecem toda a informação apropriada de acordo com a legislação desse país.

² Um exemplo das nuances nacionais – como resultado da legislação de cada Estado da União Europeia que transpõe as regras da Directiva da UE de Venda à Distância, ou legislação nacional similar – é o caso da Alemanha, onde o “direito de resolução” requer notificação de que o cliente pode mudar de opinião, no que se refere a efectuar a compra, no prazo de duas semanas a contar da data de recepção do produto adquirido, sem incorrer em penalizações, e que o vendedor deve suportar os custos directos de devolução dos bens, excepto se o comprador estiver contratualmente obrigado a pagar os valores normais da devolução.

Política De Tolerância Zero No Que Se Refere a Actividades Não Autorizadas De Empresários Amway Em Mercados Ainda Não Abertos

IMPORTANTE!! Os Empresários Amway que pretendem expandir os seus negócios internacionalmente não devem proceder a actividades não autorizadas em mercados que ainda não tenham sido abertos pela Amway. As penalizações decorrentes de actividades não autorizadas poderão pôr seriamente em causa a capacidade dos EI para operar este negócio.

A Amway opera presentemente nos seguintes países e territórios: Açores, África do Sul, Alemanha, Anguilla, Antilhas Francesas (Martinica, Guadalupe), Antilhas Holandesas (Aruba, Bonaire, Curaçau, St. Martin holandesa, Saba, Santo Eustácio), Antiqua, Argentina, Austrália, Áustria, Bahamas, Barbados, Barbuda, Bélgica, Bermudas, Brasil, Botsuana, Brunei, Canadá, Chile, *China, Colômbia, Coreia, Costa Rica, Croácia, Dinamarca, Dominica, El Salvador, Eslovénia, Espanha, Estados Unidos da América, Filipinas, Finlândia, França, Grécia, Guam, Guatemala, Guernsey, Guiana Francesa, Haiti, Holanda, Honduras, Hong Kong, Hungria, Ilha de Granada, Ilhas Canárias, Ilhas Caicos e Turks, Ilhas do Canal da Mancha, Ilhas Cayman, Ilhas Jersey, Ilhas Palau, Ilhas Reunião, Ilhas Virgens Britânicas, Ilhas Virgens dos EUA, Ilhas Wake, Índia, Indonésia, Itália, Japão, Macau, Madeira, Malásia, México, Montserrat, Namíbia, Nova Zelândia, Noruega, Panamá, Polónia, Porto Rico, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Dominicana, República Eslovaca, República da Irlanda, República Popular da China, Roménia, Rússia, Samoa Americana, Santa Lúcia, Singapura, St. Kitts e Nevis, St. Vincent, Suécia, Suíça, Tailândia, Taiwan (República da China), Trindade e Tobago, Trust Territory do Pacífico (Ilhas Marianas, Marshal e Carolinas), Turquia, Ucrânia, Uruguai, Venezuela e Vietnam.

*Actualmente a venda directa não é permitida na China. Desde 1998 que a Amway China tem operado com uma licença especial permitindo que as vendas sejam feitas em loja com vendedores.

Os Empresários Amway são incentivados a contactar a Amway para se certificarem que têm informações actualizadas sobre os procedimentos referentes ao Patrocínio Internacional. Adicionalmente, os Empresários Amway devem ter conhecimento e cumprir com as leis e regulamentos vigentes em cada mercado onde pretendam operar, bem como compreender e ter em consideração os costumes sociais e culturais locais.

AVISO

A AMWAY ADOPTOU UMA POLÍTICA DE TOLERÂNCIA ZERO QUE PROIBE QUALQUER ACTIVIDADE DE EMPRESÁRIOS AMWAY EM MERCADOS QUE AINDA NÃO TENHAM SIDO ABERTOS OFICIALMENTE PELA AMWAY.

A Amway define “actividade de Empresário Amway” como qualquer actividade que é concebida para promover ou construir o negócio Amway. Todos os Empresários estão proibidos de visitar um novo país mercado com o propósito de interessar um ou mais potenciais Empresários no negócio Amway. A Amway não permite organizar reuniões (mesmo que sejam encontros individuais) em qualquer país antes do anúncio da data de abertura do mercado ou planos de lançamento.

Procurar potenciais Empresários através de sites da internet em mercados ainda não abertos também é considerado uma actividade imprópria do Empresário.

É extremamente impróprio e constitui uma violação do “espírito” destas regras informar alguém que não seja Empresário Amway sobre a Oportunidade de Negócio e depois incentivar essa pessoa a

regressar ao seu país natal com o objectivo de criar prematuramente um interesse no negócio.

No caso da Amway oficialmente abrir um novo mercado, a Amway anunciará a abertura desse mercado através dos canais oficiais de comunicação da empresa. Essas comunicações anunciarão a data de abertura, indicarão quais as acções permitidas antes da abertura e fornecerão outras informações essenciais para que a participação das Empresários Amway seja coroada de êxito. Se a Amway não tiver aberto oficialmente um dado mercado, não será permitida qualquer actividade de EA relacionada com esse mercado.

Qualquer menção nos meios de comunicação social das iniciativas de relações públicas ou de avisos e procedimentos legais que a Amway é obrigada a cumprir num novo mercado não deverão ser interpretados como o anúncio oficial da intenção da Amway de abrir um novo mercado.

ACTIVIDADES NÃO AUTORIZADAS EM QUALQUER CIRCUNSTÂNCIA

A Amway adoptou uma Política de Tolerância Zero no que se refere a actividades não autorizadas de Empresários Amway em mercados ainda não abertos. Abaixo apresenta-se uma lista de actividades que estarão sujeitas à Política de Tolerância Zero independentemente destas actividades terem lugar num mercado ainda não aberto ou num mercado onde a Amway que tenha sido oficialmente lançada.

A Empresa reserva-se o direito de agir imediatamente e/ou negar a recepção de uma Candidatura no novo mercado ou aplicar outras sanções em qualquer Empresário Amway logo que receba uma reclamação que possa ser confirmada.

1. Os Empresários Amway não podem instigar outros Empresários Amway que não pertençam à sua Linha de Patrocínio ou Grupo Pessoal para se registrarem com eles ou lhes fornecerem potenciais Clientes ou EA num novo mercado. Este procedimento constitui uma violação directa do contrato entre a Amway e os Empresários Amway, bem como das Regras de Conduta ou Princípios Comerciais aplicáveis aos Empresários Amway num dado mercado. A Amway encoraja os Empresários Amway a seguir

a sua linha original de patrocínio quando solicitam autorização para operar num novo mercado.

2. Não é permitida a importação, utilização ou venda de literatura, cassetes áudio ou vídeo ou quaisquer outros Materiais Auxiliares de Apoio de Produção Privada (incluindo a utilização de páginas e sites da Internet, e-mails e outros meios electrónicos de propaganda ou comunicação) referentes ao Negócio Amway que não tenham sido sujeitos a revisão e aprovação prévia da Amway para utilização num dado mercado específico. A autorização concedida para um dado mercado não serve automaticamente como autorização para utilização em TODOS os mercados, em especial no que se refere a mercados recentemente abertos ou ainda por abrir.

3. É rigorosamente proibida a importação de qualquer produto da Amway de um para outro mercado seja qual for o motivo (excepto se o produto se destinar ao consumo pessoal), incluindo vendas, demonstração ou apresentação do referido produto. A importação de produtos e materiais promocionais sem as devidas licenças de importação, registos e etiquetagem pode sujeitar o Empresário Amway infractor e a Amway a multas substanciais, prisão e confiscação dos materiais e produtos, e minar a reputação e credibilidade associadas ao nome e marcas registadas da Amway. Também poderá pôr seriamente em causa a capacidade da Amway de, no futuro, abrir um mercado, ou de poder oferecer a sua gama completa de produtos.

4. É proibida a angariação de potenciais Empresários Amway num novo mercado através de anúncios de qualquer tipo ou forma tanto nesse novo mercado como no mercado de origem do Empresário Amway. Esta proibição abrange folhetos, boletins, uso indevido de cartões de visita, publicação de programas de reuniões, bem como procurar obter a cobertura dos meios de comunicação social. Os Empresários Amway não podem empreender uma “angariação às cegas”, através do uso de listas telefónicas, listas de membros de associações profissionais, etc. Está vedada, em qualquer circunstância, a utilização pelos Empresários Amway de métodos de comunicação de massas, tais como o “Spam” (e-mail não solicitado), canais comerciais de

televisão ou redes informáticas, para publicitar a oportunidade Amway.

5. Os Empresários Amway nunca poderão declarar ou dar a entender que são empregados ou representantes da Amway Corporation ou de qualquer uma das suas filiais, nem poderão afirmar que são os representantes exclusivos da Amway em qualquer país em particular.

