



Normas e Política Europeias da Garantia da Qualidade dos Materiais de Apoio ao Negócio

Amway

Normas e Política Europeias da Garantia da Qualidade dos Materiais de Apoio ao Negócio

ESTA POLÍTICA APLICA-SE E É INTERPRETADA DE ACORDO COM OS COMPROMISSOS CONTRATUAIS ASSUMIDOS PELOS EA E CADA FILIAL AMWAY NA EUROPA (DESIGNADA NA POLÍTICA COMO AS “FILIAIS AMWAY”).

ESTA POLÍTICA É APLICÁVEL EM TODOS OS MERCADOS EUROPEUS NOS QUAIS AS FILIAIS DA AMWAY OPERAM O PLANO AMWAY DE VENDAS E MARKETING (CORE PLAN), A PARTIR DE 01/09/2020, EXCETO A UCRÂNIA E O REINO UNIDO/IRLANDA. ESTA POLÍTICA ANULA E SUBSTITUI QUAISQUER POLÍTICAS ANTERIORES. DESTINA-SE A COMPLEMENTAR E NÃO A SUBSTITUIR AS REGRAS DE CONDUTA AMWAY, AS POLÍTICAS OFICIAIS E AS NORMAS E DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS ENTRE OS EA E AS FILIAIS AMWAY RELACIONADOS COM ESTA MATÉRIA.

A AMWAY RESERVA-SE O DIREITO DE MODIFICAR, ALTERAR OU REVER QUALQUER DOS TERMOS DESTA POLÍTICA DE MATERIAL DE APOIO AO NEGÓCIO A QUALQUER MOMENTO, CONFORME DESCRITO NO PONTO 1.3 DAS REGRAS DE CONDUTA DA AMWAY.

A definição de Material de Apoio ao Negócio (“BSM”, pelas siglas em inglês) como usado nesta Política significa todos os produtos e serviços (incluindo, mas não limitados a, ajudas a negócios, livros, revistas, flip charts e outros materiais impressos de publicidade, áudio, vídeo ou média digital, como sites, literatura online, aplicações para dispositivos móveis e outros dispositivos; reuniões, eventos e seminários educacionais, e outros tipos de materiais e serviços) que sejam a) concebidos para solicitar e/ou educar possíveis clientes, clientes de produtos Amway ou serviços, ou para apoiar, formar, motivar e/ou educar os EA, ou b) incorporar ou usar uma ou mais das Marcas ou Obras com Direitos de Autor da Amway, ou c) são oferecidos de outra forma com um explícito ou implícito sentido de afiliação, conexão ou associação com a Amway.

A Amway acredita que a utilização de BSM pode ser um instrumento de ajuda útil na criação de um negócio Amway. A utilização de instrumentos e formações desenvolvidos e/ou disponibilizados por EA Líderes bem-sucedidos e organizações de EA deve ter um impacto significativo e positivo no negócio Amway. Nesse sentido, a Amway criou esta Política de BSM, que estabelece os requisitos e as normas em vigor para todos os BSM e EA no exercício dos seus negócios Amway. A Política contém o seguinte:

1. **Normas do programa**, que contêm os processos e requisitos obrigatórios relacionados com o BSM;
2. **Normas do conteúdo**, que detalham as normas e requisitos relacionados com o objetivo, mensagem, conteúdo e material no BSM.

Os EA envolvidos em qualquer atividade relacionada com o BSM (por exemplo, produção, promoção, venda e distribuição) têm de se certificar de que estas atividades estão em conformidade com esta Política (Normas do programa e Normas do conteúdo) e com a legislação e regulamentos em vigor e que todas as homologações e licenças necessárias foram obtidas antes de iniciar ditas atividades.

A. NORMAS DO PROGRAMA

I. Disposições gerais de BSM

1. **Elegibilidade.** Normalmente, são elegíveis para submeter BSM e/ou organizar grandes eventos num mercado conforme definido nestas normas apenas os EAs autorizados que, nos últimos 2 anos comerciais, tenham cumprido um dos seguintes critérios: o EA tem de ser

- (1) qualificado nesse mercado como Diamante Executivo; ou
- (2) qualificado como Diamante Executivo num mercado europeu e ter interesses comerciais suficientes no mercado de destino; ou
- (3) qualificado como Embaixador Coroa em qualquer mercado global e ao mesmo tempo um Esmeralda Fundador qualificado na Região Europeia, tendo interesses comerciais significativos no mercado de destino.

