

POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS DA ACN[®]

ACN P&P-PT-3.6

Em vigor a partir de 1 de setembro de 2020

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	5
Declaração de princípios da ACN	5
Compromisso da ACN com a excelência.....	5
Fins a que se destinam as presentes Políticas e Procedimentos	5
1. DEFINIÇÕES	5
2. ARRANQUE E MANUTENÇÃO DA REDE DE DISTRIBUIÇÃO	7
A sua relação com a ACN.....	7
3. SER UM EMPRESÁRIO INDEPENDENTE	7
Requisitos para todos os Empresários Independentes.....	7
Quota Inicial de EI.....	7
Requisitos adicionais para Entidades Comerciais Autorizadas.....	7
Requisitos para entidades legalmente constituídas.....	8
Disponibilização de informação.....	9
Nomes da Rede de Distribuição; atribuição do Número de Identificação	9
Alterações de titularidade e dissolução das ECAs	9
Cônjuges/Companheiros como EIs	9
Responsabilidade pelas despesas	10
Renovação da sua Rede de Distribuição	10
Cessação da sua Rede de Distribuição	10
Restabelecimento de uma Rede de Distribuição caducada	11
Vendas de Redes de Distribuição.....	11
Morte ou incapacidade de um Empresário Independente	11
Múltiplas Redes de Distribuição e a Regra dos 100%	11
4. OBRIGAÇÕES DO EMPRESÁRIO INDEPENDENTE	12
Conduta ética e conformidade com a lei – obrigações gerais.....	12
Cumprimento das leis e regulamentos	12
Questões fiscais	13
Operações fora do seu País de Estabelecimento.....	14
5. PROMOÇÃO E VENDA DOS SERVIÇOS DA ACN E DA OPORTUNIDADE DA ACN 14	
Geral 14	
6. PROMOÇÃO DOS SERVIÇOS DA ACN	16
Preenchimento e envio dos Contratos de Cliente.....	16
Aceitação de Clientes e Data de Entrada em Vigor dos Contratos de Cliente	16
7. CANAIS DE VENDA A RETALHO PROIBIDOS	16
8. PRÁTICAS PROIBIDAS	16
Fornecimento de informações e Contratos de Cliente falsos.....	16

Orientação para Clientes vulneráveis ou de alto risco	16
Mudança de fornecedor de serviço do Cliente sem autorização (transferência fraudulenta).....	17
Aquisição pessoal de Clientes e acumulação fraudulenta de clientes.....	17
9. TARIFAS, TERMOS E CONDIÇÕES DOS SERVIÇOS DA ACN.....	18
Geral 18	
Contacto com os Parceiros Comerciais da ACN.....	18
10. MARKETING E PUBLICIDADE	18
Filosofia da empresa em matéria de marketing.....	18
Utilização da identidade e da Propriedade Intelectual da ACN.....	19
Promoção dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN.....	19
Desenvolvimento e utilização de materiais de marketing.....	19
Afirmações sobre ganhos e rendimentos.....	20
Garantias relativamente a poupanças ou tarifas	20
Websites e redes sociais.....	21
Concursos e incentivos	21
Solicitações dos órgãos de comunicação social e intervenções pessoais	21
Utilização das Redes de Distribuição para angariação de fundos	21
Branding e marketing conjuntos.....	21
Eventos de marketing.....	22
11. CRIAÇÃO DE UMA EQUIPA DE VENDAS	22
Apresentação da Oportunidade da ACN.....	22
Mudança de Patrocinador.....	23
Proibição de recrutamento entre equipas.....	23
A solicitação é proibida	23
Formação e supervisão	24
12. PLANO DE REMUNERAÇÃO	24
Descrição geral.....	24
Definições.....	24
Elegibilidade em relação a posições de mérito e remuneração	25
Auferir remuneração.....	25
Comissões	26
Bónus de Aquisição de Clientes (BACs).....	26
Outros bónus	26
Taxas administrativas	26
Redução ou estorno da remuneração.....	26
Faturas e extratos	27
13. INVESTIGAÇÕES EM MATÉRIA DE CONFORMIDADE E MEDIDAS DISCIPLINARES	27
Violações e investigações em matéria de conformidade	27

Comunicação de suspeitas de violações.....	28
Processo de investigação.....	28
Cartas de decisão	28
Recursos.....	28
Medidas disciplinares	28
Suspensão	29
Cessaçã.....	29
Responsabilidade da Linha Ascendente.....	29
Cooperação com as autoridades responsáveis pela aplicação da lei.....	29
Litígios entre EIs.....	30
14. PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS E INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL	30
15. INFORMAÇÃO SUPLEMENTAR – PORTUGAL	31
Cumprimento das leis e regulamentos	31
Registo da atividade.....	31
Questões fiscais	31
Entidades Comerciais Autorizadas	32

INTRODUÇÃO

Declaração de princípios da ACN

Os fundadores da ACN acreditam na liderança através do exemplo e não através de diretivas.

Os líderes da ACN têm demonstrado um elevado nível de integridade e sucesso, tanto ao nível das vendas como ao nível empresarial e, enquanto tal, estão empenhados em cumprir as Políticas e Procedimentos apresentadas em baixo.

Compromisso da ACN com a excelência

A ACN esforça-se por atingir a excelência:

- (a) mantendo o mais alto nível de integridade a todos os níveis da empresa;
- (b) oferecendo serviços de qualidade a preços competitivos;
- (c) fornecendo um serviço expedito e cortês através de uma equipa de apoio dinâmica; e
- (d) processando todos os pedidos de forma rápida e eficaz.

A ACN definiu estes objetivos para proporcionar a cada EI a melhor oportunidade para estabelecer um negócio de sucesso.

A ACN não excluirá ninguém desta oportunidade por motivos de raça, idade, sexo, nacionalidade, religião, orientação sexual, estado civil, deficiência ou quaisquer outros motivos semelhantes previstos na lei ou, de outro modo, proibidos por lei.

Fins a que se destinam as presentes Políticas e Procedimentos

As Políticas e Procedimentos da ACN:

- (a) regem as atividades dos Empresários Independentes da ACN (ou “EIs”) nos mercados europeus da ACN;
- (b) fornecem orientações práticas importantes que ajudam o EI a dar início e a manter a sua Rede de Distribuição e indicam os processos que o EI deve seguir; e
- (c) fazem parte do Contrato do EI com a ACN e devem ser lidas em conjunto com a Inscrição e Contrato de Empresário Independente (ou “Contrato de EI”) e o Plano de Remuneração do País de Estabelecimento do EI. A ACN reserva-se o direito de alterar as presentes

Políticas e Procedimentos em qualquer momento.

O EI deverá ler este documento na íntegra, para compreender plenamente as Políticas e Procedimentos.

As presentes Políticas e Procedimentos contêm também informação específica ao país em causa, que suplementa os termos e condições gerais que se aplicam à Rede de Distribuição do EI. Caso haja diferenças entre os termos gerais e as regras suplementares, as regras suplementares prevalecerão. Caso tenha alguma questão sobre as presentes Políticas e Procedimentos, queira, por favor, contactar o seu Patrocinador, visitar o Escritório virtual da ACN em www.acn.com ou contactar o Serviço de Apoio ao Empresário da ACN.

A ACN pode, periodicamente, alterar e corrigir os termos destas Políticas e Procedimentos sem aviso prévio. As alterações entrarão em vigor imediatamente após terem sido publicadas no Escritório virtual.

1. DEFINIÇÕES

1.1 Nas presentes Políticas e Procedimentos:

“**ACN**”, “**nós**” ou “**nos**” significa a empresa ACN com a qual o EI celebrou o seu Contrato, bem como qualquer outro membro do grupo empresarial Grupo ACN. “**Grupo ACN**” significa todas as pessoas coletivas que estejam sob propriedade comum com a empresa ACN com a qual o EI celebrou o seu Contrato.

“**Ferramentas de Trabalho da ACN**” significa os materiais de formação e de marketing produzidos pela ACN ou por um Parceiro Comercial da ACN exclusivamente para a ACN e disponibilizados no âmbito da Quota Mensal de Apoio ao Negócio.

“**Parceiro Comercial da ACN**” é uma pessoa com a qual o Grupo ACN celebra um contrato para a prestação de Serviços da ACN, Ferramentas de Trabalho da ACN ou a Oportunidade da ACN. Os EIs não são Parceiros Comerciais da ACN.

“**Serviços da ACN**” significa serviços de telecomunicações, energia, segurança doméstica ou outros serviços oferecidos aos Clientes pela ACN ou por um Parceiro Comercial da ACN.

“**Oportunidade da ACN**” significa a oportunidade comercial proporcionada pela ACN para se promover e vender Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN.

“**Plano de Remuneração**” significa o plano de comissões e bónus específico do país, em vigor, através

do qual a ACN remunera o EI pela promoção bem-sucedida ou venda dos Serviços da ACN.

“**Cliente**” significa uma pessoa que compra Serviços da ACN. Os EIs são considerados Clientes quando compram Serviços da ACN para uso pessoal.

“**Contrato de Cliente**” significa um contrato entre um Cliente e a ACN ou um Parceiro Comercial da ACN, para a compra de Serviços da ACN.

“**AVD**” refere-se a uma Associação de Venda Direta. As AVDs são associações profissionais que representam o setor da venda direta. O “**Código AVD**” refere-se a um código de conduta estabelecido por uma AVD. Os Códigos AVD contêm regras que regem a venda direta e são vinculativas para a ACN e os EIs.

“**Rede de Distribuição**”, “**Atividade**” ou “**Posição**” significa a sua atividade comercial enquanto EI.

“**Linha Descendente**” significa:

- (a) todos os EIs diretamente patrocinados por si; e
- (b) todos os outros EIs patrocinados por essas pessoas. No seu conjunto, estes EIs constituem a sua equipa de vendas da ACN.

“**Data de Entrada em Vigor**” significa a data em que a ACN e o EI celebram a Inscrição e Contrato de Empresário Independente.

“**Regulamento Geral de Proteção de Dados**” significa o regulamento da União Europeia 2016/679.

“**País de Estabelecimento**” significa o país onde uma Rede de Distribuição está originalmente estabelecida.

“**Escritório virtual**” significa www.acn.com ou qualquer outro website fornecido pela ACN onde o EI poderá encontrar ferramentas de apoio e outros materiais que o ajudam a manter a sua Atividade ACN.

“**Quota Inicial de EI**” – consulte a definição na sua Inscrição e Contrato de Empresário Independente.

“**Empresário Independente**”, “**EI**” ou “**Você**” refere-se a uma pessoa – uma Pessoa Individual ou uma Entidade Comercial Autorizada – que estabeleceu uma Rede de Distribuição da ACN. Uma “**Pessoa Individual**” é uma pessoa singular e uma “**Entidade Comercial Autorizada**” (ou “**ECA**”) é uma pessoa coletiva, como uma sociedade de capitais ou de pessoas.

“**Propriedade Intelectual**” significa todas as marcas registadas, marcas de serviços, nomes comerciais, logótipos, materiais protegidos pelos direitos de autor, conhecimentos, documentação comercial, métodos de funcionamento, processos e sistemas e outros direitos de propriedade detidos por qualquer membro do

Grupo ACN.

“**Modelo de Formulário de Retratção e Instruções**” significa um modelo de formulário fornecido pela ACN que o EI pode fornecer aos seus Clientes ao vender Serviços da ACN.

“**Quota Mensal de Apoio ao Negócio**” – consulte a definição na sua Inscrição e Contrato de Empresário Independente.

“**Companheiro**” significa uma pessoa que vive em regime de união de facto ou parceria registada com um EI e é equiparada a cônjuge para efeitos legais, fiscais e outros efeitos. Para uma pessoa poder ser considerada Companheiro do EI, a relação entre ambos deve estar registada junto da autoridade pública competente do País de Estabelecimento do EI. Se o País de Estabelecimento do EI não permitir o registo desse tipo de relações em que não há casamento, o EI deve contactar o Serviço de Apoio ao Empresário da ACN para averiguar as opções que poderão estar disponíveis.

“**Loja Online**” significa um website pessoal de um EI, alojado e disponibilizado pela ACN, que o EI pode usar para promover os Serviços da ACN.

“**Quota Anual de Renovação**” – consulte a definição na sua Inscrição e Contrato de Empresário Independente.