6. Não serão autorizados quaisquer formulários de “pré-inscrição”, ou documentos similares produzidos por um Empresário Amway, que possam parecer obrigar um potencial EA a aderir a uma determinada linha de patrocínio. Os “formulários-guia” que sejam criados por um EA para uso interno, com o objectivo de coligir informações sobre potenciais Empresários Amway, NUNCA deverão ser utilizados como “pré-inscrições” e não obrigam legalmente ninguém. Os “formulários-guia nunca deverão ser assinados pelos potenciais Empresários Amway e estes também nunca poderão receber uma cópia daquele documento. O “formulário-guia” e a sua utilização nunca devem parecer comprometer ou obrigar o potencial Empresário Amway, seja de que maneira for.

7. Os potenciais Empresários Amway que residam em mercados onde a Amway não opera nunca deverão ser convidados para quaisquer funções ou eventos organizados pelos EA ou pela Amway, quer elas decorram em mercados onde a Amway opera, quer em outros mercados.

8. Não é permitido apresentar o Plano de Vendas Amway, importar, vender produtos produzidos pela Amway, ou proporcionar produtos num mercado que não tenha sido aberto.

PENALIZAÇÕES POR ACTIVIDADES NÃO AUTORIZADAS EM MERCADOS ONDE A AMWAY NÃO OPERA AS PENALIZAÇÕES PODERÃO INCLUIR QUALQUER ACÇÃO CONSIDERADA APROPRIADA PELA AMWAY. AS ACÇÕES CORRECTIVAS PODERÃO VARIAR ENTRE REEDUCAÇÃO DE UM GRUPO TRANSGRESSOR E/OU NEGAR A ACEITAÇÃO/PROCESSAMENTO DE UMA CANDIDATURA NO NOVO MERCADO, E/OU A SUSPENSÃO, ATÉ AO CANCELAMENTO DO NEGÓCIO DO

INFRACTOR. AS ACÇÕES CORRECTIVAS PODERÃO AFECTAR NEGATIVAMENTE OS BÓNUS ANUAIS, PRÉMIOS E DIPLOMAS DE RECONHECIMENTO E OUTRAS RECOMPENSAS ATRIBUÍVEAS AO INFRACTOR, TAIS COMO O PROGRAMA DE INCENTIVOS, PRÉMIOS NÃO MONETÁRIOS E OS VALORES EM DINHEIRO DECORRENTES DO FOUNDERS ACHIEVEMENT AWARD A QUE O INFRACTOR TERIA DIREITO.

1. As reclamações sobre actividades incorrectas devem ser apresentadas por escrito no competente Departamento de Relações com o Empresário Amway para apreciação e tratamento caso a caso, numa base individualizada.

A Amway poderá, à sua inteira discricção, acompanhar e investigar a actividade relatada, para chegar a uma conclusão sobre a viabilidade e exactidão das questões relatadas.

2. As penalizações poderão incluir quaisquer acções consideradas apropriadas pela Amway até e incluindo a suspensão ou terminação dos seus vínculos com o infractor. A Amway poderá rectificar recompensas e reconhecimentos por consequência de actividades não autorizadas nos mercados não abertos e poderá interditar a entrada dos infractores num determinado mercado.

3. No caso de uma acção de cancelamento, poderá ser invocado pelo Empresário Amway o direito de recurso da decisão, concedido ao abrigo dos Princípios Comerciais e do Código de Ética ou de quaisquer políticas ou normas de procedimento aplicáveis a uma filial da Amway.

4. Os Empresários Amway Platina são responsáveis por assegurar que todos os Empresários Amways dos seus grupos ou organizações que estão envolvidos e operam em mercados internacionais têm conhecimento e compreendem estas Normas. É da responsabilidade de qualquer Empresário Amway o cumprimento e a obediência a esta Política.

5. Poderá ser exigido aos infractores que forneçam à Amway uma lista de endereços, completa com nomes e moradas, de todas as pessoas que angariaram/contactaram como potenciais Empresários Amway em resultado de actividades não autorizadas.

Política de Controlo de Qualidade Materiais de Apoio ao Negócio Europeus

Nota: Esta Política aplica-se e é interpretada de acordo com os compromissos contratuais existentes entre os EA (Empresários Amway) e as diversas Filiais Amway na Europa (designadas nesta Política como “Filiais Amway na Europa”). Cancela e substitui as Políticas anteriores em todos os mercados europeus em que as Filiais Amway executam o Plano de Vendas e Marketing Amway datado de 1 de Setembro de 2008, exceptuando a Ucrânia, a Rússia e o RU/Eire. Destina-se a complementar e não a substituir as Regras de Conduta, os Princípios Comerciais e outras Políticas oficiais e cláusulas contratuais AMWAY existentes nesta matéria entre os EA e as Filiais Amway. No seu âmbito de aplicação esta Política cancela e substitui os regulamentos das Regras de Conduta Amway que sejam contraditórios. Salvo expressamente especificado neste documento, todos os termos em maiúscula utilizados têm os significados definidos no Glossário de termos contido na Parte das Regras de Conduta locais referentes aos Man (materiais de apoio ao negócio] da Política Comercial aplicável no mercado específico.

A definição de Materiais de Apoio ao Negócio (“Man”) destina-se a ser interpretada em sentido lato e inclui, a título de exemplo: materiais impressos, produções áudio, vídeo e multimédia, produtos e serviços baseados na internet, sistemas de reconhecimento e prémios Amway extra, reuniões e outros eventos, assim como outros materiais ou equipamentos utilizados para dar apoio à informação ou venda dos Produtos ou Serviços Amway e ainda cupões, vouchers, bilhetes ou programas de encomenda permanente/assinatura relacionados com qualquer um dos elementos acima expostos.

Ao abrigo dos seus contratos com a Amway e os EA são responsáveis pela formação e motivação dos seus patrocinados. Para os ajudar na sua formação e motivação, alguns EA produzem ou distribuem autonomamente Man que também podem ser criados por terceiros – que não a Amway. Embora a Amway não exija que todos comprem esses Man, os EA podem decidir que eles são úteis para a construção de um negócio rentável.

No seu esforço contínuo para garantir a qualidade dos Man associados às marcas e ao

bom nome da Amway e a sua adequação para o negócio Amway, proteger a reputação da Amway e o Plano Amway de Vendas e Marketing e para assegurar que os Man são devidamente promovidos para o negócio Amway, as Filiais Amway na Europa definiram procedimentos de controlo de qualidade para a promoção e venda dos Man por Empresários Amway a outros Empresários Amway (“Controlo de Qualidade”). Os padrões de Controlo de Qualidade da Amway estão descritos, em linhas gerais, nas Regras de Conduta/Princípios Comerciais e/ou Políticas Oficiais das Filiais Amway e nesta Política relativa aos Man. Os padrões de Controlo de Qualidade Amway exigem, no mínimo, que os Man possuam a qualidade necessária para preservar a protecção, a fama e a distinção das marcas AMWAY; proteger o público consumidor e o público em geral de deturpações e equívocos, definir um padrão mínimo de qualidade que esteja em consonância com a qualidade dos Produtos e Serviços Amway; assegurar a integridade e preservação do negócio Amway e proteger o nome, a reputação e os clientes da Amway.

objectivo desta Política é estabelecer certos padrões de Controlo de Qualidade aplicáveis a todas as Filiais Amway na Europa (à excepção da Ucrânia e da Rússia, que praticam uma Política de Controlo de Qualidade separada, e do RU/Eire).

As Filiais Amway na Europa podem tomar outras medidas apropriadas para os seus mercados a fim de implementar esta Política e concretizar as intenções e propósitos nela expressos.

Cada EA deve tomar as decisões de compra dos Man com base naquilo que entende ser necessário para construir o seu negócio Amway individual. Contudo, a venda e promoção dos Man pelos EA a outros EA deve sempre ser razoável. A Amway considera contrário à sua reputação, aos interesses dos EA e aos princípios fundamentais do negócio Amway que os EA promovam ou vendam os Man a outros EA em quantidades ou a preços que excedam os níveis razoáveis.

CLÁUSULAS ESPECÍFICAS DO CONTROLO DE QUALIDADE

1. Autorização Necessária

1.1 Os EA não podem, directa ou indirectamente, através de terceiros, produzir, promover, vender ou beneficiar das vendas de Man a outros EA se infringirem este documento de Controlo de Qualidade ou a legislação aplicável.

1.2 Todos os Man devem ser verificados e autorizados pela Amway antes de serem vendidos aos EA. Os EA só podem vender Man autorizados pela Amway de acordo com as Regras de Conduta [aplicáveis]. Os EA só comprarão Man que tenham sido verificados e autorizados pela Filial Amway do mercado em que vão ser vendidos. Não podem ser vendidos Man a um potencial EA.

2. Apresentação para Aprovação e Limitações à Autorização

2.1 A Amway, unicamente ao seu critério, pode decidir limitar o número de autorizações em qualquer uma das suas Filiais.

2.2 Em condições normais, só os EA autorizados que atingiram o nível de Diamante Executivo para cima podem apresentar Man para verificação e autorização. Porém, a Amway pode, ao seu critério, determinar quem está autorizado a apresentar Man para verificação e autorização.