Contudo, a Amway pode aplicar critérios na determinação de quem pode submeter BSM e/ou organizar grandes eventos.

2. **Garantia de sucesso.** Os EA que beneficiam de BSM, os utilizam, promovem, vendem ou distribuem não podem sugerir nem dar a entender que a utilização de qualquer BSM garante o sucesso. Todos os BSM requerem, no mínimo, exonerações de responsabilidade, indicando que:

- (a) a utilização e a compra de qualquer um desses materiais é voluntária,
- (b) a sua utilização não garante o sucesso e
- (c) os materiais foram publicados independentemente da Amway.

3. **Despesas razoáveis, utilização de BSM e assistência a qualquer tipo de reunião/evento.** Cada EA deve tomar decisões de compra de BSM com base no que considera necessário para criar o seu negócio Amway individual. Contudo, a venda e promoção de BSM a outros EA deve ser sempre razoável.

Amway considera que a promoção de despesas com BSM que não sejam razoáveis e proporcionais aos objetivos pessoais, às capacidades financeiras e comerciais demonstradas e às expectativas razoáveis de lucro no negócio Amway de cada EA são contrárias ao interesse individual do EA, prejudicam a reputação da Amway e ameaçam a perceção que o público tem do negócio Amway e a visibilidade a longo prazo deste último.

3.1 Nenhum BSM pode ser vendido a potenciais EA.

3.2 Promoção de BSM a novos EA. Os seguintes requisitos aplicam-se a todos os BSM, à exceção dos Grandes Eventos. Os EA não podem vender nem promover a compra de BSM a novos EA em quantidades não razoáveis. A Amway considera que as quantidades por negócio EA que ultrapassam as seguintes não são razoáveis:

3.3 Gastos máximos em BSM após inscrição de EA

Mercado	Primeiras duas semanas	Cada um dos primeiros três meses	Durante os primeiros três meses; total
Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Itália, Noruega, Países Baixos, Portugal, Suécia, Suíça	50 euros	85 euros	255 euros
Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa	35 euros	65 euros	195 euros
Bulgária, Croácia, Grécia, Roménia, Turquia	25 euros	50 euros	150 euros

A participação dos EA em programas de assinatura de BSM nos primeiros três meses não está autorizada.

São permitidos programas de Encomenda Permanente, em que o EA pode suspender voluntariamente a sua participação e em que todos os itens não utilizados são reembolsados integralmente.

Assinatura: o direito de receber BSM frequente e/ou periodicamente em troca de um pagamento.

Encomenda permanente: nota da encomenda que abrange entregas repetidas de BSM em quantidades, preços e programa especificados.

4. Recibo. Os EA que vendam BSM devem entregar ao EA comprador um recibo, indicando

- (a) o vendedor,
- (b) uma descrição do produto vendido,
- (c) a quantidade comprada,
- (d) o preço (incl. IVA) pago e
- (e) informações adicionais se exigidas por lei.

5. Reembolso/Devolução de BSM a utilizadores finais. Os EA que vendam BSM são obrigados a comunicar claramente os termos de reembolso aos utilizadores finais antes da venda. Estes termos devem estar em conformidade com a legislação em vigor e esta Política de BSM.

5.1 A Garantia de Satisfação e as políticas de Recompra Amway NÃO SE APLICAM aos BSM.

5.2 As políticas de Reembolso ao utilizador final não podem, em caso algum, ser menos favoráveis do que as seguintes:

- (a) os BSM, à exceção dos bilhetes, devem incluir um reembolso em termos comercialmente razoáveis durante 30 dias após a venda do BSM na condição de que os artigos estão em boas condições e não foram usados/abertos;
- (b) os bilhetes comprados para um evento serão reembolsáveis até 4 semanas antes do evento. Os bilhetes para eventos serão sempre reembolsáveis se o evento for cancelado;
- (c) o reembolso engloba os custos relacionados com a entrada na reunião/evento. O reembolso não inclui nenhum custo adicional (por exemplo, viagem, alimentação, hotel). Os custos devem ser indicados de forma clara e divididos, no caso de fornecimento de serviços de alojamento;
- (d) assinaturas: os compradores de assinaturas têm direito ao reembolso de meses completos não utilizados de assinaturas pré-pagas;
- (e) conteúdo digital: os compradores têm o direito de obter um reembolso ou substituição com base na legislação e regulamentos locais correspondentes.