“**Vigência**” significa:

- (a) o período que tem início na Data de Entrada em Vigor e termina 12 meses após a data em que o EI pagou a Quota Inicial de EI (a “**Vigência Inicial**”); ou
- (b) qualquer período de renovação de 12 meses (a “**Vigência de Renovação**”).

“**Patrocinador**” significa o EI sob cujo Número de Identificação na ACN o novo EI é registado na base de dados da ACN. Pode ser a pessoa que incorporou o novo EI na ACN ou um EI para o qual o novo EI é subsequentemente transferido.

“**Linha Ascendente**” significa:

- (a) o seu Patrocinador; e
- (b) todos os outros EIs acima do seu Patrocinador na mesma Equipa de Vendas da ACN.

2. ARRANQUE E MANUTENÇÃO DA REDE DE DISTRIBUIÇÃO

A sua relação com a ACN

- 2.1 Enquanto EI, tem o estatuto de trabalhador independente e por conta própria.
- 2.2 O EI:
- (a) não é empregado, sócio, agente nem representante legal da ACN;
 - (b) pode escolher os seus próprios meios, métodos e modo de trabalho e escolher o horário e o local das suas atividades, ficando apenas sujeito às obrigações do Contrato de EI e às presentes Políticas e Procedimentos; e
 - (c) não pode declarar expressa ou implicitamente a qualquer pessoa que é empregado da ACN e não pode declarar expressa ou implicitamente a um potencial EI que este vai ser empregado da ACN.
- 2.3 Em alguns países, é exigida à ACN a retenção de impostos e/ou contribuições sociais relativamente aos montantes pagos aos EIs e o pagamento desses montantes às autoridades governamentais.
- 2.4 Isto não implica a existência de uma relação empregador-empregado.

3. SER UM EMPRESÁRIO INDEPENDENTE

Requisitos para todos os Empresários Independentes

- 3.1 Uma pessoa pode tornar-se EI a título individual ou como Entidade Comercial Autorizada (“ECA”).
- 3.2 Para se tornar EI, terá de:
- (a) preencher a Inscrição e Contrato de Empresário Independente disponível em www.acn.com;
 - (b) pagar a Quota Inicial de EI e a Quota Mensal de Apoio ao Negócio;
 - (c) fornecer toda a informação e documentos adicionais exigidos pela ACN.
- 3.3 O Contrato deverá ser enviado pela pessoa que pretende tornar-se EI.
- 3.4 No caso de uma ECA, o Contrato deverá ser enviado pela pessoa autorizada a supervisionar as atividades da ECA (que designamos como “Contacto Principal”).

- 3.5 Para se candidatar como Pessoa Individual, a Pessoa Individual deverá:
- (a) ter no mínimo 18 anos de idade;
 - (b) residir legalmente no seu País de Estabelecimento; e
 - (c) estar autorizada a desenvolver a sua atividade como trabalhador independente no seu País de Estabelecimento.
- 3.6 Para se candidatar como ECA, a ECA deverá:
- (a) ter sido constituída segundo a legislação do país em que a Rede de Distribuição é estabelecida; e
 - (b) ter existência jurídica à data de envio do Contrato.
- 3.7 A Data de Entrada em Vigor da sua Rede de Distribuição é a data em que é notificado/a pela ACN da aceitação da Inscrição.
- 3.8 Caso a sua Inscrição esteja incompleta ou incorreta, a sua Rede de Distribuição será suspensa até que tenham sido recebidos todos os documentos e informação necessários por parte da ACN.

Quota Inicial de EI

- 3.9 Durante a Vigência Inicial, a obrigação financeira do EI perante a ACN é o pagamento da Quota Inicial de EI, a fim de ativar o estatuto de EI, e o pagamento da Quota Mensal de Apoio ao Negócio.
- 3.10 Ao efetuar o pagamento da Quota Inicial de EI, o EI receberá:
- (a) acesso à sua Loja Online individual e apoio constante, ao qual o EI poderá aceder, contactando o Serviço de Apoio ao Empresário; e
 - (b) acesso à Oportunidade Internacional da ACN, dado que o EI poderá promover e vender Serviços da ACN e promover a Oportunidade da ACN em qualquer país onde o Grupo ACN opere;
 - (c) uma gama completa de ferramentas de emissão de relatórios, que inclui a geração de relatórios sobre a linha descendente do EI e um painel com informações sobre a rede de distribuição do EI.

Requisitos adicionais para Entidades

Comerciais Autorizadas

- 3.11 Um EI pode operar uma Rede de Distribuição através do estabelecimento de uma ECA.
- 3.12 As ECAs variam consoante o país; contudo, a ACN geralmente autoriza que parcerias comerciais, empresas em nome individual e sociedades de responsabilidade limitada sejam EIs.
- 3.13 Empresas públicas e cotadas, associações e sociedades de capitais anónimos e organizações sem fins lucrativos não podem ser EIs.
- 3.14 Fica ao exclusivo critério da ACN a decisão sobre se um tipo específico de entidade jurídica pode tornar-se EI. Consulte a Informação Suplementar na cláusula 15, para mais informação sobre o seu país.
- 3.15 As ECAs devem cumprir as obrigações referidas nas cláusulas 3.1 a 3.6 e os requisitos apresentados nas cláusulas 3.19 a 3.25.
- 3.16 Um EI que converta o estatuto de uma Rede de Distribuição de Pessoa Individual para ECA terá de cumprir as obrigações adicionais no momento da conversão. Uma Rede de Distribuição nova ou convertida será suspensa até que estes requisitos sejam cumpridos.
- 3.17 Caso uma Rede de Distribuição seja detida por uma entidade jurídica que não seja uma ECA, a ACN poderá exigir que a Rede de Distribuição seja transferida para uma ECA sob pena de a ACN suspender ou cessar o contrato com a Rede de Distribuição.
- 3.18 As ECAs e os seus acionistas, beneficiários efetivos, diretores e sócios devem cumprir as regras relativas a redes de distribuição múltiplas e a Regra dos 100%, referidas nas cláusulas 3.76 a 3.78. Cada acionista, beneficiário efetivo, diretor e sócio de uma ECA é responsável, solidária e individualmente, perante a ACN pelas ações da ECA.

Requisitos para entidades legalmente constituídas

- 3.19 Uma ECA organizada sob a forma de entidade legalmente constituída (sociedade de responsabilidade limitada, parceria comercial, empresa em nome individual, etc.) deve fornecer no mínimo a seguinte informação e documentos ("**Documentação de Empresa**") à ACN:

- (a) cópias de (i) um extrato emitido pelo registo comercial e (ii) o acordo da parceria, os estatutos da empresa e a escritura notarial da empresa; o certificado de constituição ou outro documento aceitável para a ACN que comprove a existência da ECA;
 - (b) os nomes, moradas e quotas de todas as pessoas com um interesse legal ou participação igual ou superior a 5% na ECA; e
 - (c) os nomes e as moradas (morada, números de telefone e endereço de e-mail) do sócio geral ou diretores da ECA.
- 3.20 A ACN pode, ao seu critério exclusivo, solicitar informação ou documentos adicionais.
- 3.21 A ECA deve designar um dos seus sócios, diretores ou representantes como Contacto Principal para a Rede de Distribuição.
- 3.22 O Contacto Principal:
- (a) deve proceder ao envio da Inscrição e Contrato de Empresário Independente;
 - (b) confirma que a operação da Rede de Distribuição faz parte do âmbito da atividade comercial autorizada da ECA, conforme estabelecido na Documentação de Empresa da ECA que é aceitável ao abrigo da cláusula 3.19(a)(ii); e
 - (c) é responsável pela supervisão das atividades da ECA e por toda a comunicação com a ACN.
- 3.23 A ECA pode designar outros acionistas, sócios, diretores ou representantes como Outros Contactos.
- 3.24 O Contacto Principal e os Outros Contactos têm plena autoridade para agir em prol da Rede de Distribuição.
- 3.25 Uma ECA pode também designar pessoas que não são EIs e não têm direitos de propriedade na Rede de Distribuição como "**Contactos Autorizados**". Um Contacto Autorizado tem autoridade limitada para agir em nome da ECA e, em todo o caso, não pode:
- (a) alterar informação sobre a Rede de Distribuição (dados biográficos, dados bancários, senhas, etc.);
 - (b) cancelar, renovar ou cessar a Rede de Distribuição;
 - (c) transferir Clientes ou EIs da Linha

Descendente para ou a partir da conta do EI;

- (d) promover ou vender Serviços da ACN ou patrocinar novos EIs; ou
- (e) acrescentar ou alterar os Outros Contactos ou os Contactos Autorizados.

Disponibilização de informação

3.26 Um potencial EI deve assegurar que toda a informação enviada à ACN está correta e completa. Informação incorreta ou incompleta poderá levar à rejeição do Contrato ou à suspensão do mesmo até que a informação correta ou completa tenha sido disponibilizada.

3.27 O EI deverá:

- (a) manter a informação disponibilizada à ACN sobre a sua Rede de Distribuição atualizada; e
- (b) comunicar prontamente à ACN qualquer alteração na informação relativa ao nome, morada, número de telefone, endereço de e-mail ou conta bancária.

3.28 A maioria das alterações pode ser enviada por via eletrónica através do Escritório virtual ou por meio de contacto com o Serviço de Apoio ao Empresário.

Nomes da Rede de Distribuição; atribuição do Número de Identificação

3.29 No caso de se tratar de uma Pessoa Individual, a sua Rede de Distribuição deverá estar no seu nome pessoal.

3.30 Para as ECAs, o nome da sua Rede de Distribuição deverá constar da sua Documentação de Empresa. A ACN reserva-se o direito de rejeitar um nome de Rede de Distribuição por qualquer motivo.

3.31 Ao adquirir o estatuto de Empresário Independente, o EI recebe um número exclusivo designado “Número de Identificação”, que identifica a Rede de Distribuição do EI.

3.32 O EI deverá:

- (a) incentivar os seus Clientes a incluírem o seu Número de Identificação em todos os Contratos de Cliente; e
- (b) incluir o seu Número de Identificação em qualquer Contrato de EI do qual seja Patrocinador.

3.33 A não-indicação do seu Número de Identificação poderá resultar na não-obtenção de crédito por

compras de Clientes ou na não-inclusão de EIs na sua equipa de vendas.

Alterações de titularidade e dissolução das ECAs

3.34 As ECAs devem obter aprovação prévia da ACN relativamente a quaisquer mudanças na titularidade de participações iguais ou superiores a 20%.

3.35 Uma vez concluída a alteração, a ECA deve fornecer nova Documentação de Empresa à ACN.

3.36 Alterações na titularidade legal ou na propriedade efetiva de 50% ou mais são consideradas vendas, estando sujeitas aos requisitos das cláusulas 3.66 a 3.71.

3.37 Uma ECA só pode substituir um acionista, diretor, parceiro ou beneficiário que tiver saído por um novo acionista, diretor, parceiro ou beneficiário que não tenha estado associado a outro EI nos 12 meses anteriores.

3.38 A ECA deve apresentar nova Documentação de Empresa. O acionista, diretor, parceiro ou beneficiário que tiver saído pode criar uma nova Rede de Distribuição na condição de, no caso de a Rede de Distribuição ser formada no prazo de 12 meses após a saída, ser patrocinada pela ECA.

3.39 Em caso de dissolução de uma ECA com mais de um acionista ou parceiro, a Rede de Distribuição pode ser transferida para os restantes acionistas ou parceiros na condição de cumprir a Regra dos 100% abordada nas cláusulas 3.76 a 3.78 e desde que os cessionários cumpram os requisitos legais e profissionais estipulados na cláusula 3. Caso a transferência resulte numa violação da Regra dos 100%, deverá proceder-se à cessação de uma ou mais Redes de Distribuição.

Cônjuges/Companheiros como EIs

3.40 Cônjuges e Companheiros podem aderir à ACN como EIs e desenvolver a sua atividade na mesma Rede de Distribuição ou em Redes de Distribuição separadas (**Nota:** em França e em Itália, exigem-se Redes de Distribuição separadas por razões legais e fiscais.).

3.41 Se Cônjuges ou Companheiros desenvolverem a sua atividade na mesma Rede de Distribuição, ambos os nomes devem estar indicados na Rede de Distribuição.