3. Custos Razoáveis, Utilização de Man e Assistência a Eventos.

A Amway considera:

- Que a promoção de Man a preços que não

sejam razoáveis e proporcionais aos objectivos pessoais de cada EA, às suas capacidades financeiras e comerciais demonstradas e às suas expectativas razoáveis de lucro do negócio Amway são contrárias ao interesse individual de cada EA, prejudicam a reputação da Amway pondo em causa a imagem da Amway junto do público e a viabilidade a longo prazo do negócio Amway;

- Que os EA que se dedicam à venda e promoção ou que beneficiam da venda, a outros EA, de Man que sejam contrários a estes requisitos podem estar a violar o contrato desse EA com a Amway.
- Que nenhuma política ou regra pode abranger todos os cenários que são susceptíveis de gerar uma situação de abuso de Man e, por conseguinte, a Amway reserva-se o direito de tratar os abusos de Man numa base de caso a caso e interpretar esta Política de acordo com as intenções e fins para os quais se destina.

3.1 Requisitos aplicáveis à Promoção dos Man para os Novos Empresários Amway.

Os seguintes requisitos aplicam-se a todos os Man, exceptuando os Grandes Eventos. Os EA não podem vender nem promover a compra de Man a novos Empresários Amway em quantidades não razoáveis.

A Amway considera que, por negócio de EA, não são razoáveis quantidades para além das seguintes:

- Para a Europa Ocidental, 50 Euros durante as primeiras duas semanas após aderir ao negócio Amway;
- Para a Europa Ocidental, 85 Euros durante cada um dos primeiros três meses após aderir ao negócio Amway, com um dispêndio total máximo de 225 Euros durante os primeiros três meses.
- Na Europa de Leste, 25 Euros durante as duas primeiras semanas após aderir ao negócio Amway.
- Na Europa de Leste, 50 Euros durante cada um dos primeiros três meses após aderir ao negócio Amway, com um dispêndio total máximo de 150 Euros durante os primeiros três meses.

No âmbito desta Política são definidos como Europa de Leste os seguintes países: Roménia, Polónia, República Checa, Eslovénia, Croácia, Eslováquia, Hungria e Turquia.

A participação dos EA nos programas de subscrição de Man nos primeiros três meses não é autorizada. Os programas de Encomenda Permanente, em que o EA pode suspender a participação quando quiser, são permitidos. Esclarece-se desde já que os Man devem ser verificados de acordo com as regras actualmente aplicáveis aos Man. Existe uma Política de devolução de Man que permite ao EA devolver os Man em determinadas circunstâncias. As condições para a devolução dos Man estão definidas nas Regras de Conduta.

3.2 Requisitos para a Promoção de Grandes Eventos:

Qualquer acção destinada aos EA, com o objectivo de apoiar o negócio Amway, que seja programada e realizada regularmente, numa base trimestral ou com menos frequência, e que tenha a duração de dois dias ou mais é considerada um Grande Evento. Alguns eventos de um dia podem ser considerados Grandes Eventos se preencherem os requisitos do processo de autorização. Todos os Grandes Eventos estão sujeitos à autorização da Amway, de acordo com os requisitos do processo de autorização que serão comunicados à Liderança da Amway. Como tal, todas as reuniões devem reflectir a marca da Amway e do grupo organizador. A marca Amway deve estar patente no conteúdo dos discursos, na apresentação dos produtos, na sinalética e noutros meios diversificados.

Qualquer evento que não cumpra este requisito (a menos que tenha sido verificado e autorizado pela Amway, de acordo com os procedimentos estabelecidos) constitui uma infracção a esta Política.

Qualquer EA Platina ou superior que organize, discursar ou promova um Grande Evento que não obedeça a esta Política está a infringir a mesma.

3.3 Regras que Regem o Conteúdo da Apresentação em Reuniões Destinadas a Apoiar o Negócio Amway (“Regras de Apresentação”).

Os EA que promovem eventos devem assegurar que todos os apresentadores recebem uma cópia das “Regras que Regem a Apresentação de Conteúdos nas Reuniões Destinadas a Apoiar o Negócio Amway” que se encontram na parte 3.3 desta Política, bem como as Regras para os Oradores, contidas no Aditamento 1 à mesma.

Todos os EA que discursarem em tais eventos terão de cumprir sempre as referidas Regras.

O conteúdo das apresentações deve incluir ou apoiar a promoção da venda de produtos e serviços Amway e o reconhecimento dos Empresários Amway que o fazem; no restante deve estar de acordo com o “Controlo de Qualidade”:

Proteger a reputação da Amway e evitar o risco associado a referências inadequadas no palco. As regras seguintes destinam-se a ressaltar as acções que podem levantar problemas e provocar uma inspecção indevida. Muitas das questões abordadas nestas regras de apresentação estão reiteradas nas Regras de Conduta. Ao serem integradas nesta Política, estas partes são consideradas como fazendo parte integrante do contrato que cada EA assinou com a Amway. As Regras são:

a. Os Empresários Amway não podem:

1. Utilizar o palco como plataforma para veicular ideias religiosas, políticas (à excepção das que digam directamente respeito ao negócio Amway ou ao negócio de um Empresário Amway) e/ou crenças sociais de cariz pessoal
2. Postular que o sucesso depende de se ter determinadas convicções
3. Recomendar certos escritos e práticas de natureza religiosa ou espiritual
4. Celebrar serviços religiosos
5. Exagerar rendimentos que incorporem outras fontes de compensação e sugerir que eles são o resultado da construção do negócio Amway
6. Promover, no palco, qualquer outra oportunidade de negócio que não seja o Negócio Amway. Nem convidar os participantes a assistir a reuniões posteriores para apresentação de outra oportunidade de negócio.
7. Substituir o Negócio Amway pela entidade de grupo ou organizacional não Amway
8. Defender que o sucesso só é possível se o EA utilizar o sistema de uma determinada maneira
9. Deturpar a relação entre o EA e a Amway, por exemplo, sugerindo ou dando a entender que a Amway é “apenas um fornecedor” ou que o EA representa uma oportunidade de que a “Amway faz parte” ou que o EA “subcontrata” apoio administrativo à Amway, etc.

- b. Não são apropriadas reflexões pessoais sobre o seguinte:
1. Preferência relativamente a determinadas opiniões políticas, partidos, candidatos ou autoridades eleitas
 2. Questões sociais ou culturais
- c. Os discursos proferidos no palco devem referir-se apenas às questões éticas e às atitudes directamente relacionadas com o negócio ou a construção do negócio.
- d. As referências a compensação, directas ou implícitas, devem reflectir um potencial de compensação realista da participação no Plano Amway de Vendas e Marketing.
- e. A participação num sistema deve ser sempre enquadrada como um aspecto opcional do apoio à construção de um Negócio Amway.

3.4 Responsabilidade dos Empresários Amway

Os EA são responsáveis por assegurar que os Man que promovem ou vendem respeitem as leis e regulamentos aplicáveis, assim como o Controlo de Qualidade Amway. O Controlo de Qualidade Amway não substitui a verificação legal a efectuar pelos EA. Os EA que produzam, promovam, comercializem, vendam ou beneficiem da produção, promoção, marketing ou venda de Man devem assegurar que estas actividades obedecem à legislação e regulamentos aplicáveis e obter todas as aprovações e licenças necessárias para exercer essa actividade, assim como para o fabrico, importação e distribuição dos Man antes da realização das referidas actividades. Os EA Platina são responsáveis por dar instrução e informação aos Empresários Amway dos seus Grupos em matéria de Controlo de Qualidade dos Man e os Patrocinadores por dar instrução e informação aos seus Empresários Amway Patrocinados Pessoalmente. Nenhuma pessoa a quem esta Política se aplique ajudará ou apoiará qualquer outra em que qualquer acção que tenha por objectivo contornar o Controlo de Qualidade. No entanto, nada nesta Política ou cláusula será entendido como uma forma de erguer uma barreira ao movimento livre de mercadorias ou serviços, ao abrigo dos Artigos 28º e 49º do Tratado que institui a Comunidade Europeia.

Âmbito da Política e Autorizações

Esta Política aplica-se a todos os Man promovidos ou vendidos num país em que uma das Filiais

Amway Europeias esteja localizada, excepto a Ucrânia, Rússia e o RU/Eire. Destina-se a complementar e não a substituir as Regras de Conduta, Princípios Comerciais, outras Políticas oficiais e disposições contratuais Amway existentes nesta matéria entre os EA e as Filiais da Amway.

No seu âmbito de aplicação, esta Política anula e substitui os regulamentos das Regras de Conduta Amway que sejam contraditórios.

Os Man cuja utilização tenha sido autorizada num país pela Amway Corporation ou outras Filiais da Amway, não estão aprovados para utilização noutro país, a menos que cumpram os requisitos do Controlo de Qualidade respectivo da Filial da Amway, incluindo os requisitos de autorização prévia específica.