O organizador da reunião/evento deve proporcionar um processo de resolução de disputas e identificar o responsável pelo tratamento das devoluções e reembolsos. O reembolso pode exigir que o comprador apresente um comprovativo da compra.

5.3 Análise dos termos de reembolso. A pedido da Amway, os termos de reembolso devem ser submetidos para análise juntamente com comprovativos de que a política foi implementada e consistentemente comunicada.

6. Promoção e remuneração de BSM. Um EA só poderá:

- (a) promover ou remunerar outro EA ou receber uma remuneração ou benefício relacionado com a venda ou promoção de BSM que estejam em conformidade com as Regras de Conduta Amway, a Política europeia relativa aos BSM e outras normas e políticas do negócio Amway;
- (b) o EA não deverá envolver-se em nenhum sistema de promoção, compensação ou remuneração de BSM que não estejam em conformidade com a legislação em vigor ou que prejudique ou mine a reputação e a boa-vontade valiosa associada ao nome e à propriedade intelectual Amway;
- (c) o EA não deve declarar nem insinuar que essa atividade faz parte do negócio Amway nem que obteve o rendimento ou outros benefícios dessa atividade através do negócio Amway ou do Core Plan.

II. Submissão e análise de BSM

Tenha em atenção que esta secção não se aplica a reuniões nem eventos. Para obter informações relativamente a reuniões e eventos, consulte o ponto III desta política. Para obter informações relativamente a suportes digitais, consulte as Normas de Comunicação Digital (em www.amway.pt).

1. Processo de submissão. Todos os BSM têm de ser registados sendo submetidos à Amway em formato digital ou original antes da promoção, venda, distribuição ou qualquer outro uso no negócio Amway.

A pedido da Amway, o EA/Organizações de EA devem apresentar uma visão geral de todos os BSM que pretendam promover, utilizar, vender, distribuir ou lucrar. A Amway irá especificar no pedido as informações que têm que ser fornecidas. A seu critério exclusivo, a Amway poderá decidir limitar o número de BSM a ser oferecido em qualquer dos seus mercados.

2. Processo de análise. Os BSM são analisados e autorizados pela Amway da seguinte forma:

- (a) todos os BSM destinados a utilização com potenciais EA;
- (b) todos os BSM destinados a promover produtos Amway, incluindo demonstrações de produtos e declarações de produtos;
- (c) todos os BSM destinados a apresentar a Oportunidade de Negócio Amway e/ou o Core Plan.

A Amway reserva-se o direito de analisar todos os outros materiais definidos como BSM nesta política mediante uma avaliação individual.

3. Autorização. Após submissão, a Amway irá informar o EA/Organização de EA correspondente atempadamente sobre o material que será analisado e autorizado e que material poderá ser utilizado sem análise e autorização.

3.1 Qualquer autorização da Amway será dada por escrito. Constituirá uma licença limitada, não exclusiva e não passível de cessão para utilizar qualquer propriedade intelectual incorporada da Amway e/ou promover os BSM em associação com o nome e as marcas Amway.

A menos que especificamente indicado em contrário por escrito, qualquer autorização e licença é aplicável apenas no(s) mercado(s) e duração indicados na carta de autorização.

3.2 Após autorização pela Amway, deve adicionar-se uma legenda bem visível no BSM, indicando que o conteúdo foi revisto e autorizado, seguida do número de autorização único disponibilizado pela Amway (num local ou formato especificamente indicados pela Amway na confirmação da autorização).

A autorização pode ser revogada pela Amway por razões importantes, por exemplo, se os fundamentos sobre um produto tiverem sido revogados. A Amway irá informar o EA/Organização de EA e explicar a sua decisão.

3.3 A revisão e autorização de BSM pela Amway está condicionada ao cumprimento das Regras de Conduta Amway, da Política europeia relativa ao Material de Apoio ao Negócio e das Normas e Políticas Amway.

O BSM submetido e que não será analisado nem autorizado poderá ser utilizado sem o número de autorização Amway. Amway reserva-se o direito de analisar estes itens e de pedir a sua alteração e/ou retirada por razões importantes, por exemplo, se os fundamentos sobre um produto tiverem sido revogados. A Amway irá informar o EA/Organização de EA e explicar a sua decisão.