- 3.42 Se Cônjuges ou Companheiros desenvolverem a sua atividade em Redes de Distribuição separadas, um dos elementos terá de ser Patrocinador do outro.
- 3.43 A ACN pode exigir a transferência de uma Rede de Distribuição para assegurar o cumprimento destes requisitos.
- 3.44 Se Els com Redes de Distribuição separadas se tornarem Cônjuges ou Companheiros, um dos Els terá de vender ou cessar a sua Rede de Distribuição e:
- (a) ser acrescentado à Rede de Distribuição do outro EI; ou
 - (b) abrir uma nova Rede de Distribuição sob o patrocínio da Rede de Distribuição do outro EI.
- 3.45 A venda de uma Rede de Distribuição está sujeita aos requisitos das cláusulas 3.66 a 3.71. Os Clientes e a Linha Descendente continuam na Rede de Distribuição vendida ou cessada.
- 3.46 A ACN pode, à sua absoluta discricão, cessar a Rede de Distribuição mais recente se os Els não cumprirem a cláusula 3.45.
- 3.47 Em caso de divórcio ou fim de uma União de Facto, os Els devem informar a ACN sobre o efeito de tal ocorrência na/s Rede/s de Distribuição, através do envio de uma declaração escrita e assinada por ambos os Els ou de uma decisão de um tribunal.
- 3.48 Em caso de litígio entre Els relativamente à propriedade de uma Rede de Distribuição, a ACN pode suspender a Rede de Distribuição enquanto é aguardada a resolução do litígio.
- 3.49 Caso uma Rede de Distribuição conjunta seja cancelada, não renovada ou cessada, nenhuma das partes poderá dar início a uma nova Rede de Distribuição durante 12 meses.
- 3.50 A parte com autorização para agir pela Rede de Distribuição pode solicitar a reativação da Rede de Distribuição original (decisão que ficará ao critério da ACN) na condição de cumprir os requisitos legais e profissionais estipulados na cláusula 3.

Responsabilidade pelas despesas

- 3.51 Um EI desenvolve a sua atividade por conta própria e é o único responsável por todas as despesas, dívidas e responsabilidades incorridas relativamente à sua Rede de Distribuição.

- 3.52 Tais despesas podem incluir, mas não se limitam a, licenças e autorizações de que o EI possa necessitar para desenvolver uma atividade; honorários por aconselhamento jurídico, fiscal ou de outra natureza; seguros; aluguer de um escritório, equipamento e despesas; deslocações, alimentação, despesas de representação e alojamento; e despesas associadas à comercialização ou apresentação dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN a potenciais Clientes e Els.

Renovação da sua Rede de Distribuição

- 3.53 A Vigência Inicial de uma Rede de Distribuição de um EI é de 12 meses a partir da Data de Entrada em Vigor.
- 3.54 Caso um EI pretenda continuar a atividade da sua Rede de Distribuição, deverá apresentar um pedido de renovação (disponível no Escritório virtual) e pagar a Quota Anual de Renovação.
- 3.55 A ACN reserva-se o direito de rejeitar um pedido de renovação, ao seu exclusivo critério.
- 3.56 A renovação constituirá um novo Contrato entre o EI e a ACN sujeito aos termos e condições mais recentes da ACN.
- 3.57 A Vigência de Renovação é de 12 meses a partir de:
- (a) a data de expiração da Vigência Inicial ou de Renovação; ou
 - (b) a data em que a Quota Anual de Renovação é paga, se a Rede de Distribuição for renovada 30 dias após a expiração da Vigência Inicial ou de Renovação.
- 3.58 Um EI que não pague a Quota Anual de Renovação até à data de expiração da Vigência Inicial ou de Renovação (a “**Data de Renovação**”) abdica do seu direito a qualificações e remuneração para o período entre a Data de Renovação e a data em que a Quota Anual de Renovação é paga.
- 3.59 Caso a Rede de Distribuição não seja renovada no prazo de 12 meses da Data de Renovação, a Rede de Distribuição será desativada e o EI terá de formar uma nova Rede de Distribuição.

Cessação da sua Rede de Distribuição

- 3.60 Poderá cessar a sua Rede de Distribuição a qualquer momento, mediante aviso escrito enviado à ACN com 14 dias de antecedência.

- 3.61 Ao cessar a sua Rede de Distribuição, fica dispensado/a das suas obrigações enquanto EI e renuncia a todos os direitos de EI, incluindo o direito ao pagamento de remunerações ganhas mas não pagas.
- 3.62 Se cessar a atividade da sua Rede de Distribuição no prazo de 14 dias após a celebração do seu Contrato de EI:
- (a) receberá um reembolso total da sua Quota Inicial de EI e da Quota Mensal de Apoio ao Negócio.

Restabelecimento de uma Rede de Distribuição caducada

- 3.63 Um antigo EI que volte a aderir à ACN no prazo de 12 meses após o cancelamento, a não-renovação ou a cessação da sua Rede de Distribuição só poderá fazê-lo sob o mesmo Patrocinador (ou, no caso de o Patrocinador inicial já não ser EI, o primeiro EI ativo na Linha Ascendente).
- 3.64 Se o EI tiver sido transferido para um novo Patrocinador como descrito nas cláusulas 11.19 a 11.25, o EI deverá:
- (a) restabelecer a sua Rede de Distribuição sob o Patrocinador para o qual foi transferido; e
- (b) celebrar um novo Contrato de EI e pagar novamente a Quota Inicial de EI e a Quota Mensal de Apoio ao Negócio.

Vendas de Redes de Distribuição

- 3.65 A venda de uma Rede de Distribuição tem de ser aprovada pela ACN.
- 3.66 Para solicitar aprovação, o EI deve enviar um pedido por escrito à ACN indicando os nomes, moradas e dados de contacto do vendedor e do comprador, bem como uma descrição do montante a pagar.
- 3.67 Após receção de um pedido de venda nos termos da cláusula 3.67, a ACN enviará ao EI a documentação necessária que deve ser preenchida pelo vendedor e pelo comprador.
- 3.68 Um potencial comprador tem de cumprir os requisitos das cláusulas 3.1 a 3.39, incluindo os requisitos legais e profissionais aplicáveis estipulados na cláusula 3, e não poderá ter sido EI da ACN anteriormente.
- 3.69 A ACN reserva-se o direito de rejeitar uma proposta de venda por qualquer motivo.

- 3.70 Será cobrada uma taxa de processamento ao EI que vender a Rede de Distribuição, caso a venda seja aprovada.

Morte ou incapacidade de um Empresário Independente

- 3.71 Em caso de morte ou incapacidade de um EI, os direitos sobre a Rede de Distribuição podem ser transferidos para o sucessor designado do EI a título permanente ou temporário.
- 3.72 Pode ser solicitada ao sucessor a celebração de um novo Contrato de EI (**Nota:** em Itália e na Polónia, o sucessor receberá também um novo cartão identificativo). Caso o sucessor tenha menos de 18 anos de idade, a Rede de Distribuição pode, mediante autorização escrita da ACN, ser operada por um administrador até que o sucessor atinja os 18 anos de idade.
- 3.73 Em caso de transferência temporária de uma Rede de Distribuição devido a incapacidade, a responsabilidade da Rede de Distribuição será devolvida ao EI logo que tenha sido comunicado à ACN o fim da incapacidade.
- 3.74 Em caso de morte ou incapacidade de um EI, e se este não tiver designado sucessor, a Rede de Distribuição será suspensa até que a ACN receba uma ordem do tribunal ou outro aviso informando a ACN da alienação da Rede de Distribuição.

Múltiplas Redes de Distribuição e a Regra dos 100%

- 3.75 Uma Pessoa Individual ou uma ECA pode ser proprietária, gerir ou participar em uma (1) Rede de Distribuição em qualquer momento, exceto conforme previsto nas presentes Políticas e Procedimentos e mediante aprovação prévia por escrito por parte da ACN.
- 3.76 Para além disso:
- (a) uma pessoa só pode figurar como Contacto Principal de uma Rede de Distribuição uma vez;
- (b) uma conta bancária utilizada para o pagamento de remunerações a um EI só pode ser utilizada para uma única Rede de Distribuição ou Redes de Distribuição separadas em caso de Cônjuges ou Companheiros;
- (c) uma pessoa não pode enviar um Contrato de EI, nem estar envolvida na Rede de

- Distribuição de outro EI, se tiver uma Rede de Distribuição em funcionamento ou tiver sido proprietária, tiver gerido ou tiver participado noutra Rede de Distribuição nos últimos 12 meses; e
- (d) uma pessoa que deixe de trabalhar numa ECA pode abrir uma nova Rede de Distribuição apenas depois de decorridos 12 meses desde a saída da ECA ou se a nova Rede de Distribuição for patrocinada diretamente pela ECA.

3.77 Caso a ACN autorize uma pessoa a participar em mais do que uma (1) Rede de Distribuição, o interesse combinado dessa pessoa em todas as Redes de Distribuição não pode exceder 100% e todas as Redes de Distribuição em que essa pessoa detém um interesse têm de pertencer obrigatoriamente à mesma equipa de vendas e ser diretamente Patrocinadoras umas das outras.

4. OBRIGAÇÕES DO EMPRESÁRIO INDEPENDENTE

Conduta ética e conformidade com a lei – obrigações gerais

- 4.1 A ACN desenvolve a sua atividade de forma aberta, ética e confiável, esperando a mesma conduta da parte dos seus EIs.
- 4.2 Os EIs devem respeitar os mais elevados padrões de ética na sua interação com Clientes, outros EIs e com a ACN.
- 4.3 Os EIs devem seguir a letra e o espírito destas Políticas e Procedimentos.
- 4.4 Apresentamos seguidamente uma lista não-exaustiva de ações que a ACN considera pouco éticas:
- (a) prestar informações falsas ou falsificar uma assinatura em qualquer documento enviado à ACN – isto inclui assinaturas eletrónicas em qualquer portal do cliente da ACN, bem como em Contratos em linha;
- (b) incentivar um Cliente a comprar Serviços da ACN sabendo ou tendo razões para saber que o Cliente não tenciona concluir a compra;
- (c) enviar um Contrato de Cliente ou um

- Contrato de EI sem o conhecimento ou o consentimento do Cliente ou EI;
- (d) solicitar Serviços da ACN utilizando o Número de Identificação de outro EI sem o conhecimento e o consentimento desse EI;
- (e) apresentar a Oportunidade da ACN como uma oportunidade que não garante a igualdade de tratamento dos indivíduos, independentemente da sua origem étnica, orientação sexual, sexo, nacionalidade, convicções políticas ou religião;
- (f) discutir, oferecer ou promover os Serviços da ACN, a Oportunidade da ACN ou a ACN, os seus funcionários e EIs em geral, juntamente com qualquer outro indivíduo ou organização religiosa, espiritual ou política, insinuando a existência de uma associação comercial ou social entre a ACN e o indivíduo ou organização;
- (g) fazer afirmações ou declarações falsas, exageradas ou enganosas a um Cliente ou EI atual ou potencial relativamente a Serviços da ACN ou à Oportunidade da ACN;
- (h) fazer vendas agressivas ou tirar partido de pessoas que possam ser vulneráveis, como é o caso de idosos ou pessoas com deficiência;
- (i) qualquer ação que tente obter vantagem indevida do Plano de Remuneração da ACN;
- (j) pressionar outros Clientes ou EIs a fazerem compras indesejadas de Serviços da ACN; e
- (k) fazer qualquer afirmação que assedie, ameace, insulte ou intimide a ACN, os seus empregados, serviços, Parceiros Comerciais da ACN, ou outros EIs;

Cumprimento das leis e regulamentos

- 4.5 A venda direta está sujeita a leis, regulamentos e códigos setoriais que são diferentes e, muitas vezes, mais restritivos do que os que se aplicam a outros setores.
- 4.6 Acresce que, os serviços de telecomunicações, energia e os outros serviços da ACN estão sujeitos a regulamentação por parte da União Europeia e de cada Estado-Membro.