Processo

A Amway investigará as circunstâncias ou reclamações que sugiram a ocorrência de uma potencial violação desta Política e identificará as provas e os factos que rodeiam tais circunstâncias antes de tomar medidas ao abrigo desta Política.

Penalizações por Não Cumprimento

Na medida permitida pela legislação aplicável, o não cumprimento desta Política por um EA constituirá uma violação do contrato desse EA com a Amway e/ou a Filial da Amway pode tomar medidas legais para tentar obter uma indemnização por danos ou a instauração de uma decisão contra acções que sejam susceptíveis de causar danos ao nome, reputação, marcas ou propriedade intelectual da Amway, dos EA, clientes ou potenciais clientes. No caso de se detectar uma infracção ao contrato, a Amway pode rescindir o mesmo ou tomar medidas antes do termo do contrato com o EA, incluindo (mas de forma não restritiva):

Alertar o EA individualmente e/ou a linha de patrocínio ascendente Platina relativamente às anomalias detectadas e às consequências de uma violação desta Política; Implementar acções de reeducação da linha de patrocínio descendente do EA;

- c. Suspender vários direitos ao abrigo do contrato com o EA, incluindo patrocínio, qualificação para vários prémios e recompensas, retenção de bónus, recusa de participação em vários programas de incentivos, como o SIP ou FAA, retenção ou retirada de convites para

o Seminário de Formação em Liderança ou outros eventos patrocinados pela Amway, etc.

8. Alterações

A Amway pode alterar esta Política a qualquer momento de acordo com os seus procedimentos e a legislação aplicável.

Aditamento 1:

Regras para os Oradores

As Regras para os Oradores foram elaboradas com base na Política de Controlo de Qualidade dos Materiais de Apoio ao Negócio (parte 2-3), nas Regras de Conduta [inserir parte aplicável das Regras] e o no Manual de Normas de Verificação. Nas duas partes principais referentes à Aceitação e Precisão, as Regras para os Oradores descrevem os critérios utilizados no processo de verificação dos Man e podem ser utilizadas pelos EA como guia ao preparar os discursos a proferir nas acções relacionadas com os EA ou antes da elaboração de materiais impressos e de áudio/vídeo de apoio ao Negócio Amway.

Os Man necessitam de ser verificados e autorizados pela empresa para assegurar a coerência com as Regras para os Oradores.

Parte 1.

Aceitação

Comunicações de Natureza Espiritual/Religiosa Não são permitidas referências de carácter religioso.

2. Comunicações Políticas

Não são permitidas referências de carácter político.

- Um Negócio de Oportunidades Iguais
O negócio Amway é um negócio de oportunidades iguais – um negócio para todos. Um negócio para todos significa a aceitação de todas as pessoas, independentemente das suas crenças pessoais, filiações políticas, nacionalidades, origens étnicas e raciais.
- Comunicações de Carácter Moral/Social
São permitidas afirmações positivas relacionadas com valores como confiança, honestidade, integridade, responsabilidade, empenho, família, iniciativa individual, etc.

Não são permitidas afirmações pejorativas sobre

o estilo de vida pessoal, as origens étnicas ou o papel masculino e/ou feminino.

Não é permitido utilizar o palco como plataforma para promover crenças de cariz social pessoais ou questões sociais e culturais.

Parte 2:

Precisão

A apresentação do negócio Amway tem um impacto crucial na reputação e credibilidade do EA que faz a apresentação, do Patrocinador/Linha de Patrocínio (LP), da Amway e de todo o negócio.

Uma regra geral é “prometer de menos” para que a empresa possa “fornecer a mais.” O objectivo é assegurar que os Potenciais EA tenham expectativas realistas acerca da empresa, compreendam como se obtém a compensação e estejam esclarecidos em relação ao tempo e esforço necessários para obter a compensação como EA.

• Função da Amway

O negócio Amway deve ser apresentado como uma oportunidade para obter compensação através da venda a retalho de produtos e do patrocínio de outras pessoas que façam o mesmo. É um negócio que inclui produtos e instruções sobre os produtos, a distribuição, a compensação, o serviço ao cliente e o Plano de Vendas e Marketing.

• Função do EA

Não podem ser utilizadas afirmações falsas, equívocas, imprecisas ou fraudulentas no contacto com os Potenciais EA. O EA deve dar-se a conhecer, logo que possível, como um EA da Amway. Deve identificar o objectivo do contacto – nomeadamente a venda de produtos Amway e/ou apresentar o negócio ao potencial EA. O convite para ver o Plano não pode ser dissimulado.

• Função do Sistema de Apoio

Os EA devem entender que a participação na organização de EA é voluntária e não garante o sucesso. Dar exemplos de como o sistema contribuiu para o crescimento de um negócio rentável é aceitável. A principal relação comercial de um EA da Amway é com a Amway e não um sistema de apoio ou organização. Dar a entender outra coisa é contrário às Regras de Conduta.

4. Função dos Materiais de Apoio ao Negócio

A Amway acredita que a utilização de Man e a assistência a reuniões pode ser uma ferramenta

eficaz na construção de um negócio EA. A Amway acredita que os Man devem fazer mais do que simplesmente motivar. A Amway acredita que a utilização de ferramentas e ensinamentos desenvolvidos por organizações bem sucedidas e os seus líderes deve ter um impacto significativo e mensurável no negócio Amway. Por último, a decisão de comprar Man e/ou assistir aos eventos é rigorosamente voluntária. É totalmente opcional e deve ser apresentada como tal. A oportunidade de um EA receber apoio do seu patrocinador ou Platina acima dele não pode ser condicionada à compra ou não de Man.

• **Apresentação aberta e exacta do Plano de Vendas e Marketing**

O Plano de Vendas e Marketing não deve ser apresentado como outra coisa que não seja aquilo que é: o enquadramento comercial e remunerativo de um negócio Amway independente. Os potenciais EA devem compreender isso e ainda que estão a celebrar com a Empresa Amway, um contrato que inclui os direitos e responsabilidades inerentes à posição de EA. O Plano não deve ser apresentado como um esquema para “enriquecer depressa”. Os EA não devem garantir qualquer nível de sucesso nem subestimar o tempo e esforço necessários para construir um negócio Amway independente.

• **Consumo pessoal**

Um negócio equilibrado inclui a inscrição, a venda a retalho e o uso pessoal. Dar a entender que um negócio independente bem sucedido pode ser construído unicamente com base no consumo pessoal é proibido pelas Regras de Conduta. Ter clientes é um componente essencial do Plano de Vendas e Marketing e a razão pela qual a empresa Amway é uma entidade legal e não um esquema em pirâmide ilegal. Os potenciais EA devem compreender o modo como ter uma base de clientes contribui para um negócio rentável.

• **Programa de auto-aperfeiçoamento**

Apresentar o negócio principalmente como um programa de auto-aperfeiçoamento e não como um negócio lucrativo é uma deturpação. Por exemplo, apresentar o negócio como uma forma de auto-promoção, salvar o casamento ou melhorar as relações com a família ou outras pessoas implica que a principal actividade do negócio é outra coisa que não seja gerar lucro. Os aspectos de auto-aperfeiçoamento do

negócio são benefícios não palpáveis e devem ser apresentados dentro desse contexto.

• **Apenas patrocinadores**

O negócio Amway constrói-se com base no equilíbrio entre vender produtos a retalho e patrocinar outras pessoas que façam o mesmo. O Plano Amway de Vendas e Marketing não compensa os EA apenas pelo acto de patrocínio. A compensação é obtida através da venda de produtos aos seus clientes. Dar a entender que um EA pode ser bem sucedido ou obter comissões pelo simples facto de recrutar e patrocinar outras pessoas é uma afirmação incorrecta da oportunidade de negócio Amway.

• **Referências a compensações monetárias**

As referências directas ou indirectas a compensações devem ser verdadeiras, claras, precisas e inequívocas. As referências ao rendimento feitas aos potenciais EA só podem reflectir o rendimento disponível ou adquirido através do Plano Amway de Vendas e Marketing, excluindo todas as outras fontes de rendimento. As referências ao rendimento implícitas incluem descrições, fotografias ou afirmações que descrevem casas, férias, automóveis ou outros exemplos que dão a impressão de ganhos financeiros específicos resultantes da participação no Plano de Vendas e Marketing.

A utilização dos termos “segurança financeira”, “rico”, “abastado” e “milionário” podem exagerar e sugerir um nível de compensação que não é normal e que pode ser inaceitável, dependendo do contexto. Termos aceitáveis são: “atingir os seus objectivos financeiros”, “flexibilidade financeira” ou “crescimento financeiro”.