Os EA são responsáveis por se certificarem de que o conteúdo dos BSM que promovem ou vendem está em conformidade com esta política e a legislação e os regulamentos em vigor.

III. Reuniões e Eventos

- 1. Programa das reuniões e participação de representantes da Amway.** A Amway pode, a qualquer momento, solicitar uma cópia do programa de reuniões de negócios Amway de um EA e fazer-se representar em qualquer uma dessas reuniões.
- 2.** Os EA e outros oradores que participem em reuniões/eventos num mercado europeu devem fazê-lo em conformidade com a letra e o espírito da legislação, regulamentos, leis, políticas e procedimentos em vigor da filial Amway correspondente, especialmente as Normas do conteúdo desta política, independentemente de estarem ou não registados como EA nesse mercado. Os EA que organizem reuniões/eventos devem certificar-se de que todos os EA e oradores que comuniquem nessas reuniões/eventos têm uma cópia das Normas do conteúdo desta política. Isto aplica-se a todo o tipo de reuniões/eventos, independentemente de serem num espaço físico ou digital.
- 3. Gravação de oradores em eventos de EA.** A distribuição de gravações de apresentações feitas em eventos de EA está sujeita a revisão e autorização e ao consentimento da pessoa gravada.
- 4. Grandes eventos.** Um Grande Evento é qualquer função para um EA concebida para apoiar o negócio Amway e programada e mantida regularmente numa base trimestral ou menos frequente com a duração mínima de dois dias. Qualquer evento é considerado um Grande Evento se o preço do bilhete for superior ao indicado na tabela abaixo.

Mercado	Preço dos bilhetes por participante
Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Itália, Noruega, Países Baixos, Portugal, Suécia, Suíça	100 Euros excl. IVA
Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa	75 Euros excl. IVA
Bulgária, Croácia, Grécia, Roménia, Turquia	50 Euros excl. IVA

- (a) Todos os Grandes Eventos estão sujeitos a registo prévio; EAs/organizações de EAs têm de submeter uma lista de todas as grandes reuniões planeadas para um ano comercial assim que disponível, o mais tardar no início de um ano comercial. A Amway reserva-se o direito de pedir informações, se necessário. No entanto, no caso de uma submissão/registo tardio e/ou não submissão/registo, a Amway poderá decidir a seu critério se um Grande evento se pode realizar.
 - (b) Todas as reuniões devem refletir o sistema co-marca da Amway e do grupo organizador. O sistema co-marca deve estar patente no conteúdo de discursos, exposição de produtos, sinalética e outros meios diversos.
- 5. Termos de Reunião para Líderes de EAs** Além dos termos gerais das Normas e Política de BSM, os seguintes termos proporcionam um enquadramento para os EAs Platina cumprirem a sua obrigação de formar e motivar EAs de linha descendente conforme descrito no item 5.4 das Regras de Conduta Amway, se não estiverem a cooperar com uma Organização de Apoio a EA/Fornecedor de BSM reconhecido.

Regra geral, as reuniões estão reservadas para EAs de linha descendente, mas podem incluir outros EAs platina e com qualificação superior, bem como respetivas linhas descendentes, se estiverem na mesma Linha de Patrocínio.

A presença de oradores convidados de outras linhas de patrocínio requer autorização da Amway.

(a) **Duração, Frequência e Preço** (excluindo reuniões semanais)

- Podem ser realizadas até 6 reuniões no total por ano, dos seguintes tipos, desde que nenhum destes tipos seja realizado mais de 4 vezes por ano:

1 dia completo (até 10 horas) e/ou

Meio dia (até 6 horas)

Por exemplo, um EA Platina pode decidir realizar 4 reuniões de dia completo, e também 2 reuniões de meio dia, num ano civil.

- Preço dos bilhetes por pessoa

Mercado	Preço máximo Evento de dia completo/evento de meio dia (excl. IVA)
Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Itália, Noruega, Países Baixos, Portugal, Suécia, Suíça	40/20 Euros
Estónia, Eslováquia, Eslovénia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa	25/13 Euros
Bulgária, Croácia, Grécia, Roménia, Turquia	20/10 Euros

(b) **Submissão e Autorização**

- Tem de ser submetido um pedido por escrito à Amway 1 mês antes da promoção da reunião, incluindo as seguintes informações:
- data, cidade, nome do local, oradores convidados, temas em agenda e uma descrição geral de todas as despesas, acompanhada de ofertas dos fornecedores.
- Após a reunião, o EA organizador tem de enviar cópias de faturas para confirmar que não houve lucro. Qualquer lucro terá de ser reinvestido através da redução do preço em reuniões posteriores.