- 4.7 Enquanto EI, tem obrigatoriamente de operar a sua Rede de Distribuição em conformidade com todas as leis, regulamentos e Códigos AVD aplicáveis.
- 4.8 Poderá encontrar informação sobre as leis aplicáveis e sobre a forma de cumprir as mesmas no Escritório virtual e na informação específica a cada país fornecida como parte das presentes Políticas e Procedimentos. Caso haja diferenças entre os termos gerais e as regras suplementares específicas de cada país, as regras suplementares prevalecerão.
- 4.9 Uma vez que as leis e regulamentos mudam frequentemente, a ACN não pode garantir que a informação prestada esteja atual e correta. Caber-lhe-á a si manter-se devidamente informado/a de todas e quaisquer alterações às leis e regulamentos aplicáveis à sua Rede de Distribuição da ACN.
- 4.10 Cabe-lhe a si compreender e respeitar todas as leis e regulamentos europeus, nacionais e locais, bem como todos os Códigos AVD que se aplicam à sua Rede de Distribuição. Esta obrigação inclui:
- (a) cumprimento de todas as leis, regulamentos e Códigos AVD aplicáveis que digam respeito à promoção e venda de Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN, incluindo leis de proteção do consumidor e requisitos de privacidade aplicáveis, códigos de conduta da Associação Europeia de Venda Direta (Seldia) e as AVDs dos países em que desenvolva a atividade da sua Rede de Distribuição;
 - (b) obtenção das autorizações, alvarás ou registos necessários à operação da sua Rede de Distribuição. Por exemplo, alguns países exigem que os EIs Individuais estejam registados como empresários ou trabalhadores por conta própria, ou que estejam inscritos nas finanças, na segurança social e noutras entidades oficiais;
 - (c) subscrição dos seguros exigidos relativamente à operação da sua Rede de Distribuição;
 - (d) manutenção de todos os registos, como formulários de encomenda, recibos e faturas, exigidos relativamente à operação da sua Rede de Distribuição; e
- (e) realização de todos os registos, notificações, declarações e pagamentos necessários para garantir o apuramento e o correspondente pagamento de impostos, incluindo imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas e singulares, impostos nacionais ou locais sobre a atividade, impostos sobre o valor acrescentado, taxas governamentais e contribuições sociais (tais como Segurança Social e pensões).
- 4.11 A ACN pode solicitar ao EI a apresentação de documentos e informação que comprovem que o EI está a cumprir estes requisitos.
- 4.12 A ACN também coopera com os pedidos das autoridades governamentais e fiscais no que diz respeito ao cumprimento por parte dos EIs das leis e regulamentos aplicáveis.

Questões fiscais

- 4.13 Enquanto EI, é responsável pelo cumprimento da legislação fiscal do seu País de Estabelecimento e de qualquer país em que desenvolva a sua atividade.
- 4.14 Enquanto trabalhador por conta própria, poder-lhe-á ser pedido que faça pagamentos periódicos do imposto sobre os rendimentos ou sobre o trabalho por conta própria, ou ainda contribuições sociais com base nos montantes que lhe forem pagos pela ACN.
- 4.15 Salvo se for exigida à ACN a retenção e o envio destes impostos e contribuições em seu nome, o cálculo e pagamento desses montantes são da sua exclusiva responsabilidade. A ACN não será responsável por esses pagamentos nem por quaisquer coimas, multas ou juros de mora sobre montantes pagos fora de prazo ou não pagos.
- 4.16 Um EI que utilize uma ECA pode estar sujeito a obrigações diferentes ou adicionais. Incumbe-lhe a si, enquanto EI, a obrigação de compreender as obrigações fiscais aplicáveis à sua Rede de Distribuição.
- 4.17 Caso venda Serviços da ACN diretamente a Clientes, poderá ser obrigado/a a cobrar o Imposto sobre o Valor Acrescentado aplicável sobre essas vendas e a enviar esses montantes às autoridades fiscais competentes. O EI é o responsável exclusivo pelo cálculo e cobrança do

IVA aos Clientes sobre essas vendas, pela apresentação de quaisquer formulários exigidos às autoridades fiscais nacionais e ainda pelo pagamento do IVA a essas autoridades.

- 4.18 A ACN não pode dar aconselhamento fiscal individual aos Els. Quaisquer perguntas relacionadas com questões fiscais devem ser encaminhadas para o seu consultor fiscal.

Operações fora do seu País de Estabelecimento

- 4.19 Uma das principais vantagens da Oportunidade da ACN consiste na possibilidade de operar a sua Rede de Distribuição em todos os países onde o Grupo ACN desenvolve atividades.
- 4.20 Cada EI tem o direito não-exclusivo de promover Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN em qualquer país onde a ACN desenvolva atividades, estando sujeito às cláusulas 4.21 e 4.22.
- 4.21 Alguns Serviços da ACN podem destinar-se a vendas apenas em países específicos.
- 4.22 As restrições às vendas estarão indicadas no Escritório virtual. É proibido promover ou vender Serviços da ACN em qualquer país onde não esteja autorizada a venda dos mesmos.
- 4.23 O EI não poderá promover ou vender Serviços da ACN ou a Oportunidade da ACN em países onde a ACN não tenha atividade.
- 4.24 Os países onde a ACN tem atividade estão identificados no Escritório virtual.
- 4.25 As leis, regulamentos e os Códigos AVD aplicáveis à promoção dos Serviços da ACN e Oportunidade da ACN variam entre países.
- 4.26 Um EI que desenvolva a atividade da sua Rede de Distribuição fora do seu País de Estabelecimento é responsável por compreender e cumprir todas as leis, regulamentos e Códigos AVD aplicáveis nesses países.

5. PROMOÇÃO E VENDA DOS SERVIÇOS DA ACN E DA OPORTUNIDADE DA ACN

- 5.1 A aquisição de Clientes é essencial para o sucesso na ACN.
- 5.2 **Os ganhos do EI da ACN assentam unicamente na venda bem-sucedida de serviços a clientes e no consumo desses serviços. Ao operar o seu negócio da ACN, o EI incorrerá em despesas, tais como a Quota Inicial de EI, a Quota Mensal de Apoio ao Negócio e a Quota Anual de**

Renovação, bem como outros custos operacionais eventuais. Tal como em qualquer outro negócio, na ACN, os ganhos e o sucesso não são garantidos e dependem, sobretudo, do empenho, da persistência e dos esforços do EI. O EI pode não ganhar dinheiro e pode perder dinheiro.

- 5.3 **A ACN reserva-se o direito de rever e reaver todos e quaisquer BACs, bónus, comissões e qualificações, caso o Cliente não faça uma utilização aceitável do Serviço ou caso o Cliente cancele o Serviço nos primeiros 90 dias.**
- 5.4 É essencial que os Els apresentem os Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN de uma forma clara e completa aos potenciais Clientes e Els, para que estes possam tomar uma decisão fundamentada sobre se devem comprar Serviços da ACN ou aderir à ACN como EI.
- 5.5 **Os Els não devem afirmar nem dar a entender a potenciais Els que é necessária a compra de Serviços da ACN para uso pessoal.**
- 5.6 Os Els que decidam efetivamente comprar Serviços da ACN fazem-no de acordo com os mesmos termos e condições aplicáveis a outros Clientes.

Geral

- 5.7 O marketing de rede é um método de vendas com provas dadas que é apreciado tanto pelos consumidores, devido ao seu “toque pessoal”, como pelos vendedores diretos, devido à oportunidade de se poder estabelecer um negócio e gerar rendimentos.
- 5.8 As táticas de vendas agressivas ou pouco éticas praticadas por um pequeno número de empresas e indivíduos fizeram com que as autoridades governamentais impusessem uma série de exigências às empresas de venda direta e aos Els para assegurar a proteção dos consumidores.
- 5.9 Acresce que, a Seldia e as AVDs nacionais implementaram Códigos de Conduta para as empresas de venda direta e vendedores diretos que têm de ser seguidos por todos os Els.
- 5.10 Essas leis e Códigos AVD são geralmente fáceis de seguir. Para o fazer, os Els devem cumprir as seguintes práticas:
- (a) a partir do seu primeiro contacto com um potencial Cliente ou EI, o EI tem de se identificar como EI da ACN (**Nota:** em Itália

- e na Polónia, isto inclui a apresentação ao Cliente ou ao EI do cartão identificativo emitido pela ACN) e explicar a razão pela qual está a contactar o potencial Cliente ou EI;
- (b) o EI informará o potencial Cliente ou EI de que a ACN é membro da Seldia ou da AVD nacional (a lista das AVDs de que a ACN é membro está disponível no Escritório virtual);
- (c) caso um potencial Cliente ou EI esteja a ser convidado para participar num evento de vendas ou formação, o EI deverá revelar a finalidade do evento e identificar o anfitrião;
- (d) ao apresentar a Oportunidade da ACN, o EI não dará a impressão de que a Oportunidade da ACN se relaciona com uma oportunidade de emprego, não dará a entender que o convite é para um “evento social” e não disfarçará o convite de “estudo de mercado”;
- (e) o EI não promoverá a Oportunidade da ACN como uma relação comercial com uma pessoa individual ou coletiva diferente da ACN;
- (f) o EI informará os potenciais EIs de que existem requisitos legais e obrigações para se desenvolver a Rede de Distribuição da ACN;
- (g) o EI não deverá afirmar que os EIs têm o direito exclusivo de promover ou vender os Serviços da ACN numa determinada área geográfica;
- (h) o EI não deverá dar a entender que se pode construir uma Rede de Distribuição da ACN de sucesso, adotando-se o modelo de “clube de compras grossistas” (“cadeia de Santo António”) ou outra estrutura na qual os únicos serviços que são comprados e vendidos são os que são transferidos para outros EIs;
- (i) o EI fornecerá informações completas, verdadeiras e claras sobre a ACN, os termos, condições e preços dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN e sobre o serviço de pós-vendas da ACN;
- (j) o EI não utilizará práticas comerciais falsas, enganosas ou desleais nem fará declarações falsas, exageradas ou enganosas acerca dos Serviços da ACN ou da Oportunidade da ACN;
- (k) o EI só fará declarações acerca dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN que constem dos materiais oficiais da ACN ou estejam autorizadas pela ACN;
- (l) o EI informará os potenciais Clientes ou EIs do direito destes de retratação de um Contrato de EI ou de um Contrato de Cliente (conforme descrito nos termos e condições do Contrato de EI ou do Contrato de Cliente);
- (m) o EI informará sobre os procedimentos de resolução de reclamações da ACN;
- (n) o EI informará da existência de Códigos AVD que vinculam o EI e a ACN;
- (o) o EI fornecerá aos Clientes e aos novos EIs acesso a ou cópias de quaisquer documentos, incluindo o Contrato de EI ou o Contrato de Cliente, termos e condições, preços e uma fatura; e
- (p) o EI terá cuidados acrescidos quando lidar com pessoas potencialmente vulneráveis (tais como idosos ou pessoas com deficiência).
- 5.11 Os EIs garantirão aos potenciais Clientes a oportunidade de, antes de se enviar o pedido, lerem os termos e condições e as listas de preços dos Serviços da ACN que pretendam adquirir.
- 5.12 Se o Cliente solicitar um Serviço da ACN diretamente através do EI, o EI deverá fornecer os seguintes documentos e informações ao Cliente no ato de compra:
- (a) uma cópia escrita do Contrato de Cliente (caso se aplique) e/ou os termos e condições e os preços; e
- (b) o Modelo de Formulário de Retratação e Instruções.
- 5.13 Os EIs informarão tais Clientes do seu direito de revogação das suas compras de Serviços da ACN.
- 5.14 A pedido, o EI fornecerá aos Clientes uma cópia do Código de Conduta AVD que se aplica ao seu País de Estabelecimento. No Escritório virtual, estão disponíveis cópias desses documentos. Quando as compras são efetuadas através da Loja Online de um EI, toda a informação e documentos necessários serão fornecidos diretamente ao Cliente pela ACN.

- 5.15 Os Els assegurarão que os potenciais Els têm a oportunidade de ler o Contrato de EI, incluindo os termos e condições, as presentes Políticas e Procedimentos e o Plano de Remuneração, antes de enviarem a Inscrição.

6. PROMOÇÃO DOS SERVIÇOS DA ACN

Preenchimento e envio dos Contratos de Cliente

- 6.1 Para adquirir Serviços da ACN, o Cliente tem de enviar um Contrato de Cliente preenchido e assinado à ACN ou completar o processo de compra em linha.
- 6.2 Os Els têm de fornecer aos Clientes uma cópia dos Contratos de Cliente ou os processos de compra em linha disponibilizados pela ACN e pelos Parceiros Comerciais da ACN. Além disso, os Els devem fornecer os termos e condições e listas de preços aplicáveis, bem como qualquer informação relevante para a compra. Os pedidos dos Clientes que forem enviados de qualquer outra forma poderão ser rejeitados.
- 6.3 O Cliente deve preencher pessoalmente o seu Contrato de Cliente.
- 6.4 Os Els poderão ajudar os Clientes a preencher Contratos de Cliente e poderão enviar os Contratos de Cliente preenchidos à ACN a pedido expresso do Cliente.