A utilização dos termos “rendimento residual”, “rendimento líquido”, “rendimento passivo”, “rendimento de direitos de autor” ou “direitos de autor” deturpa a natureza dos rendimentos proporcionados pelo Plano de Vendas e Marketing. Estes termos dão a entender que as receitas podem continuar infindavelmente sem mais esforços. As Regras de Conduta requerem o cumprimento de certas responsabilidades. Os termos aceitáveis são “continuados” e “contínuos”.

• **Garantias de resultados**

A Amway oferece uma oportunidade, não uma garantia. A linguagem que dê a entender uma garantia de sucesso desvirtua o negócio que se está a propor. Deve evitar-se a utilização de

expressões como “sem riscos” ou outras que subentendem uma garantia de resultados.

Cada EA determina o tempo e esforço que vai dedicar à construção de um negócio Amway independente. Não existem garantias de que a pessoa vá atingir um determinado nível num determinado tempo, dado que os resultados são individuais e muito variáveis.

11. Responsabilidades de patrocínio.

Cada EA deve dar pessoalmente formação e motivação a outros Empresários Amway que patrocine.

12. Reforma, herança e um Negócio Amway

O Negócio Amway não oferece a “reforma” no sentido tradicional porque exige qualificações para manter as receitas. Só produz compensação enquanto for activamente prosseguido.

Um dos atributos do Plano Amway de Vendas e Marketing é a capacidade do EA para construir e estabelecer um negócio substancial e depois transmiti-lo aos seus herdeiros e beneficiários.

Certas frases relacionadas com a “reforma” que são frequentemente utilizadas – incluindo “nunca mais trabalhar”, “sempre de férias”, “sempre em viagem” ou “os Empresários Amway têm liberdade do trabalho” – subentendem que não é necessário trabalhar depois de se construir um negócio Amway até um certo nível, por isso não devem ser utilizadas. A utilização dos termos “rendimento residual”, “rendimento líquido”, “rendimento passivo”, “rendimento de direitos de autor” ou “direitos de autor” também são inaceitáveis, visto transmitirem uma ideia errada da natureza das receitas proporcionadas pelo Plano de Vendas e Marketing.

13. Relação de contratado independente

Os Empresários Amway são proprietários do seu próprio negócio e trabalham como contratados independentes. Cada EA tem uma relação contratual com a Amway, é proprietário do seu negócio Amway e é pessoalmente responsável pela gestão deste último. Um EA não é um empregado, agente ou representante legal da Amway ou de qualquer outro EA.

14. Factos e números

Tudo o que for utilizado para promover o negócio

ou os produtos Amway, incluindo afirmações, estatísticas, citações directas e outras informações, deve ser sempre correcto e comprovado. Partilhar informação não comprovada pode ser equívoco e prejudicar a credibilidade da Amway, do EA que está a fazer a apresentação, do negócio e das organizações de EA. Nunca devem ser utilizadas em quaisquer materiais de apoio afirmações que não possam ser comprovadas.

As referências às famílias DeVos e Van Andel só devem ser feitas no contexto da propriedade da Alticor e da família de empresas Alticor, incluindo a Amway. As referências a qualquer um dos projectos, empresas e actividade filantrópica dos Van Anders e dos DeVoses devem ser sempre exactas e distinguir claramente entre eles e a Amway e a família de empresas Alticor.

Os gráficos, dados visuais, citações e referências a dados estatísticos devem ser acompanhados da respectiva fonte de informação e da data. Além disso, devem ser actuais (não ter mais de três anos).

Para referenciar material de um trabalho protegido por direitos de autor e utilizar uma parte substancial do trabalho ou a parte que representa a essência do mesmo, deve ser obtida previamente permissão ou autorização escrita de utilização da fonte antes da autorização pela Área de Condução do Negócio Amway.

Materiais de terceiros, como artigos ou livros, quando utilizados para apoiar ou promover o modelo de negócio, oportunidades ou produtos Amway, podem ser definidos como informação publicitária ou de classificação pelas autoridades governamentais. Estes materiais devem ser verificados e autorizados antes da sua utilização.

Política de Privacidade para Empresários Amway e Clientes Vip

Valorizamos a oportunidade de fazer negócio consigo. Sabemos que a privacidade é importante para si. Estamos, assim, empenhados em fazer negócios consigo de uma forma que respeite a sua privacidade. Foi por isso que elaborámos e desenvolvemos a Política de Privacidade que apresentamos a seguir. Esta política descreve:

- a. o que são dados pessoais;
- b. o tipo de dados pessoais referentes a si que poderemos recolher;
- c. como, quando e onde poderemos recolher esses dados;
- d. como poderemos utilizar esses dados;
- e. se e em que circunstâncias os partilhamos com terceiros;
- f. as medidas que tomaremos para manter os seus dados pessoais seguros; e
- g. os seus direitos no que se refere ao nosso tratamento dos seus dados pessoais. Mais importante ainda: ela descreve e explica
- h. as opções de que dispõe relativamente à nossa utilização dos seus dados pessoais

AS SUAS OPÇÕES AO UTILIZAR OS NOSSOS WEBSITES (PÁGINAS DA INTERNET), CONCORDANDO COM AS CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DE TAIS WEBSITES, COM OS TERMOS E CONDIÇÕES DE REGISTO COMO EMPRESÁRIO INDEPENDENTE DA AMWAY (EI) OU CLIENTES VIP, OU COM OS TERMOS E CONDIÇÕES DE REGISTO DE CLIENTE, E/OU AO COMPRAR PRODUTOS OU SERVIÇOS NOSSOS, AUTORIZA ESPECIFICAMENTE A RECOLHA, ARMAZENAMENTO, TRANSFERÊNCIA E UTILIZAÇÃO DOS SEUS DADOS PESSOAIS NAS CONDIÇÕES DESCRITAS NESTA POLÍTICA.

Se, em qualquer momento, não se sentir satisfeito com qualquer dos usos que fizermos dos seus dados pessoais, poderá contactar-nos e pedir-nos para não utilizar os seus dados pessoais de uma ou mais maneiras. Podemos pedir-lhe que faça essa solicitação por escrito, mas cessaremos de usar os seus dados pessoais de acordo com o seu pedido.

Temos necessidade de usar os seus dados pessoais de certas formas, para operar o nosso negócio de forma efectiva e cumprir as nossas obrigações contratuais para consigo. Por isso, se nos pedir para deixar de usar os seus dados pessoais nessas formas, poderemos não ter outra opção senão terminar a nossa relação comercial consigo, com exclusão de qualquer responsabilidade adicional, terminando qualquer acordo que tenhamos consigo de acordo com os seus termos.

Esperamos que tal não aconteça, por isso pedimos-lhe para ler com atenção este documento sobre a nossa Política de Privacidade para ter a certeza de que o compreende. Nós estamos empenhados em proteger a sua privacidade e desejamos que se sintam seguros ao fazer negócio connosco.

CONTACTE-NOS

Se tiver algumas dúvidas ou questões referentes a esta Política de Privacidade, por favor, contacte-nos de uma das seguintes formas:

1. por e-mail: dr-pt@amway.com,
2. pelo telefone: 21 4704400 ou
3. por correio para o seguinte endereço: Amway de Portugal, Sucursal, Edifício Stern, Rua Alfredo da Silva N°8 A - 3°E, Quinta Grande - Alfragide, 2610-016 Amadora.

O QUE SÃO OS DADOS PESSOAIS?

Dados Pessoais — Os dados pessoais são as informações que nos permitem saber especificamente quem você é, como, por exemplo, o seu nome. Também incluem as informações que, por si só, nos possibilitam determinar com facilidade quem você é, tais como o seu endereço postal e o número de telefone. Incluem ainda informações que podem ser combinadas com outras similares para nos permitir saber quem é você, tais como, entre outras coisas, o sexo e a data de nascimento.

Dados Pessoais Sensíveis — Dados pessoais sensíveis são aqueles que se referem à origem racial ou étnica, às opiniões ou filiações políticas, crenças religiosas ou filosóficas, filiação sindical e

dados referentes à saúde ou vida sexual. A recolha de dados sensíveis requer um consentimento explícito, dado em separado. Nós não recolhemos dados pessoais sensíveis.

Informações Colectivas ou “Anónimas” — Os dados pessoais não incluem informações colectivas ou anónimas que não nos permitem identificá-lo como um indivíduo. As informações colectivas ou anónimas compreendem qualquer tipo de informação sobre si que possa ser incluída como parte de uma declaração ou afirmação sobre um grupo de indivíduos ou um gráfico ou quadro que apresente as suas características enquanto parte de um grupo de indivíduos, apenas. Por exemplo: “20% dos nossos Empresários Amway compraram a pasta de dentes Glister no mês passado” ou “4 em 5 pessoas na Europa têm um computador pessoal”.

As informações colectivas ou anónimas também incluem o Uniform Resource Locator (URL, ou seja, localizador de recursos unificado – designação do conjunto do endereço de um serviço Internet) de um website que o possa encaminhar para os nossos websites, o seu endereço IP (Internet Protocol – Protocolo da Internet), que é um número automática e aleatoriamente atribuído ao seu computador, cada vez que navega na Internet, o seu sistema operativo e tipo de browser, ou os termos de pesquisa que introduz nos nossos websites. Evidentemente que só recolhemos o seu endereço IP se estiver a interagir connosco através de um website. O seu endereço IP é visível para a maioria dos websites que visita.