(c) **Compensação e Recompra de Bilhetes**

- Não pode ser paga compensação aos EAs que promovem as reuniões e/ou apoio com venda de bilhetes.
- As regras de recompra de bilhetes aplicam-se nos termos destas Normas e Política de BSM.

(d) Não se podem oferecer outros tipos de BSM analógicos ou digitais, incluindo os registados e/ou autorizados para outros Prestadores de BSM/Organizações de Apoio de EAs.

6. Requisitos específicos para reuniões e eventos Digitais. Caso as reuniões e/ou apresentações sejam mantidas utilizando tecnologias digitais, os seguintes requisitos específicos têm de ser tidos em consideração:

- Todo o conteúdo utilizado deve estar em conformidade com as Regras de Conduta Amway e com as Políticas Amway, nomeadamente as Normas do Conteúdo da presente política;
- Todo o material e conteúdo exibido é aplicável aos mercados;
- Aos participantes apenas pode ser cobrada uma taxa de participação adequada.
- Consulte também as partes relevantes das Normas de Comunicação Digital (DCS).

B. NORMAS DO CONTEÚDO

Estas normas destinam-se aos EA e oradores que representam o negócio Amway. Além disso, destinam-se a apoiar os EA e as Organizações de EA na preparação e criação de BSM. Embora estas normas abranjam uma vasta gama de tópicos, é impossível ilustrar e aconselhar relativamente a todos os cenários possíveis. Vários fatores determinam a conformidade, incluindo identidade visual, contexto, público-alvo, restrições regulamentares e a impressão geral deixada nos potenciais interessados ou EA.

No geral, o BSM, sob qualquer forma, não pode incluir declarações falsas, enganosas, imprecisas ou falaciosas.

I. Introduzir a Oportunidade de negócio Amway

A forma como a Oportunidade de negócio Amway é apresentada a potenciais interessados tem um impacto importante sobre a reputação e credibilidade do EA que a apresenta e do negócio no geral. É importante que potenciais interessados e EA tenham um entendimento claro e preciso sobre as funções da Amway, do EA e da Organização de EA. As declarações a potenciais interessados e outros EA têm de ser sinceras, precisas e não enganosas.

Os apresentadores têm de promover um comportamento que os identifique como EA assim que possível. É necessário identificar o objetivo do contacto, nomeadamente a venda de produtos Amway e/ou a introdução do potencial interessado ao negócio. O convite para consultar o Core Plan não pode ser dissimulado (consulte também as Regras de Conduta Amway, secção 8).

1. Descrever a Oportunidade de negócio Amway. O negócio Amway deve ser apresentado como uma oportunidade de obter rendimento através da venda a retalho de produtos e do patrocínio de outras pessoas para fazerem o mesmo. (Consulte também a secção 8.1 das Regras de Conduta Amway.)

- O negócio Amway não pode ser referido de outra forma que não a Oportunidade de negócio Amway.
- Não é permitido utilizar sinónimos falaciosos para a Amway. Alguns exemplos sobre como não apresentar o negócio Amway: Oportunidade de emprego, evento social, análise de mercado, seminário tributário, seminário financeiro, seminário de investimentos.
- Apresentar o negócio principalmente como programa de emprego próprio, por exemplo, de melhoria pessoal, do casamento ou das relações com a família e demais, em vez de como um negócio lucrativo é uma deturpação do negócio, dando a entender que a principal atividade do negócio é algo mais do que a geração de lucro.
- Não é permitido declarar ou dar a entender que o Core Plan e/ou o Negócio é um método de redução de impostos ou benefícios fiscais.
- Deve ser claro para o potencial interessado que a Amway é a principal entidade adjudicante e que as Organizações de EA não fornecem a oportunidade, mas, sim, a formação e os materiais de formação opcionais e apoio comunitário.