Aceitação de Clientes e Data de Entrada em Vigor dos Contratos de Cliente

- 6.5 A ACN e os Parceiros Comerciais da ACN têm poder de decisão absoluto para aceitar ou rejeitar um Contrato de Cliente.
- 6.6 A ACN não pode ser responsabilizada pelos Els pelos Clientes rejeitados.
- 6.7 Para efeitos da determinação das qualificações e remuneração previstas no Plano de Remuneração, a data e a hora em que um Contrato de Cliente é processado pela ACN constituirá a data de entrada em vigor do Contrato de Cliente.
- 6.8 Para garantir a atribuição atempada de crédito devido por compra de Serviços da ACN, a ACN tem de receber o Contrato de Cliente o mais tardar até às 14h00 (hora da Europa Central) do último dia útil do mês.
- 6.9 Se o último dia do mês coincidir com um sábado, domingo ou com um feriado bancário, o dia útil

anterior será considerado o último dia útil do mês.

7. CANAIS DE VENDA A RETALHO PROIBIDOS

- 7.1 Os Els só podem promover e vender Serviços da ACN utilizando técnicas de marketing de rede.
- 7.2 A promoção de Serviços da ACN através dos canais de vendas abaixo indicados será permitida somente mediante a autorização prévia por escrito da ACN:
- (a) lojas de retalho;
 - (b) feiras comerciais, eventos desportivos, eventos da comunidade, mercados de artigos em 2.ª mão, encontros de trocas ou eventos similares; e
 - (c) vendas pela Internet (exceto na Loja Online do EI). Isto inclui, mas não se limita a, vendas através de mercados em linha ou websites de leilões (como o eBay e a Amazon), redes sociais (como o Facebook, o Twitter, o Instagram e o YouTube), fóruns em linha, quadros de mensagens, blogues, wikis e podcasts. Os Els podem promover as suas Redes de Distribuição da ACN através da Internet na condição de o fazerem de acordo com a cláusula 10 das presentes Políticas e Procedimentos.

8. PRÁTICAS PROIBIDAS

Fornecimento de informações e Contratos de Cliente falsos

- 8.1 Um EI que incentive ou autorize um Cliente a fornecer informações falsas ou incompletas à ACN ficará sujeito às sanções previstas nos termos das presentes Políticas e Procedimentos.
- 8.2 Quaisquer remunerações ou qualificações ganhas por um EI ou pela Linha Ascendente do EI como resultado de um Contrato de Cliente falso ou informações falsas sobre um Cliente poderão ser objeto de revogação.

Orientação para Clientes vulneráveis ou de alto risco

- 8.3 Os Els não podem promover nem vender Serviços da ACN a pessoas:
- (a) de idade inferior a 18 anos; ou
 - (b) cuja condição física, mental ou emocional as torne incapazes de compreender os

termos, condições e preços dos Serviços da ACN ou da Oportunidade da ACN ou as torne suscetíveis a pressões para efetuarem compras.

- 8.4 O EI é responsável por garantir que os Clientes que não sejam fluentes na/s língua/s oficial/is do país do Cliente compreendem na íntegra os termos, condições e preços dos Serviços da ACN ou da Oportunidade da ACN.
- 8.5 No caso de se constatar que um EI procura Clientes cujos serviços foram cancelados por outro fornecedor de serviço devido a falta ou atraso no pagamento, ou tem um nível de dívidas incobráveis acima da média entre os seus Clientes, e que não toma medidas razoáveis para resolver essa situação a pedido da ACN, esse EI poderá ficar sujeito às sanções previstas nos termos das presentes Políticas e Procedimentos.

Mudança de fornecedor de serviço do Cliente sem autorização (transferência fraudulenta)

- 8.6 Qualquer prática que resulte na alteração do fornecedor de serviço de telecomunicações ou de energia de uma pessoa sem o seu conhecimento ou consentimento é designada “transferência fraudulenta”.
- 8.7 **A transferência fraudulenta é ilegal e constitui uma violação das presentes Políticas e Procedimentos.**
- 8.8 A ACN tem tolerância zero relativamente à transferência fraudulenta, pelo que um só incidente desta natureza poderá resultar na cessação da Rede de Distribuição do EI.
- 8.9 Os Clientes adquiridos como resultado de uma transferência fraudulenta serão retirados da Lista de Clientes Pessoais do EI e qualquer remuneração ou qualificações ganhas por esse EI e pela sua Linha Ascendente serão revogadas.
- 8.10 Para além da cláusula 8.9, a transferência fraudulenta constitui um crime em muitos países e a ACN colabora com as autoridades policiais e judiciais que investigam estas questões.
- 8.11 Para evitarem fazer transferências fraudulentas, os EIs devem:
- (a) fornecer sempre informação completa e correta sobre os Serviços da ACN aos potenciais Clientes;
 - (b) confirmar que o Cliente potencial compreende que o envio de um Contrato

de Cliente relativamente a Serviços da ACN implicará a transferência do seu serviço do respetivo fornecedor de telecomunicações ou energia para a ACN ou para o Parceiro Comercial competente da ACN;

- (c) confirmar que a pessoa que envia o Contrato de Cliente tem autoridade para mudar de fornecedor de serviço do Cliente. Para os clientes particulares, a melhor forma de o fazer é pedindo para ver uma cópia da fatura de eletricidade ou de telefone atual do Cliente. Para os clientes empresa, os EIs devem certificar-se de que a pessoa que envia o pedido está legalmente autorizada a representar a empresa; e
- (d) conferir periodicamente a sua Lista de Clientes Pessoais. A Lista de Clientes Pessoais apresenta todos os Clientes adquiridos pelo EI e constitui a base das posições de mérito e da remuneração em conformidade com o Plano de Remuneração e está disponível em linha no Escritório virtual. Compete ao EI a responsabilidade de assegurar que a sua Lista de Clientes Pessoais está correta. Caso um EI suspeite que um Cliente que aparece na sua Lista de Clientes Pessoais não foi adquirido por ele, o EI deverá contactar de imediato o Serviço de Apoio ao Empresário da ACN.

Aquisição pessoal de Clientes e acumulação fraudulenta de clientes

- 8.12 Cada Empresário Independente terá de adquirir Clientes pessoalmente e concluir vendas com Clientes para se qualificar relativamente às posições de mérito e à remuneração em conformidade com o Plano de Remuneração.
- 8.13 “Acumulação fraudulenta de clientes” significa pôr o nome ou o Número de Identificação num Contrato de Cliente quando não tiver sido o EI a adquirir pessoalmente o Cliente.
- 8.14 **A acumulação fraudulenta de clientes constitui uma violação destas Políticas e Procedimentos e é considerada uma tentativa de manipulação do Plano de Remuneração. Além disso, viola as leis de defesa do consumidor de muitos países.**

- 8.15 A ACN tem tolerância zero relativamente à acumulação fraudulenta de clientes, pelo que um só incidente desta natureza poderá resultar na cessação da Rede de Distribuição do EI.
- 8.16 Os Clientes que tiverem sido objeto de acumulação fraudulenta serão retirados ao EI ao qual estão afetados e qualquer remuneração ou qualificação ganha pelo EI e pela sua Linha Ascendente será revogada.
- 8.17 Para evitar a acumulação fraudulenta de clientes, o EI deve:
- certificar-se de que os Clientes utilizam o seu nome e Número de Identificação ao procederem ao envio de um Contrato de Cliente;
 - não autorizar nem incentivar os Clientes a utilizarem o nome ou o Número de Identificação de outro EI num Contrato de Cliente, salvo se o EI tiver estado pessoalmente envolvido na venda ao Cliente;
 - nunca “comprar” nem “vender” um Cliente a outro Empresário Independente, incluindo o seu Patrocinador; e
 - conferir periodicamente a sua Lista de Clientes Pessoais.

9. TARIFAS, TERMOS E CONDIÇÕES DOS SERVIÇOS DA ACN

Geral

- 9.1 A ACN procura estabelecer tarifas, termos e condições para os Serviços da ACN que sejam competitivos relativamente aos outros fornecedores nos países onde a ACN desenvolve a sua atividade.
- 9.2 As tarifas, termos e condições dos serviços oferecidos pelos Parceiros Comerciais da ACN são definidos por esses parceiros.
- 9.3 Os EIs têm a obrigação de promover os Serviços da ACN em conformidade com as tarifas, termos e condições estabelecidos pela ACN ou pelos Parceiros Comerciais da ACN.
- 9.4 Os EIs têm de fornecer aos Clientes informação completa e correta sobre os Serviços da ACN e estão proibidos de dar informações falsas ou exagerar as tarifas, termos e condições de qualquer Serviço da ACN.
- 9.5 Os EIs estão especificamente proibidos de dizer ou dar a entender aos potenciais Clientes que a ACN é o fornecedor com o preço mais baixo ou que os Clientes vão conseguir poupar se comprarem Serviços da ACN.
- 9.6 A ACN e os Parceiros Comerciais da ACN podem alterar as tarifas e os termos e condições de qualquer Serviço da ACN, e podem descontinuar a oferta ou venda de qualquer Serviço da ACN, em qualquer momento, sem qualquer responsabilidade ou obrigação para com os EIs.
- 9.7 Os EIs são responsáveis por promover os Serviços da ACN apenas segundo as tarifas, termos e condições mais atuais.

Contacto com os Parceiros Comerciais da ACN

- 9.8 A manutenção de boas relações com os Parceiros Comerciais da ACN é crucial para a capacidade da ACN de fornecer serviços de qualidade.
- 9.9 Os EIs não devem contactar os Parceiros Comerciais da ACN, qualquer que seja o motivo.
- 9.10 As perguntas dos EIs relativamente aos serviços fornecidos pelos Parceiros Comerciais da ACN têm de ser enviadas à ACN.
- 9.11 As perguntas dos Clientes têm de ser enviadas para a linha dedicada de apoio ao cliente do Parceiro Comercial da ACN.
- 9.12 Qualquer violação destas regras poderá resultar na adoção de medidas disciplinares em conformidade com as presentes Políticas e Procedimentos.

10. MARKETING E PUBLICIDADE

Filosofia da empresa em matéria de marketing

- 10.1 A ACN criou um sistema de vendas globais bem-sucedido que assenta numa experiência sólida e no conhecimento dos serviços, assim como dos mercados em que desenvolve a sua atividade.
- 10.2 A ACN criou materiais e atividades para apoiar os EIs na promoção dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN.
- 10.3 Os EIs são incentivados a utilizarem somente os materiais de marketing fornecidos pela ACN ou pelos Parceiros Comerciais da ACN. Os EIs podem utilizar ou distribuir outros materiais de

marketing exclusivamente de acordo com o disposto nas cláusulas 10.18 a 10.26.

Utilização da identidade e da Propriedade Intelectual da ACN

- 10.4 A identidade de marca da ACN é um dos seus trunfos mais valiosos.
- 10.5 O nome, marcas registadas, denominações comerciais, logótipos, materiais de marketing, processos, direitos de autor, imagem institucional e boa vontade, bem como outra informação exclusiva (“**Propriedade Intelectual**”) da ACN estão protegidos pela lei e são propriedade exclusiva da ACN.
- 10.6 Cada EI tem um direito limitado e não-exclusivo de utilização da Propriedade Intelectual da ACN apenas para a promoção dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN. Esse direito limitado não confere qualquer titularidade nem outros direitos sobre a Propriedade Intelectual.
- 10.7 Todo o direito à utilização da Propriedade Intelectual cessa quando o Empresário Independente deixa de exercer a atividade de Empresário Independente. Os EIs não utilizarão nem registarão quaisquer nomes, marcas registadas, denominações comerciais, logótipos, materiais de marketing, processos, direitos de autor, nomes de domínio, imagens institucionais ou sinais distintivos que possam ser confundidos com os da ACN.
- 10.8 Os Parceiros Comerciais da ACN impõem frequentemente restrições à utilização da sua Propriedade Intelectual por parte da ACN e dos EIs.
- 10.9 Os EIs não podem utilizar a Propriedade Intelectual de um Parceiro Comercial da ACN exceto conforme especificamente autorizado pela ACN. Consulte o [Escritório virtual](#) para mais informações.