OS SEUS DADOS PESSOAIS

Dados Pessoais Requeridos Contratualmente — Para que possamos cumprir com as nossas obrigações contratuais, temos a necessidade de recolher alguns dos seus dados pessoais. Ao assinar a sua candidatura como Empresário Amway ou ao registar-se como Cliente VIP, posteriormente aceite por nós, ou ao adquirir-nos produtos, você reconhece que se formou um contrato connosco e nós utilizaremos os seus dados pessoais para cumprirmos contrato, tal como está descrito na secção abaixo, intitulada “Como Usamos Os Seus Dados Pessoais”. Esses dados pessoais requeridos contratualmente incluem:

1. Nome/Apelido
2. Endereço
3. Número de telefone(s)

4. Número de Fax(s)
5. Endereço(s) de e-mail
6. Data de nascimento/idade
7. INúmero de Registo Empresários Amway/ Cliente VIP
8. Informações sobre o banco, cartão de crédito, cartão de débito e/ou relativa a outros modos de pagamento
9. A sua aceitação dos termos do contrato
10. Historial financeiro ou de bónus (na medida em que esteja relacionado com o seu negócio connosco)
11. Informação sobre o desempenho do seu negócio como Empresário Amway (incluindo classe, nível de qualificação, qualificações pessoais e de grupo de acordo com o Plano Amway de Vendas e Marketing).
12. Nome da empresa que se dedica de forma independente ao Negócio Amway, informações sobre os seus titulares e gestores
13. Número de Clientes VIP/Empresários Amway registados ou apoiados por si.

Dados Pessoais Adicionais - Poderemos solicitar-lhe os seguintes dados pessoais adicionais, entre outros, de tempos a tempos:

1. Sexo
2. Número de Bilhete de Identidade
3. Historial e conteúdo dos nossos contactos
4. Palavra-chave (Password) ou PIN relacionado com os nossos websites ou serviço de atendimento telefónico
5. Preferências de produtos e historial da sua utilização
6. Tipo de utilização dos nossos websites
7. Historial e hábitos de compra
8. Hábitos alimentares
9. Profissão
10. Actividades exercidas connosco ou com os nossos Clientes
11. Informação sobre o desempenho do seu negócio como Empresário Independente Amway (incluindo classe, nível de qualificação, qualificações pessoais e de grupo de acordo com o Plano Amway de Vendas e Marketing)
12. Nome da empresa que se dedica de forma independente ao Negócio Amway, informações sobre os seus titulares e gestores
13. Número de Clientes VIP/Empresários Independentes registados ou apoiados por si.

Dados Pessoais Adicionais - Poderemos solicitar-lhe os seguintes dados pessoais adicionais, entre outros, de tempos a tempos:

1. Sexo
2. Número de Bilhete de Identidade
3. Historial e conteúdo dos nossos contactos
4. Palavra-chave (Password) ou PIN relacionado com os nossos websites ou serviço de atendimento telefónico
5. Preferências de produtos e historial da sua utilização
6. Tipo de utilização dos nossos websites
7. Historial e hábitos de compra
8. Hábitos alimentares
9. Profissão
10. Actividades exercidas connosco ou com os nossos Clientes
11. Opiniões sobre o Negócio/Serviços/Produtos
12. Factores que afectam as suas decisões relacionados com o seu negócio connosco
13. Acesso à Internet, capacidades e hábitos
14. Tipo de utilização da Internet
15. Preferências relativas aos canais de comunicação
16. Preferências relativas a treino
17. Idiomas falados
18. Comportamentos nas compras
19. Preferências nos materiais de suporte às vendas ou pedidos
20. Historial sobre a apresentação ou conhecimento da Amway
21. Graus de satisfação
22. Participação em reuniões de grupo relacionadas com o negócio Amway
23. Local de nascimento
24. Nacionalidade
25. Número de Passaporte, data de emissão, local de emissão e data de validade
26. Necessidades especiais em viagem ou de alojamento. Com o nosso conhecimento, nunca iremos recolher dados de quaisquer menores de 18 anos. Se descobrirmos que, inadvertidamente, recolhemos dados pessoais de um menor, eliminaremos esses dados da nossa base de dados.

Materiais Fotográficos e/ou Audiovisuais — Por fim, poderemos recolher material fotográfico e/ou audiovisual que represente a sua imagem e/ou gravar a sua voz e/ou os seus depoimentos, tudo na sua qualidade de Empresário Independente

ou Cliente VIP, mas só utilizamos, reproduzimos, alteramos, publicamos e/ou licenciados estas imagens, gravações ou depoimentos com base no seu consentimento específico, separado, prestado no seu Registo de Acordo de Empresário Independente ou Cliente VIP ou outra forma.

COMO, QUANDO E ONDE RECOLHEMOS OS SEUS DADOS PESSOAIS

Quando nos contactar por telefone, e-mail, fax, correio ou ao visitar um dos nossos websites públicos poderá fornecer voluntariamente dados pessoais para serem usados por nós ou serem partilhados com um outro Empresário Independente ou Cliente VIP, com o propósito de o contactar para responder aos seus comentários ou perguntas. Nesse caso, poderemos conservar um registo do seu contacto, que inclua esses dados pessoais, num ficheiro específico seu ou num ficheiro contendo registos de contactos similares ao seu.

Registo — Quando se regista como Empresário Independente/Cliente VIP, nós recolhemos os seus dados tal como está delineado no Formulário de Candidatura de Empresário Independente/Cliente VIP.

Estes dados poderão incluir, entre outras coisas, o nome, número de telefone, número de fax, endereço de email, número de BI, data de nascimento e dados do cartão de crédito/conta bancária/cartão de débito, para processar o pagamento do registo como EI. Como resultado deste registo, é-lhe atribuído um número de identificação como Empresário Independente/Cliente VIP e uma ou mais password ou números de identificação pessoais (em determinados casos) que também serão guardados nos nossos arquivos.

Renovação — Quando o seu contrato como Empresário Independente/Cliente VIP for renovado, poderemos recolher dados pessoais seus. Estes dados poderão incluir, entre outras coisas, actualizações de informações sobre o seu contacto ou de dados do seu cartão de crédito para pagamento da taxa de renovação do seu contrato.

Não Renovação/Cessação — Se não renovar ou fizer cessar voluntariamente o seu contrato de Empresário Independente/Cliente VIP (ou se, por nossa iniciativa cancelarmos o contrato),

poderemos recolher dados seus. Esta informação poderá incluir a sua opinião sobre nós e/ou factores que influíram na sua decisão de deixar de fazer negócio connosco, bem como informações sobre entregas ou contactos referentes a quaisquer transacções comerciais que ainda subsistam entre nós, entre outras coisas, para que possamos aperfeiçoar os nossos produtos e serviços de forma a melhor satisfazer as necessidades dos actuais ou futuros Empresários Independentes/Clientes VIP ou Clientes.

Encomendas — Quando coloca uma encomenda de produtos ou serviços, recolhemos dados pessoais (tais como, nome, número de registo de Empresário Independente/Cliente VIP, informações sobre a entrega, facturação, transacção e dados do cartão de crédito/conta bancária/cartão de débito) e conservamos essas informações como parte dos nossos registos históricos de encomendas.

Estudos e Actividades Promocionais — De tempos a tempos, pode fornecer voluntariamente dados pessoais para completar estudos e questionários, ou para participar em votações, ou emitir opiniões e avaliações pessoais, a nosso pedido, de forma a nos permitir compreender melhor as suas necessidades e aperfeiçoar os nossos serviços e produtos, para melhor corresponderem a essas necessidades.

Utilização do Website — Quando utiliza os nossos web sites, poderemos pedir-lhe para nos fornecer dados pessoais de contacto, os quais serão então recolhidos e guardados por nós. Adicionalmente, poderemos coligir dados pessoais referentes à sua aceitação de termos e condições, à sua utilização do nosso website, e às transacções feitas connosco através da Internet.

Contactos Connosco — Quando nos contacta por telefone, fax, e-mail, correio ou por outros meios, poderemos manter um ficheiro que inclua o conteúdo e o resultado desse contacto.

Eventos e Reuniões Amway — De tempos a tempos, pode voluntariamente assistir a eventos ou reuniões patrocinados por nós, para as quais e nas quais, pode fornecer dados pessoais,

incluindo fotografias e/ou materiais audiovisuais, que representem a sua imagem e/ou a sua voz e/ou depoimentos.

Cookies — Quando nos contacta através dos nossos sites oficiais na Internet, usamos cookies.