2. Apresentação do Plano/Criação de negócio. O Core Plan inclui: remuneração (e a sua administração), recompensas (e a sua administração), reconhecimento (e a sua administração), produtos Amway, educação a produtos, apoio a produtos, distribuição. Ao descrever o Core Plan, as funções de um negócio equilibrado devem ser explicadas minuciosamente e em conformidade com todas as orientações, direções, procedimentos e políticas da Amway. Um negócio equilibrado é composto por:

- (a) Venda de produtos de EA.** A venda a clientes deve ser declarada como forma de receber um rendimento imediato através da margem comercial e um requisito para receber bónus adicionais.
- (b) Utilização pessoal.** A utilização pessoal deve ser caracterizada como uma forma de saber mais sobre os produtos e de desenvolver uma experiência pessoal que pode ser útil na venda dos produtos. O dinheiro recebido por utilização pessoal não é rendimento e não deve ser apresentado como tal. Não é permitido dar a entender que o negócio é um clube de venda por atacado. Dar a entender que um negócio de sucesso pode ser construído apenas com base no consumo pessoal é proibido pelas Regras de Conduta, uma vez que ter clientes é um componente essencial do Core Plan.

- (c) **Patrocínio.** Deve ser salientado que o patrocínio permite o aumento de oportunidades do Core Plan mas que o rendimento não é obtido pelo ato de patrocinar. Declarar ou dar a entender que um EA pode ter sucesso ou receber rendimentos através do mero patrocínio de outros é incorreto e não é permitido. Ao descrever o patrocínio, deve ser salientada a importância de um contacto prévio ou existente entre o patrocinador e o potencial interessado.
- 3. Tempo e esforço.** Não são permitidas representações de que o sucesso é garantido. Cada EA tem toda a liberdade para determinar e programar o número de horas de trabalho. Não são permitidas quotas para reuniões, chamadas, etc.
- 4. Factos e números.** No geral, os factos devem aplicar-se ao mercado e fontes em questão.
- (a) **Informações corporativas.** As estatísticas corporativas, classificações e informações históricas devem ser consistentes e não diferir das atualmente apresentadas pela Amway ou Alticor Inc. Não é permitido utilizar informações confidenciais da Amway ou da Alticor Inc. de qualquer forma ou em qualquer meio. Tudo, incluindo declarações, estatísticas, citações diretas e outras informações, que for utilizado para promover o negócio ou os produtos Amway tem de ser sincero, preciso e não enganoso. Além disso, excetuando os discursos e gravações de áudio, todos os BSM com estatísticas têm de, no seu conteúdo, no momento da utilização, citar a fonte e a data.
- (b) **Famílias fundadoras.** As referências às famílias DeVos e Van Andel devem ser feitas apenas no contexto da propriedade da Amway e da família de empresas Alticor. As referências a qualquer um dos projetos e negócios privados e à filantropia dos Van Andel e dos DeVos deve ser sempre exata e com uma clara distinção entre eles e a Amway e a família de empresas Alticor.
- (c) **Informações estatísticas.** Os gráficos, imagens, citações e referências a dados estatísticos devem ser sustentados por uma fonte identificada, credível e atual (não mais de 3 anos), a menos que tenha natureza histórica.
- 5. Qualidade do material.** Todos os BSM devem proporcionar uma experiência visual, táctil e/ou de áudio profissional e agradável.
- 6. Materiais criados pela Amway.** Todos os materiais criados pela Amway têm direitos de autor e não podem ser utilizados nem reproduzidos no seu todo ou em parte sem a autorização da Amway. Se os materiais criados pela Amway forem integrados em BSM, deve ser incluído um aviso no próprio BSM, logo após os materiais criados pela Amway, indicando o ano da criação e o nome da filial/mercado que os criou.
- 7. Lojas afiliadas.** Antes de utilizar logotipos ou imagens de produtos de loja afiliadas, é necessário obter autorização para a utilização pretendida da loja afiliada através da Amway.
- 8. Descrição de produtos.** As alegações de produtos Amway devem ser retiradas palavra por palavra de fontes oficiais da Amway e não podem ser alteradas de nenhuma forma. As declarações sobre produtos Amway só podem ser retiradas palavra por palavra de literatura oficial da Amway e de websites oficiais da Amway destinados e aprovados para utilização no mercado correspondente (consulte também a regra 4.4. das Regras de Conduta Amway).
- 9. Os apoios e testemunhos têm de refletir a opinião, crença ou experiência sincera do apoiante.** Não podem ser utilizados para fazer uma declaração que a Amway não pode fazer legalmente. Não pode ser facultada qualquer tipo de compensação, exceto amostras de produtos, em troca de um apoio, testemunho ou review positiva. Se existir uma relação material entre a pessoa que dá o apoio ou o testemunho e a Amway e esta relação material não for do conhecimento geral ou não for esperada pelo público, esta relação tem de ser divulgada. Uma relação material pode incluir o facto de a pessoa receber o produto gratuito em troca do seu apoio ou testemunho ou a pessoa que dá o seu apoio ou testemunho ser um EA. As divulgações têm de ser claras, visíveis, destacadas, legíveis e estar próximas das declarações.
- 10. Abordar ganhos**
- (a) **Rendimento.** As declarações, diretas ou indiretas, relativas ao rendimento devem ser sinceras, precisas e não enganosas e refletir apenas o rendimento disponível ou ganho através do Core Plan ou de outros programas de incentivo oferecidos pela Amway.