Promoção dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN

- 10.10 A ACN é uma empresa de venda direta e de marketing de rede que frisa a utilização do marketing relacional, mais comumente conhecido como “**marketing dirigido a pessoas conhecidas**”.
- 10.11 “Marketing dirigido a pessoas conhecidas” significa promover os Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN de uma forma presencial

a pessoas ou empresas com as quais se tenha já uma relação à data da atividade promocional.

- 10.12 O “mercado de pessoas conhecidas” do EI:
- (a) é, em traços largos, todas as pessoas com quem o EI tem um contacto pessoal ou uma relação atual; e
 - (b) não se limita aos “familiares e amigos” do EI, apesar de estes fazerem parte do seu “mercado de pessoas conhecidas”.
- 10.13 Um contacto único com uma pessoa num contexto pessoal, profissional ou social é suficiente para considerar essa pessoa como fazendo parte do “mercado de pessoas conhecidas” do EI.
- 10.14 As pessoas recomendadas pelo “mercado de pessoas conhecidas” existente de um EI também fazem parte do seu “mercado de pessoas conhecidas”.
- 10.15 O “**marketing dirigido a pessoas que não se conhece**” é qualquer atividade promocional não solicitada e dirigida a pessoas com as quais o EI não tem atualmente qualquer relação pessoal, profissional ou social.
- 10.16 Exemplos de “marketing dirigido a pessoas que não se conhece” incluem publicidade em massa, compra de carteiras de clientes, venda porta a porta, telemarketing, distribuição de panfletos e automarcação telefónica.
- 10.17 **A ACN não autoriza os EIs a utilizarem técnicas de venda de “marketing dirigido a pessoas que não se conhece” para a promoção dos Serviços da ACN ou da Oportunidade da ACN.** Para que não haja dúvidas, esta cláusula proíbe os EIs de:
- (a) adquirir clientes ou EIs novos através de técnicas de vendas de “marketing dirigido a pessoas que não se conhece”;
 - (b) recrutar como novos EIs quaisquer trabalhadores ou vendedores externos de qualquer operador ou fornecedor da ACN; e
 - (c) visitar as lojas de venda a retalho de qualquer operador ou fornecedor da ACN, a não ser que sejam cliente desse operador.

Desenvolvimento e utilização de materiais de

marketing

- 10.18 A ACN criou uma série de materiais de marketing para utilização pelos Els na promoção dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN.
- 10.19 Os materiais de marketing da ACN:
- (a) têm por base a experiência da ACN no setor de venda direta e têm sido utilizados com sucesso em todo o mundo; e
 - (b) estão em conformidade com as leis, regulamentos e Códigos AVD aplicáveis, para assegurar que os Els não violem inadvertidamente os requisitos legais e regulamentares aplicáveis.
- 10.20 Alguns dos materiais de marketing da ACN estão disponíveis gratuitamente no Escritório virtual e outros estão disponíveis mediante um pagamento.
- 10.21 Não é obrigatória a compra de materiais de marketing para uma pessoa se tornar EI ou ganhar uma remuneração ou qualificações.
- 10.22 A ACN reconhece que a criação e distribuição de materiais de marketing por parte dos Els podem ser consideradas pertinentes.
- 10.23 Para promover uma mensagem de marketing consistente, preservar a marca ACN e assegurar o cumprimento das leis e regulamentos aplicáveis em matéria de publicidade, defesa do consumidor e outras matérias, os Els só podem criar os seus próprios materiais de marketing se:
- (a) o EI tiver obtido aprovação prévia por escrito por parte da ACN;
 - (b) os materiais não contiverem quaisquer promessas ou garantias para além das que se encontram publicadas nos materiais de marketing oficiais da ACN para o país em questão;
 - (c) os materiais cumprirem as presentes Políticas e Procedimentos; e
 - (d) os materiais cumprirem as leis, regulamentos e Códigos AVD aplicáveis no país em que vão ser utilizados.
- 10.24 Os requisitos da cláusula 10.23 aplicam-se a todos os materiais impressos, difundidos e eletrónicos utilizados para promover os Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN, incluindo anúncios, brochuras, cassetes de vídeo, cassetes de áudio, folhetos, faixas publicitárias, bandeiras, websites, aplicações, páginas de

redes sociais, gravações telefónicas, e-mails, materiais de apresentação e vestuário.

- 10.25 Está disponível mais informação, bem como os requisitos para a obtenção de aprovação, nas Normas de Publicidade e Normas de Publicidade na Internet no Escritório virtual.
- 10.26 Os Els não podem vender nem de alguma forma lucrar com a criação e distribuição de materiais de marketing.

Afirmações sobre ganhos e rendimentos

- 10.27 O sucesso de um EI depende sobretudo dos esforços individuais de cada EI e não é garantido. Os Els não podem fazer afirmações exageradas ou não representativas sobre ganhos e todas as afirmações feitas devem dizer respeito a ganhos efetivos e verificáveis que uma pessoa identificável tenha obtido a partir da Oportunidade da ACN.
- 10.28 **Os Els estão proibidos de prometer, garantir ou sugerir que um potencial EI irá ou poderá obter um determinado nível de sucesso ou rendimentos na ACN.**
- 10.29 A proibição na cláusula 10.28 estende-se a comunicações orais, impressas e eletrónicas. Os Els não podem utilizar exemplos de ganhos hipotéticos, exceto os que constam dos materiais criados pela ACN.

Garantias relativamente a poupanças ou tarifas

- 10.30 A ACN e os Parceiros Comerciais da ACN procuram aplicar preços competitivos aos seus serviços. No entanto, o consumo dos Serviços da ACN varia de Cliente para Cliente e nem todos os Clientes irão poupar dinheiro ao utilizarem os Serviços da ACN.
- 10.31 Os Els estão proibidos de prometer, garantir ou sugerir a atuais ou potenciais Clientes que estes irão poupar dinheiro ou poupar determinado valor ou percentagem ao utilizarem os Serviços da ACN. A título de exemplo, não são permitidas afirmações como “a ACN vai poupar-lhe 5% na sua fatura telefónica”.
- 10.32 Os Els estão proibidos de criar ou fornecer comparações de preços entre os serviços fornecidos pela ACN e os de outros fornecedores. As comparações de preços estão rigorosamente regulamentadas pela lei e há uma

forte possibilidade de essas comparações serem incorretas.

Websites e redes sociais

- 10.33 Os websites e as páginas das redes sociais podem constituir ferramentas importantes para os EIs alargarem as suas Redes de Distribuição.
- 10.34 É importante que estes tipos de meios de comunicação apresentem os Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN em conformidade com estas Políticas e Procedimentos e com as leis, regulamentos e Códigos AVD aplicáveis.
- 10.35 A ACN disponibiliza uma Loja Online a cada EI, assim que este adere à ACN.
- 10.36 A sua Loja Online facilita aos Clientes potenciais a obtenção da informação de que necessitam sobre os Serviços da ACN.
- 10.37 A ACN encoraja os EIs a utilizarem as suas Lojas Online para assegurarem a sua presença na Internet.
- 10.38 Um EI que deseje criar o seu próprio website, aplicação, página de Facebook, Instagram ou outra página similar ou, de outro modo, utilizar a Internet e as redes sociais em relação à sua Rede de Distribuição terá de cumprir os requisitos de marketing e os outros requisitos constantes destas Políticas e Procedimentos, as Normas de Publicidade e as Normas de Publicidade na Internet da ACN (disponíveis no Escritório virtual) e terá de apresentar um pedido de aprovação por escrito ao Serviço de Apoio ao Empresário da ACN antes de disponibilizar o/a website/página.

Concursos e incentivos

- 10.39 Os EIs não podem utilizar concursos, lotarias ou jogos de fortuna para promover os Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN, salvo se autorizados pela ACN.
- 10.40 Os EIs estão proibidos de oferecer ou disponibilizar incentivos monetários ou não monetários, promoções, prémios, bónus ou outro benefício a um Cliente atual ou potencial, salvo se o benefício for formalizado em conformidade com o Contrato de EI e o Plano de Remuneração, ou noutra modalidade autorizada por escrito pela ACN.

Solicitações dos órgãos de comunicação

social e intervenções pessoais

- 10.41 A comunicação de uma imagem pública correta, consistente e positiva é importante para preservar a reputação da ACN e o valor da Oportunidade da ACN.
- 10.42 Um dos aspetos da consolidação da marca ACN consiste na gestão da relação da Empresa com a comunicação social.
- 10.43 O Departamento de Marketing da ACN tem formação em matéria de relações com a comunicação social.
- 10.44 Caso seja contactado/a pela comunicação social para servir de tema ou fonte num artigo sobre a ACN ou vendas diretas, queira por favor contactar mediacontacts@acneuro.com antes de aceitar aparecer ou ser entrevistado/a.
- 10.45 No seu contacto com a comunicação social, um EI pode falar sobre as suas próprias atividades e Rede de Distribuição, mas não pode falar em nome da ACN nem apresentar-se como porta-voz da ACN.
- 10.46 Os EIs não estão autorizados a utilizar a comunicação social, incluindo comunicados, artigos, editoriais, publicidade, spots informativos/publirreportagens, nem entrevistas à televisão ou à radio, para promoverem ou publicitarem a ACN, os Serviços da ACN, a Oportunidade da ACN ou as suas Redes de Distribuição sem a autorização prévia por escrito da ACN.

Utilização das Redes de Distribuição para angariação de fundos

- 10.47 A ACN contribui para organizações de solidariedade social em todo o mundo e incentiva os seus EIs a contribuírem para as suas organizações de solidariedade social preferidas.
- 10.48 A ACN desencoraja a promoção da Oportunidade da ACN junto de organizações de solidariedade social e organizações sem fins lucrativos com o objetivo de angariação de fundos, uma vez que estes programas não funcionam bem dentro do modelo de vendas da ACN.

Branding e marketing conjuntos

- 10.49 A ACN proíbe o marketing ou o branding de qualquer negócio, produto ou serviço em conjunto com os Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN, exceto nos termos de um

contrato entre a ACN e os Parceiros Comerciais da ACN.

Eventos de marketing

- 10.50 A ACN encoraja a utilização de “**Eventos Regionais de Formação**”, “**Super Sábados**”, “**Apresentações da Oportunidade de Negócio**” e “**Receções Privadas do Negócio**”, como formas de apresentar potenciais Clientes e Els à ACN e de ensinar Els atuais e potenciais a serem bem-sucedidos com a Oportunidade da ACN.
- 10.51 Os eventos referidos na cláusula 10.60 têm de ser conduzidos com profissionalismo e integridade e devem cumprir as presentes Políticas e Procedimentos.
- 10.52 A participação em eventos patrocinados por Els ou pela ACN é voluntária e os Els não podem afirmar nem dar a entender a Els atuais ou potenciais que a participação nesses eventos é necessária para serem bem-sucedidos com a Oportunidade da ACN.
- 10.53 Os eventos patrocinados por Els não têm por objetivo providenciar um rendimento adicional aos organizadores desses eventos, devendo ser realizados sem qualquer intuito de lucro. Os preços de entrada não devem ser superiores ao montante necessário para cobrir as despesas e custos diretos externos do organizador.
- 10.54 Se o EI pedir que outro EI pague pela formação, o EI deverá, nos 14 dias seguintes, reembolsar a totalidade do pagamento (menos o custo de quaisquer despesas de estadia) a qualquer EI que esteja insatisfeito com a formação.

11. CRIAÇÃO DE UMA EQUIPA DE VENDAS

- 11.1 A criação de uma equipa de vendas é uma característica comum das empresas de marketing de rede e a ACN encoraja os Els a promoverem a Oportunidade da ACN e a criarem uma Linha Descendente.
- 11.2 Ser Patrocinador obriga a muito trabalho e implica obrigações adicionais para o Patrocinador e a Linha Ascendente.
- 11.3 O Patrocinador é responsável por formar, supervisionar e apoiar os Els na sua Linha Descendente para garantir que as suas Linhas Descendentes compreendem e cumprem estas Políticas e Procedimentos, bem como as leis, regulamentos e os Códigos AVD aplicáveis, e

também que estão familiarizadas com os Serviços da ACN e os promovem devidamente aos potenciais Clientes.