Eles podem conter informação que possibilite a um detentor de um site na Internet identificar e detectar um utilizador de cada vez que ele visita um website, para ver como os utilizadores interagem com o website, e registar com que frequência eles voltam a visitar o site. Os cookies que usamos autenticam e registam se você aceitou ou não aceitou os Termos de Utilização (incluindo esta Política de Privacidade). Todos os cookies que usamos contêm uma data de expiração que não excede seis (6) semanas a contar do dia da sua instalação.

Quando acede aos nossos sites oficiais na Internet, o servidor anexa um pequeno ficheiro de texto ao seu disco rígido - isso é o cookie. Este ficheiro identifica-se exclusivamente consigo e pode ser lido pelo servidor ou pelo software do seu browser. Este cookie exclusivo informa-nos ou às nossas filiais que o seu computador foi usado para voltar a aceder aos nossos websites oficiais.

Poderemos também utilizar cookies para

- i. autenticar e registar a sua aceitação de outros termos e condições aplicáveis;
- ii. autenticar e registar a sua aceitação do processamento de outras informações, incluindo dados pessoais que você possa voluntariamente fornecer de tempos a tempos através dos nossos sites oficiais na Internet, de acordo com a nossa Política de Privacidade; e
- iii. acompanhar e registar as suas movimentações dentro dos nossos sites oficiais na Internet.

Os cookies não podem ser executados como programas ou utilizados para enviar vírus. Não podem ser lidos por outros servidores e não é possível extrair deles informações pessoais. São apenas um identificador partilhado entre si e nós; nós não os partilhamos com ninguém exterior à Amway, filiais da Amway e a terceiros mencionados neste documento.

Se não quiser aceitar cookies dos nossos sites oficiais na Internet, ou de outros sites, o software do seu browser dever-lhe-á permitir recusar a aceitação de cookies. No entanto, deve estar ciente de que se desactivar a aceitação de cookies ou se modificar os seus cookies de qualquer forma, poderá ficar impossibilitado de aceder aos nossos sites oficiais na Internet ou a informações, materiais e/ou serviços específicos disponíveis nos nossos sites oficiais na Internet.

Os seus dados pessoais que nós coligimos podem ser recolhidos por nós através

- a. das nossas filiais, subsidiárias e/ou divisões,
- b. agentes ou terceiros contratados, incluindo fornecedores de sistemas de informação, fornecedores de armazenagem de dados, fornecedores de serviços de call center, fornecedores de produtos ou serviços disponíveis através de nós, dos nossos consultores comerciais ou de marketing e/ou bancos (colectivamente designados por “terceiros”), mas sempre de acordo com esta Política de Privacidade.

COMO USAMOS OS SEUS DADOS PESSOAIS

Os dados pessoais requeridos contratualmente que nós recolhemos (os quais estão descritos na secção acima, intitulada Os Seus Dados Pessoais - Dados Pessoais Requeridos Contratualmente) serão usados para a prossecução desse contrato tal como se segue e quando aplicável:

1. Processar o seu Registo como Empresário Independente/Cliente VIP;
2. Processar as suas encomendas;
3. Processar pagamentos de e para si;
4. Facilitar o desempenho do seu Contrato de Empresário Independente/Cliente VIP ou os seus contratos com as nossas filiais, incluindo (sem limitações):
 - i. acompanhar e informar sobre a sua linha de patrocínio;
 - ii. fornecer informações sobre si e sobre a sua linha de patrocínio, acerca de volumes de compra, bónus ganhos, níveis de prémios e outras informações sobre o desempenho do negócio, a si, ao seu patrocinador e à sua organização de Empresários Independentes acima na linha de patrocínio de acordo com o Plano Amway de Vendas e Marketing;

- iii. fornecer o seu nome, morada, número de telefone e/ou endereço de e-mail aos Empresários Independentes/Clientes VIP tanto na sua linha de patrocínio ascendente como descendente dentro da organização; e
- iv. em comunicar consigo relativamente ao seu registo, encomendas ou pagamentos, para requerer mais informação ou para responder a comentários ou perguntas suas.

5. Prevenir fraudes;
6. Cobrar importâncias em dívida; e/ou
7. Autenticar o acesso às nossas informações, materiais, produtos e/ou serviços.

Adicionalmente, poderemos usar esses dados pessoais requeridos contratualmente, bem como outros elementos dos seus dados pessoais descritos na secção acima, intitulada Os Seus Dados Pessoais

Dados Pessoais Adicionais, para os seguintes fins:

1. Coligir estatísticas;
2. Compilar um estudo demográfico ou outros relatórios de investigação;
3. Confirmar, validar ou corrigir os seus dados pessoais;
4. Avaliar o seu desempenho, no que se refere ao seu Contrato de Registo como Empresário Independente/Cliente VIP conosco ou com as nossas filiais;
5. Acompanhar a sua utilização da nossa informação, materiais, produtos e/ou serviços, incluindo (sem limitações) a monitorização do nível geral de actividade nos nossos sites oficiais na Internet;
6. Avaliar o seu grau de satisfação em relação à informação, comunicações, materiais, produtos e/ou serviços, disponíveis no momento;
7. Melhorar a qualidade e relevância dos nossos produtos, serviços, informação, comunicações e/ou materiais e/ou aperfeiçoá-los e corrigi-los para ir ao encontro das suas necessidades;
8. Personalizar o nível, tipo e métodos de o contactar, por meio da adaptação das informações, comunicações, materiais, ofertas de produtos ou serviços disponibilizados a si ou a um grupo de pessoas com características iguais às suas e/ou com base nas suas necessidades específicas; isto desde que tenha dado autorização explícita para utilização dos seus dados pessoais para efeitos de marketing

directo (tal como definido na secção abaixo, intitulada Os Seus Direitos - Autorização para a Prática de Marketing Directo);

9. Diagnosticar problemas com os servidores dos nossos computadores.

Por fim, só utilizamos, reproduzimos, alteramos, publicamos e/ou licenciados material fotográfico e/ou audiovisual que representem a sua imagem e/ou reproduzam a sua voz e/ou os seus depoimentos com base no seu consentimento específico, separado, prestado no seu Registo de Acordo de Empresário Independente/Cliente VIP ou de outra forma.

PARTILHA DOS SEUS DADOS PESSOAIS

A Amway não cede, vende, aluga, comercializa ou troca com outros os seus dados pessoais.

Terceiros

Sempre que necessário ou apropriado para nos permitir operar o nosso negócio, ou para cumprir as nossas obrigações para consigo, poderemos fornecer alguns ou todos os seus dados pessoais a terceiros com os quais tenhamos um contrato para processar esses referidos dados, incluindo Empresários Amway/Clientes Vip na linha ascendente ou descendente da sua organização.

Com todos os terceiros a quem possamos fornecer os seus dados pessoais teremos um acordo segundo o qual eles utilizarão esses dados pessoais numa base de confidencialidade, em conformidade com esta Política de Privacidade e a legislação aplicável. Os nossos acordos com terceiros requererão que esses terceiros usem esses dados somente para as finalidades especificadas no acordo. Essas finalidades nunca terão um âmbito mais vasto do que as finalidades para as quais usamos os seus dados pessoais tal como descrevemos acima.

Nunca permitiremos a terceiros que utilizem os seus dados pessoais para proveito deles e para os seus próprios fins. Acresce que, esses terceiros não terão permissão para transferir os seus dados pessoais a outros, a não ser que tal seja requerido para efeitos do seu acordo conosco.

Empresários Amway/Clientes VIP

Se for um Empresário Amway/Cliente VIP, receberá conselhos e informações do seu grupo de apoio, que consiste no Empresário Amway seu patrocinador e na linha ascendente da sua organização. Se é um Cliente VIP, receberá informações e conselhos sobre produtos e encomendas do Empresário Amway seu patrocinador, relativamente aos produtos que nos encomendou ou às nossas filiais, subsidiárias e/ou divisões. Para permitir essas comunicações e para que possamos operar o nosso negócio e cumprir as nossas obrigações em relação a si, poderemos fornecer os seus dados pessoais contratualmente requeridos (conforme definidos acima) e preferências em termos de produtos ao Empresário Amway/Cliente VIP seu patrocinador e à linha ascendente e/ou descendente da sua organização de Empresários Amway. Eles são obrigados a tratar esses dados pessoais em conformidade com esta Política de Privacidade e toda a legislação aplicável.

Publicações

Poderemos recolher material fotográfico e/ou audiovisual que represente a sua imagem e/ou reproduza a sua voz e/ou os seus depoimentos, tudo na sua qualidade de Empresário Amway/Cliente VIP mas só o faremos com base no seu consentimento específico, prestado no seu Registo de Acordo de Empresário Amway/Cliente VIP e/ou de outra forma.

Outros

Adicionalmente, poderemos revelar algumas ou a totalidade das suas informações pessoais a terceiros com os quais não tenhamos um acordo, se a tal formos obrigados por lei. Reservamo-nos também o direito de informar as entidades legais de quaisquer actividades que nós, em boa-fé, consideremos serem ilegais. Por fim, poderemos revelar dados pessoais quando de acordo com critérios de razoabilidade o julgarmos necessário para proteger os direitos, a propriedade e a segurança de outros ou de nós próprios.