- Não são permitidas representações de que o rendimento é garantido: dependendo do contexto, os seguintes termos podem ser inaceitáveis: “segurança financeira”, “rico”, “abastado” e “milionário”.

Termos aceitáveis são “atingir os seus objetivos financeiros”, “flexibilidade financeira” ou “crescimento financeiro”.

- Não é permitido descrever o rendimento como permanente (ou outro sinónimo) sem a exigência de esforço permanente e/ou de qualificações.

Termos inaceitáveis são “rendimento residual”, “residual”, “rendimento passivo”, “rendimento de direitos de autor” ou “direitos de autor”. **Termos aceitáveis** são “constante” e “contínuo”.

- (b) **Reforma.** O EA pode construir o seu negócio de tal forma que lhes permita abandonar o seu trabalho convencional e dedicar-se ao negócio Amway a tempo inteiro. Deve ficar bem claro que gerar rendimento através do Core Plan exige tempo e esforço. A oportunidade de negócio Amway não garante rendimento ao longo da vida. A Amway não oferece uma “reforma” no sentido tradicional do termo porque exige a qualificação para manter os rendimentos. Gera rendimento apenas enquanto produzir volume de vendas.
- (c) **Herança.** Um dos atributos do Core Plan é a capacidade do EA para construir e estabelecer um negócio substancial e depois o transmitir aos seus herdeiros ou beneficiários.

11. Participação na Organização de EA e compra de BSM. A participação num programa de BSM e a compra BSM devem ser apresentados como opcionais e não como um componente obrigatório para a criação de um negócio Amway. Dita participação pode ajudar na criação de um negócio bem-sucedido, contudo, isto não é garantido. Não é autorizado sugerir que qualquer material, que não o material oficial da Amway, que se destina à utilização do EA recentemente patrocinado deve ser comprado para que este se inscreva como EA.

12. Outras oportunidades de negócios. Os BSM não podem ser utilizados para promover qualquer outra oportunidade de negócio que não seja o Negócio Amway.

II. Ambiente de negócios Amway

Os apresentadores devem promover o negócio Amway como uma igualdade de oportunidade de negócio – é um negócio para todos. Negócio para todos significa aceitação de todas as pessoas, independentemente das suas crenças pessoais, filiação partidária, nacionalidade e etnia.

1. Comunicações de natureza espiritual/religiosa. Os apresentadores não podem:

- utilizar o palco como plataforma para promover convicções pessoais de cariz religioso e/ou social;
- defender que o sucesso depende de certas convicções;
- recomendar certos textos e práticas religiosas ou espirituais;
- celebrar serviços religiosos.

2. Comunicações de carácter moral/social. Não são admissíveis declarações depreciativas sobre a Amway, a Alticor Inc., qualquer das suas filiais, funcionários, EA ou outras organizações de EA. Não é permitido utilizar a plataforma de negócios para promover convicções pessoais depreciativas em relação a crenças dos demais. Não é permitido incentivar um EA a reduzir o contacto com, ou cortar amarras com, a família e/ou os amigos.

3. Comunicações políticas. Os apresentadores não podem:

- utilizar o palco como plataforma para promover crenças políticas;
- referir preferências em termos de opiniões políticas, partidos, candidatos ou autoridades eleitas específicas.

III. Propriedade intelectual

A propriedade intelectual é um trabalho criativo com direitos e relativamente ao qual se pode submeter uma patente, direitos de autor, marcas comerciais, etc.. Um EA e Organização de EA só pode utilizar propriedade intelectual, da Amway ou de terceiros, para a qual tenha assegurado os seus direitos de utilização.