- 11.4 Os Patrocinadores devem manter um contacto periódico com as suas Linhas Descendentes através de comunicação presencial, oral e por escrito.
- 11.5 **Nota importante: não é obrigatório patrocinar Els para se ser bem-sucedido na ACN.**
- 11.6 **Os Els não obtêm qualificações nem qualquer remuneração pelo recrutamento de novos Els. Toda a remuneração assenta na venda de Serviços da ACN e no consumo dos Serviços da ACN efetuado pelos Clientes.**

Apresentação da Oportunidade da ACN

- 11.7 Os Els têm de assegurar que a Oportunidade da ACN é apresentada aos potenciais Els de forma completa e rigorosa.
- 11.8 Os Els não podem fazer declarações nem afirmações falsas, exageradas ou enganadoras relativamente à Oportunidade da ACN.
- 11.9 Os Els só podem utilizar materiais fornecidos ou aprovados pela ACN na apresentação da Oportunidade da ACN.
- 11.10 Os Els estão proibidos de declarar, garantir ou dar a entender a um potencial EI que um EI vai ou pode obter um determinado nível de sucesso ou rendimentos como EI da ACN.
- 11.11 Os Els que são Patrocinadores têm de explicar que o sucesso na ACN depende sobretudo dos esforços, empenho e competências do EI e que o sucesso pode também ser afetado por fatores externos, como as condições económicas e o ambiente de competitividade dos países em que o EI trabalha.
- 11.12 Os Els têm de explicar o Plano de Remuneração aos potenciais Els e informá-los de que, na ACN, todas as remunerações ao abrigo do Plano de Remuneração têm por base a venda de Serviços da ACN a Clientes, bem como o consumo dos Serviços da ACN por parte dos Clientes.
- 11.13 As vendas diretas e o marketing de rede são formas geralmente aceites de fazer negócio em todos os países em que a ACN desenvolve atividade, e a ACN procura cumprir integralmente toda a legislação aplicável.
- 11.14 Nenhuma autoridade governamental analisa, subscreve ou aprova o modelo de vendas ou

plano de remuneração das empresas de venda direta, incluindo a ACN.

- 11.15 Ao apresentarem a Oportunidade da ACN, os Els não podem afirmar nem dar a entender que qualquer autoridade governamental analisou ou aprovou a Oportunidade da ACN.
- 11.16 No caso de potenciais Els terem qualquer dúvida relativamente ao estatuto jurídico das vendas diretas ou da Oportunidade da ACN, deverá remetê-los ao Serviço de Apoio ao Empresário da ACN.

Mudança de Patrocinador

- 11.17 A ACN considera que é importante manter e proteger a relação entre um EI e o seu Patrocinador.
- 11.18 Um EI pode mudar de Patrocinador ou voltar a aderir à ACN sob um novo Patrocinador apenas:
- (a) no âmbito de uma nova Rede de Distribuição;
 - (b) após decorridos no mínimo 12 meses a partir da data de cancelamento, não-renovação ou cessação da anterior Rede de Distribuição do EI; e
 - (c) se o EI não tiver tido qualquer envolvimento com outra Rede de Distribuição durante o período de 12 meses.
- 11.19 Em derrogação às cláusulas 11.17 e 11.18, um EI que patrocine um novo EI pode solicitar a transferência do novo EI para outro EI da sua Linha Descendente, no prazo de 90 dias após a Data de Início do novo EI e desde que tenham passado, pelo menos, 40 dias desde a Data de Início do novo Patrocinador.
- 11.20 Para solicitar a transferência ao abrigo da cláusula 11.19, o Patrocinador inicial tem de enviar o pedido através do Escritório virtual. O Patrocinador inicial terá de fornecer o nome e Número de Identificação do EI a transferir e o nome e Número de Identificação do novo Patrocinador.
- 11.21 Um novo EI só poderá ser transferido uma única vez e, uma vez concluída a transferência, esta não poderá ser revertida ou alterada.
- 11.22 A ACN notificará o Patrocinador inicial e o novo EI sobre a alteração de Patrocinador, após a conclusão da transferência. Cônjuges e Companheiros não podem ser transferidos ao

abrigo desta regra (consulte as cláusulas 3.40 a 3.50, para mais informações).

- 11.23 A ACN reserva-se o direito de mudar o Patrocinador de um EI para corrigir erros por parte do EI ou da ACN no envio ou tratamento de um Contrato de EI, ou no caso de um EI ter sido recrutado mediante práticas ilegais ou pouco éticas, ou por qualquer outra razão ao exclusivo critério da ACN.

Proibição de recrutamento entre equipas

- 11.24 Os Els são encorajados a trabalhar com outros Els, incluindo Els de outras equipas de vendas, para o desenvolvimento das suas respetivas Redes de Distribuição.
- 11.25 É importante que essas atividades sejam desenvolvidas com base no respeito mútuo.
- 11.26 O recrutamento de Els junto de outras equipas de vendas é pouco ético e prejudicial para a ACN e os outros Els.
- 11.27 Um EI não poderá recrutar, solicitar ou encorajar, direta ou indiretamente, outro EI a deixar um Patrocinador ou equipa de vendas para se juntar a outro/a durante a vigência da Rede de Distribuição de um EI e por um período de 12 meses após o fecho da Rede de Distribuição.
- 11.28 Os Els não podem solicitar, pedir ou encorajar qualquer pessoa a tornar-se EI se essa pessoa já tiver sido contactada por outro EI.

A solicitação é proibida

- 11.29 Enquanto trabalhadores independentes, os Els estão autorizados a trabalhar como distribuidores para outras empresas de venda direta.
- 11.30 No entanto, nem o EI nem nenhuma pessoa associada à Rede de Distribuição desse EI pode, direta ou indiretamente, solicitar, pedir ou encorajar um anterior, atual ou potencial EI a participar num programa de vendas diretas oferecido por outra empresa, independentemente de essa empresa oferecer serviços concorrentes dos Serviços da ACN.
- 11.31 Dos Els e de qualquer pessoa associada às Redes de Distribuição desses Els espera-se, razoavelmente, que:
- (a) exclusivamente, vendam Serviços da ACN, promovam a Oportunidade da ACN e

treinem e supervisionem os EIs nas suas Linhas Descendentes; e

- (b) não se envolvam em nenhum programa de venda direta oferecido por outra empresa.

11.32 Se o EI ou qualquer pessoa associada à sua Rede de Distribuição decidir participar num programa de vendas diretas oferecido por outra empresa, o EI acorda:

- (a) notificar a ACN no prazo de 5 dias úteis a contar do dia em que iniciou essa atividade;
- (b) que não será elegível para o pagamento de comissões sobre os níveis 4 a 7 da sua Equipa de Vendas como previsto no Plano de Remuneração;
- (c) reembolsar quaisquer comissões que lhe foram pagas após o dia em que iniciou essa atividade, independentemente de ter notificado ou não a ACN; e
- (d) que a ACN tem o direito de reaver quaisquer comissões pagas ao EI, deduzindo esses montantes a quaisquer pagamentos (anteriores, atuais ou futuros) que sejam devidos ao EI ao abrigo do Plano de Remuneração.

11.33 Se o EI não notificar a ACN do seu envolvimento em todo e qualquer programa de venda direta oferecido por outra empresa para qualquer outra empresa de vendas diretas, tal será considerado uma violação destas Políticas e Procedimentos e poderá resultar na tomada de medidas por parte da ACN, incluindo a cessação da Rede de Distribuição do EI.

Formação e supervisão

11.34 Uma das responsabilidades de um Patrocinador ou EI de Linha Ascendente consiste em dar formação aos EIs da Linha Descendente relativamente aos Serviços da ACN e a estas Políticas e Procedimentos.

11.35 Os EIs patrocinadores devem comunicar regularmente (de forma oportuna e a horas que não causem incómodo) com as suas equipas de vendas por escrito e presencialmente sobre a ACN, a apresentação adequada da ACN e as obrigações legais e éticas dos EIs.

11.36 Os Patrocinadores devem manter-se atualizados sobre novos desenvolvimentos em matéria de

serviços e oportunidades de formação para poderem informar as suas Linhas Descendentes.

12. PLANO DE REMUNERAÇÃO

Descrição geral

12.1 Para se obter êxito numa atividade económica, seja ela qual for, é necessário trabalho árduo e dedicação.

12.2 Enquanto EI, o seu sucesso depende principalmente dos esforços, empenho e competências que você e a sua equipa de vendas depositam no seu negócio ACN, mas também pode ser afetado pelo ambiente de competitividade e as condições económicas gerais que se fazem sentir nos países em que desenvolve a sua atividade.

12.3 O sucesso e os ganhos enquanto EI não são garantidos e, infelizmente, alguns EIs não têm êxito.

12.4 As qualificações e os ganhos previstos no Plano de Remuneração assentam unicamente na venda bem-sucedida de Serviços da ACN e no consumo dos Serviços da ACN efetuado pelos Clientes.

12.5 **Os EIs não obtêm qualificações nem qualquer remuneração pelo recrutamento de novos EIs.**

12.6 Esta secção resume o sistema de remuneração da ACN.

12.7 No Plano de Remuneração do seu País de Estabelecimento, que faz parte do seu Contrato de EI, estão disponíveis mais informações e requisitos para receber remuneração.

12.8 No Escritório virtual estão disponíveis todos os Planos de Remuneração atualmente em vigor em todos os países.

Definições

12.9 As definições abaixo indicadas aplicam-se ao Plano de Remuneração:

- (a) **Valor Comissionável (ou VC):** um valor atribuído a cada Produto da ACN e a cada Serviço da ACN para efeitos do cálculo de comissões ao abrigo do Plano de Remuneração. A remuneração é calculada como sendo uma percentagem do VC atribuído.
- (b) **Posição de Mérito:** qualquer posição do Plano de Remuneração.

- (c) **Faturação Mínima Mensal da Linha Descendente:** o valor mínimo mensal do total das receitas brutas geradas pela Linha Descendente do EI necessário para efeitos de qualificação em relação a determinadas Posições de Mérito ao abrigo do Plano de Remuneração.
- (d) **Pontos-clientes de Equipa:** o valor combinado das compras de Serviços da ACN efetuadas por si e por Clientes que utilizaram o seu Número de Identificação na ACN mais os Pontos Pessoais de todos os EIs da sua Linha Descendente.
- (e) **Pontos-clientes Pessoais:** o valor combinado das compras de Serviços da ACN efetuadas por si e por Clientes que utilizaram o seu Número de Identificação na ACN.
- (f) **Ponto/s-cliente/s:** um valor atribuído a cada Serviço da ACN para efeitos de qualificação nos termos do Plano de Remuneração.
- (g) **EI:** a posição inicial de um novo EI na ACN.

Elegibilidade em relação a posições de mérito e remuneração

- 12.10 Todos os novos EIs começam como EI.
- 12.11 O EI está elegível para avançar para as Posições de Mérito e receber remuneração de acordo com o Plano de Remuneração, desde que:
- (a) tenha uma Rede de Distribuição ativa;
 - (b) cumpra os requisitos de Pontos-clientes Pessoais, os requisitos de Pontos-clientes de Equipa, caso se aplique, os requisitos de estrutura da equipa, caso se aplique, e os requisitos de Faturação Mínima Mensal da Linha Descendente, caso se aplique, da Posição de Mérito. Consulte o Plano de Remuneração do seu País de Estabelecimento, para mais informações;
 - (c) cumpra as presentes Políticas e Procedimentos.
- 12.12 A determinados bónus e comissões poderão aplicar-se critérios adicionais.
- 12.13 A qualificação em relação às Posições de Mérito e à remuneração ao abrigo do Plano de Remuneração assenta na venda de Serviços da

ACN a Clientes e no consumo dos Serviços da ACN por parte dos Clientes.

- 12.14 É importante que os seus Clientes forneçam o seu Número de Identificação quando compram serviços.
- 12.15 Para receber remuneração num determinado mês, a informação do Cliente e do EI tem de ser recebida pela ACN até às 14h00 (hora da Europa Central) do último dia útil do mês.
- 12.16 No que respeita aos Serviços da ACN, apenas os Clientes com Contas de Cliente ativas serão utilizados no apuramento das qualificações e remuneração.
- 12.17 Os Clientes cujo Serviço da ACN tenha sido cessado, que cancelarem o seu Serviço da ACN ou não usarem o seu Serviço da ACN durante 3 meses consecutivos não são considerados ativos.
- 12.18 Uma Conta de Cliente abrange todos os Serviços da ACN de um mesmo tipo (ex.: telefone fixo, telefone digital ou serviços móveis) fornecidos a um único nome de Cliente, morada ou agregado familiar.
- 12.19 Os Clientes que comprarem mais do que um tipo de Serviços da ACN terão mais do que uma Conta de Cliente.
- 12.20 A remuneração prevista no Plano de Remuneração é paga após o período a que corresponde.
- 12.21 Poderá consultar mais informação sobre a altura em que a remuneração é paga no Plano de Remuneração e no Escritório virtual.