Evidentemente que não somos responsáveis pelas práticas relativas à privacidade de quaisquer terceiros que possam fornecer acesso ou ligações à nossa informação, materiais, produtos e/ou serviços. Quaisquer questões sobre estas práticas

relativas à privacidade deverão ser postas a estes terceiros. É da sua inteira responsabilidade informar-se junto desses terceiros e inteirar-se das suas práticas relativas à privacidade.

DE QUE FORMA CONSERVAMOS OS SEUS DADOS PESSOAIS EM SEGURANÇA

Onde Armazenamos Os Seus Dados Pessoais Armazenaremos os dados pessoais em bases de dados mantidas por nós ou pelas nossas filiais em Portugal, Alticor Inc., 7575 Fulton Street, East, Ada, Michigan 49355-0001, Estados Unidos da América, Alemanha e Polónia. Periodicamente, poderemos combinar os seus dados pessoais com outros dados mantidos por nós ou pelas nossas filiais noutros países, para efeitos de cálculo de bónus e criação de declarações de bónus, mapas de linhas de patrocínio e/ou outros relatórios sobre Empresários Amway. Essas filiais poderão manter os seus dados pessoais nessa forma combinada, nas suas bases de dados.

Transferência de Dados Para o Exterior da União Europeia

Nunca transferiremos os seus dados pessoais para fora da União Europeia, excepto para as nossas filiais, Alticor Inc., 7575 Fulton Street, East, Ada, Michigan 49355-0001, Estados Unidos da América, e outros terceiros com os quais essas filiais tenham feito um contrato para processar esses dados pessoais sob as instruções das filiais, segundo os termos estabelecidos nesta Política de Privacidade.

Segurança das Bases de Dados Informáticas

As bases de dados informáticas serão mantidas em segurança em servidores isolados localizados em áreas controladas e seguras. Os dados pessoais que estão armazenados informaticamente serão objecto de backups periódicos. Os backups desses dados serão conservados numa outra área segura e controlada. No que se refere a dados pessoais armazenados informaticamente, só terão acesso a esses dados pessoais utilizadores que sejam funcionários ou estejam autorizados pela Amway, filiais, subsidiárias e/ou divisões da Amway, terceiros e Empresários Amway/Cliente VIP que tenham login numéricos de identificação aprovados e palavra-chave de protecção, e, sempre que requerido pela legislação aplicável, esses indivíduos ou entidades serão sujeitos a todas as necessárias medidas de segurança técnicas e organizacionais.

Segurança dos Dados Pessoais em Suporte Rígido

As cópias em suporte rígido dos dados pessoais serão guardadas em local seguro ou num arquivo na Amway. Esse local seguro ou arquivo deverá estar fechado quando não estiver em utilização. O acesso ao local e/ou arquivo no qual esses dados pessoais são guardados será restrito a indivíduos cujas funções nas filiais da Amway requeiram esse acesso. A Sua Responsabilidade pelos números de identificação de Empresário Amway/Cliente VIP ou Cliente, Password/Palavra-Chave e/ou Números de Identificação Pessoais

É da sua responsabilidade proteger os números de identificação de Empresário Amway/Cliente VIP, password/palavra-chave e/ou números de identificação pessoais que use para aceder aos nossos websites, se for o caso, ou a outros serviços. Deve avisar imediatamente se porventura suspeitar que qualquer outra pessoa obteve acesso ao seu número de identificação de Empresário Independente/Cliente VIP, a palavras-chave ou a números de identificação pessoais.

Na medida em que os seus números de identificação de Empresário Amway/Cliente VIP, as password/palavrachave e/ou números de identificação pessoais são exclusivamente identificativos da sua pessoa, você reconhece e assume a sua exclusiva responsabilidade por todas e quaisquer utilizações dos nossos websites ou outros serviços nossos efectuadas com o seu número de identificação de Empresário Independente/Cliente VIP, password/palavra-chave e/ou números de identificação pessoais.

Gestores de Negócios e Gestores Provisórios

Se é um Empresário Amway poderá encarregar certas pessoas de, em seu nome, na qualidade de gestores do negócio ou gestores provisórios, aceder às suas informações, materiais e serviços. Se o fizer, terá de autorizá-las por escrito e fornecer-nos uma cópia dessa autorização. Ao proceder dessa forma, autoriza-nos a proporcionar a essas pessoas o acesso a informações respeitantes a si e ao seu negócio, em conformidade com a sua autorização e esta Política de Privacidade. Se aceder aos nossos serviços, materiais e informações, na qualidade de gestor do negócio ou gestor provisório autorizado por outro Empresário Amway, você concorda e

aceita que nós estamos autorizados a fornecer informações a seu respeito à pessoa que o designou como um gestor do negócio.

OS SEUS DIREITOS

Para além dos seus outros direitos que estão descritos na secção acima desta Política de Privacidade, intitulada As Suas Opções, bem como noutras partes desta Política de Privacidade, tem os seguintes direitos em relação aos seus dados pessoais:

Acesso e Correção dos Seus Dados Pessoais

Nós somos os controladores de dados responsáveis pelo processamento dos seus dados pessoais. Os seus direitos, de acordo com a legislação aplicável, poderão incluir o acesso a dados pessoais sob o nosso controlo, bem como o direito de fazer com que esses dados pessoais sejam eliminados ou corrigidos. Para exercer esse direito, deverá efectuar um pedido directamente a nós, para informação sobre os seus dados pessoais. Poderemos também enviar-lhe questionários ou avisos contendo determinados dados pessoais, para que os reveja e corrija. Por último, todos os documentos que lhe enviarmos no decurso normal das nossas relações comerciais que contenham os seus dados pessoais deverão ser objecto da sua revisão para determinar a exactidão desses referidos dados pessoais. Se qualquer dos dados pessoais estiver incorrecto, deverá preencher um Formulário de Revisão de Dados Pessoais, que poderá encontrar no Kit 2 – Conjunto de Literatura, nas instalações da Amway Portugal ou em alguns dos nossos sites oficiais na Internet e enviar por correio ou por fax para o endereço ali especificado.

Eliminação dos Seus Dados Pessoais na Sequência da Cessação do Contrato

Tem o direito de ter os seus dados pessoais apagados da nossa base de dados, dentro de um período de tempo razoável após eles terem cumprido os seus propósitos. Como regra geral, tentaremos garantir que todos os dados pessoais referentes ao registo de Empresários Amway/Cliente VIP que expiraram ou foram cancelados sejam apagados dos nossos sistemas num prazo de três (3) anos a contar da data de cancelamento ou expiração, a não ser que, devido a negócios em curso, exista uma razão para reter dados por períodos de tempo mais longos.

Informações sobre os Seus Dados Pessoais Provenientes de Terceiros

Se os seus dados pessoais não forem obtidos directamente de si, será informado antes de processarmos tais dados pessoais e solicitaremos a sua autorização para proceder a tal processamento.

Autorização para a Prática de Marketing Directo

Tem o direito de autorizar expressamente que pratiquemos marketing directo consigo. O marketing directo, inclui qualquer comunicação directa (incluindo, sem limitação, direct mail, e-mail, telefone e SMS) concebida para originar uma compra ou um pedido de mais informações ou para solicitar informações ao destinatário da comunicação. O marketing directo inclui ofertas especiais de produtos a preços reduzidos, ofertas para comprar “x” e receber “x” ofertas grátis, ofertas de PV/BV adicionais numa determinada compra, entre outras coisas. Não inclui comunicações destinadas a instruir Empresários Amway/Clientes VIP sobre produtos, a oportunidade de negócio Amway e/ou metodologias de venda ou patrocínio.

Você expressou o seu consentimento (ou não) ao marketing directo na Candidatura a Empresário

Independente/Cliente VIP ou Cliente, mas poderá alterar a sua autorização a qualquer momento (ou o âmbito desse consentimento), contactando-nos, por escrito, para a Amway de Portugal, Sucursal, Rua Alfredo da Silva, nº 8 -3 E. Alfragide Amadora.

CORRECÇÕES A ESTA POLÍTICA DE PRIVACIDADE

Poderemos proceder a correções a esta Política de Privacidade de tempos a tempos, de forma a reflectir alterações nas leis e regulamentos, ou mudanças nos nossos procedimentos e práticas. Se for um Empresário Amway, será informado das alterações a esta Política de Privacidade através da publicação dessas referidas alterações na revista AMAGRAMTM, literatura oficial da Amway ou através dos sites oficiais na Internet da Amway ou através de qualquer outro mecanismo permitido pelas leis vigentes, que tem a obrigação de ler cuidadosamente para tomar conhecimento das referidas alterações. Se for um Cliente VIP, será informado das alterações a esta Política



Lined writing area on page 58, consisting of 20 horizontal blue lines.