A propriedade intelectual pode incluir música, imagem, áudio, vídeo, texto, marcas comerciais, logótipos ou outros trabalhos.

1. **Utilizar material com direitos de autor.** Os materiais com direitos de autor incluem, mas não estão limitados a, música, livros, revistas, artigos e outros textos, incluindo excertos e traduções, discursos, fotografias, obras de arte, incluindo imagens online, websites, blogues e outras publicações em redes sociais, vídeos, filmes, peças de teatro, esculturas, edifícios, formas em 3D e software de computadores.
 - (a) **Utilizar materiais criados pela Amway.** Os materiais com direitos de autor produzidos pela Amway não podem ser utilizados sem obter autorização prévia, a menos que sejam obtidos de fontes aprovadas, conforme especificado pela Amway (consulte www.amway.pt).
 - (b) **Utilizar materiais criados por terceiros.** Materiais com direitos de autor de terceiros não podem ser utilizados sem antes obter uma declaração, licença ou autorização por escrito do detentor dos direitos de autor ou a não ser que a utilização esteja de qualquer outra forma autorizada pela legislação em vigor. A autorização por escrito obtida para a utilização de materiais com direitos de autor tem de ser conservada e enviada para a Amway quando solicitada.
 - (c) **Nota especial sobre a música.** A música replicada, alterada, publicada, executada, gravada, transmitida ou difundida através da Internet não pode ser utilizada em BSM sem uma declaração, licença ou autorização por escrito do proprietário ou a não ser que a utilização esteja de qualquer outra forma autorizada pela legislação em vigor. **NORMALMENTE, AO UTILIZAR MÚSICA GRAVADA É OBRIGATÓRIA MAIS DO QUE UMA LICENÇA.** Qualquer autorização por escrito obtida deve ser conservada e enviada para a Amway quando solicitada.

Um detentor de direitos de autor pode conceder apenas direitos limitados para utilizar materiais com direitos de autor. Estes direitos podem ser limitados de várias formas, incluindo a duração, o modo de utilização, o local ou os meios. Por conseguinte, uma licença para utilizar material com direitos de autor numa situação pode não autorizar a utilização do mesmo material noutra situação. O EA/Organização de EA é responsável por confirmar se a utilização dos materiais com direitos de autor está abrangida pela autorização concedida pelo detentor de direitos de autor.

2. **Direitos de publicidade.** Os “direitos de publicidade” de uma pessoa são o direito de controlar e de lucrar da utilização comercial da sua imagem, incluindo o nome, imagem, voz ou outros aspetos da sua identidade. Espera-se que um EA/Organização de EA respeite os direitos de publicidade dos outros e que cumpra todas as leis em vigor e que respeite os pedidos dos indivíduos para parar de utilizar a sua imagem, por exemplo, imagens, desenhos, modelo de uma pessoa, etc. Um EA/Organização de EA não está autorizado a utilizar os direitos de publicidade dos outros para promover o seu negócio sem antes obter autorização por escrito dessas pessoas e enviar para a Amway quando solicitado.
3. **Utilização adequada de marcas comerciais.** Um EA/Organização de EA não está autorizado a copiar, distribuir ou, de qualquer outra forma, utilizar marcas comerciais de terceiros nem da Amway nem da Alticor Inc. sem uma declaração, licença ou autorização por escrito do proprietário da marca comercial. A autorização por escrito deve ser conservada e enviada para a Amway quando solicitada. As marcas comerciais e o logótipo, as fotografias de produtos e as imagens relacionados com a empresa Amway ou Alticor apenas podem ser obtidos de fontes corporativas aprovadas, conforme especificado pela Amway.

C. VÁRIOS

- 1.** A pedido da Amway, um EA deve apresentar a documentação relevante que a Amway considerar necessária para verificar a conformidade com estas Regras, incluindo informações sobre vendedores, editores, produtores e distribuidores que não sejam EA com quem o EA se possa associar para adquirir ou promover BSM.
- 2.** Nenhuma pessoa a quem esta Política se aplicar deve apoiar outro a contornar esta política. Os EA não podem, direta ou indiretamente através de outros, produzir, promover, vender ou lucrar de vendas de BSM a outros EA em violação desta política ou da legislação aplicável.
- 3.** A Amway investigará as circunstâncias ou reclamações que sugiram a potencial ocorrência de uma violação desta Política de acordo com as secções 11 e 12 das Regras de Conduta Amway.