Auferir remuneração

- 12.22 Segundo o Plano de Remuneração, os EIs podem auferir uma remuneração da ACN de três (3) maneiras:
- (a) Bónus de Venda a Retalho (como estipulado em baixo);
 - (b) Comissões pelas vendas efetuadas pelo EI e a sua Linha Descendente, caso se aplique; e
 - (c) Bónus de Aquisição de Clientes (“BACs”). Os termos e condições aplicáveis aos requisitos das Posições de Mérito e remuneração, bem como os VCs e os Pontos-clientes dos Serviços da ACN, podem ser alterados à discrição da ACN.

Comissões

- 12.23 Os EIs ganham comissões com base nas vendas dos Serviços da ACN e com base no consumo, pelos seus Clientes, dos Serviços da ACN. O EI e outras Posições de Mérito também ganham comissões com base nas vendas dos Serviços da ACN efetuadas pelas suas Linhas Descendentes.
- 12.24 As comissões variam conforme a Posição do EI e o VC dos Serviços da ACN vendidos.
- 12.25 Os VCs dos Serviços da ACN encontram-se definidos na Lista de Serviços.
- 12.26 O VC dos Serviços da ACN é uma percentagem da faturação mensal bruta do Cliente menos:
- (a) impostos;
 - (b) sobretaxas; e
 - (c) uma provisão para crédito mal parado.
- 12.27 Para alguns Serviços da ACN, sobretudo os prestados por Parceiros Comerciais da ACN, o VC será um montante mensal fixo.
- 12.28 Para mais informações, consulte a Lista de Serviços do seu país, disponível no [Escritório virtual](#).
- 12.29 O Valor Comissionável é calculado de acordo com o Plano de Remuneração do país onde o Cliente ou, mais especificamente, a morada de entrega dos Serviços da ACN se encontra.
- 12.30 As comissões passíveis de serem pagas ao EI que detém uma Posição de Mérito são calculadas:
- (a) agregando-se o VC dos Clientes do EI e da sua equipa de vendas em cada país, de acordo com o Plano de Remuneração;
 - (b) convertendo-se cada montante agregado na moeda do País de Estabelecimento do EI; e
 - (c) aplicando-se a tabela de comissões pessoais do Plano de Remuneração em vigor no País de Estabelecimento do EI.
- 12.31 As comissões sobre os Serviços da ACN são calculadas após a primeira sexta-feira de cada mês e pagas no primeiro dia útil após a terceira sexta-feira de cada mês.
- 12.32 As comissões são pagas apenas quando se excede o montante mínimo definido pela ACN para o País de Estabelecimento do EI. As comissões abaixo desse montante ficarão retidas até que a quantia devida ao EI exceda o montante mínimo.

- 12.33 Quaisquer débitos ou créditos aplicáveis à Rede de Distribuição do EI serão aplicados antes do pagamento.

Bónus de Aquisição de Clientes (BACs)

- 12.34 Se um EI que detenha a Posição de Executive Team Trainer ou uma Posição superior patrocinar um novo EI e o ajudar a qualificar-se como Empresário Independente Customer Qualified ou em relação a uma Posição superior nos primeiros 30 dias de atividade contados desde a adesão à ACN, o EI poderá ser elegível para um BAC. No Reino Unido, o período de 30 dias começa a contar no final do período de 7 dias, como descrito na cláusula 15.16.
- 12.35 Os BACs são um pagamento único fixo que depende:
- (a) da sua Posição de Mérito; e
 - (b) da sua Posição de Mérito em relação ao EI que se qualifica.
- 12.36 Consulte o Plano de Remuneração do seu País de Estabelecimento, para mais informações.

Outros bónus

- 12.37 De tempos a tempos, a ACN poderá oferecer bónus relativos a determinados serviços, bónus específicos a certos países, bónus promocionais e outros bónus.
- 12.38 Os requisitos de qualificação em relação a estes bónus e os termos de pagamento dos mesmos variam. Para ficar a par dos bónus atualmente em vigor no seu País de Estabelecimento e noutros países em que desenvolva a sua atividade, consulte o seu Plano de Remuneração e o [Escritório virtual](#).

Taxas administrativas

- 12.39 A cada pagamento de remuneração efetuado ao EI, é deduzida uma taxa de processamento.

Redução ou estorno da remuneração

- 12.40 A ACN reserva-se o direito de reduzir a remuneração do EI, caso as Receitas Comissionáveis sejam consideradas incobráveis. O montante deduzido poderá basear-se no rácio de crédito mal parado de um país ou da Empresa em geral ou numa Conta de Cliente em particular.
- 12.41 A ACN poderá ajustar, rescindir ou exigir o reembolso da remuneração, caso a ACN determine que o EI não tinha direito ao pagamento porque ele ou um EI da sua Linha

Descendente não se qualificaram ou a venda de Serviços da ACN utilizada para efeitos de qualificação tenha sido rejeitada ou considerada inválida.

- 12.42 A ACN poderá ainda reverter qualquer posição de mérito alcançada pelo EI ou pela Linha Ascendente do EI.
- 12.43 A ACN não é obrigada a utilizar o processo de conformidade estipulado na cláusula 13 para proceder ao estorno de ou rescindir pagamentos.

Faturas e extratos

- 12.44 Enquanto trabalhadores por conta própria, os EIs são responsáveis por enviar à ACN uma fatura pelos serviços prestados, incluindo a venda de Serviços da ACN, de modo a obterem o respetivo pagamento.
- 12.45 As faturas devem cumprir as leis do país em que são emitidas.
- 12.46 Para assegurar a conformidade com a lei e para comodidade dos seus EIs, a ACN prepara e envia aos EIs todas as faturas necessárias, também chamadas de “**Extratos**”, de acordo com o processo conhecido por autofaturação.
- 12.47 Os EIs têm de consentir a autofaturação, como parte do seu Contrato de EI.
- 12.48 O EI autoriza a ACN Europe B.V. a elaborar os Extratos em nome da Empresa ACN com a qual o EI celebrou o Contrato de EI para os montantes devidos ao EI pela venda bem-sucedida de Serviços da ACN e a emití-los ao EI.
- 12.49 Uma cópia de cada Extrato será disponibilizada ao EI no Escritório virtual imediatamente após o fim do ciclo de remuneração relevante.
- 12.50 A ACN informará o EI sobre a disponibilização de um Extrato, enviando uma mensagem ao EI para o endereço de e-mail fornecido pelo EI à ACN. Os Extratos estão disponíveis apenas em formato eletrónico. Se o EI não se opuser ao Extrato, por escrito, no prazo de 15 dias contados da data de emissão da fatura, considerar-se-á que o EI aceitou o Extrato.
- 12.51 Os Extratos são emitidos, utilizando-se uma sequência numérica distinta para cada EI.
- 12.52 O EI deve assegurar que a informação necessária à ACN para a elaboração das faturas em nome do EI é mantida atualizada e exata.
- 12.53 Se o EI tiver fornecido à ACN um número de IVA, os montantes pagos ao EI incluirão o IVA.

- 12.54 Se o EI não tiver fornecido um número de IVA à ACN, os montantes pagos não incluirão o IVA.
- 12.55 A ACN não reembolsará quaisquer contribuições sociais ou impostos que tenham sido retidos ao EI como resultado do fornecimento de informação incorreta ou incompleta pelo EI e a ACN terá o direito de reaver do EI qualquer montante pago por impostos ou contribuições sociais a qualquer autoridade governamental em resultado do EI não ter mantido a sua informação de faturação atualizada e exata.

13. INVESTIGAÇÕES EM MATÉRIA DE CONFORMIDADE E MEDIDAS DISCIPLINARES

- 13.1 Os EIs têm o dever de cumprir os mais elevados padrões de ética e jurídicos.
- 13.2 Qualquer EI ou pessoa com atividade na Rede de Distribuição de um EI tem a obrigação de cumprir o Contrato de EI, estas Políticas e Procedimentos e o Plano de Remuneração, bem como de cumprir todas as leis, regulamentos e Códigos AVD aplicáveis.

Violações e investigações em matéria de conformidade

- 13.3 O Departamento de Conformidade da ACN investiga alegações ou suspeitas de violações em matéria de conformidade na medida das suas capacidades e procura fazê-lo de uma forma cuidada, eficiente e justa.
- 13.4 A ACN pode dar início a uma investigação em matéria de conformidade por sua própria iniciativa ou com base em informação recebida de um Cliente, EI, organização de defesa do consumidor, entidade policial, judicial ou outra entidade oficial, ou de qualquer outra pessoa.
- 13.5 A ACN compromete-se a tratar os EIs que estiverem envolvidos numa investigação em matéria de conformidade de forma justa e respeitosa.
- 13.6 É exigida aos EIs uma colaboração total com as investigações em matéria de conformidade e uma resposta a todas as consultas da ACN de forma fiel e completa.
- 13.7 A recusa ou não-cooperação total por parte de um EI relativamente a uma investigação em matéria de conformidade ou a prestação de

informações falsas ou incompletas constitui uma violação destas Políticas e Procedimentos.

- 13.8 A falta de resposta a uma consulta em matéria de conformidade ou a não-cooperação total com uma investigação em matéria de conformidade pode resultar na suspensão ou cessação da Rede de Distribuição.

Comunicação de suspeitas de violações

- 13.9 Caso um EI considere que outro EI cometeu uma violação em matéria de conformidade, solicita-se que o primeiro contacte o segundo para solucionar a questão diretamente.
- 13.10 Algumas violações podem ser não intencionais ou ser resultado de uma má interpretação de um EI relativamente às suas obrigações.
- 13.11 Violações graves em matéria de conformidade, como as que possam envolver a violação das leis e regulamentos aplicáveis, devem ser sempre comunicadas à ACN.
- 13.12 Caso um EI não consiga resolver a questão diretamente ou esteja pouco à vontade para abordar o EI em causa, deverá comunicar a suposta violação por escrito à ACN.
- 13.13 Essa comunicação ao abrigo da cláusula 13.12 terá obrigatoriamente de incluir o nome do EI que faz a comunicação, o nome do EI envolvido, a data, local e natureza da suposta violação, e quaisquer factos que apoiem a comunicação.
- 13.14 Para garantir um tratamento justo, não serão aceites reclamações orais ou anónimas. Contudo, o nome do EI denunciante não será divulgado sem autorização do mesmo.

Processo de investigação

- 13.15 As supostas violações em matéria de conformidade serão investigadas de acordo com os procedimentos estabelecidos pela ACN.
- 13.16 Os procedimentos a seguir em determinado caso ficam ao critério da ACN.
- 13.17 Tipicamente, os EIs suspeitos de terem cometido uma violação em matéria de conformidade e as testemunhas de tais investigações serão contactados pela ACN por via postal, telefónica, e-mail ou por outras formas para apuramento dos factos relevantes.
- 13.18 Os EIs têm de responder de forma completa e rigorosa no prazo indicado na comunicação da ACN.

- 13.19 A falta de resposta por parte de um EI a uma consulta em matéria de conformidade será considerada como reconhecimento dos factos que são do conhecimento da ACN e sujeitará o EI a medidas disciplinares.

Cartas de decisão

- 13.20 Uma vez analisada a informação disponível sobre a suposta violação, a ACN decidirá se o EI será sujeito a medidas disciplinares. A ACN enviará ao EI uma carta de decisão por via postal, e-mail ou por outra via, apresentando os resultados da investigação e as medidas disciplinares previstas.

Recursos

- 13.21 Um EI pode solicitar a análise de uma decisão em matéria de conformidade através da apresentação de um recurso por escrito, o mais tardar 15 dias após a data da carta de decisão.
- 13.22 Para que um recurso seja considerado, o EI deverá fornecer informações relevantes que não tenham estado disponíveis ao EI durante a investigação inicial.
- 13.23 Um recurso não será normalmente considerado, se o EI não tiver dado respostas durante a investigação em matéria de conformidade.
- 13.24 A ACN analisará prontamente o recurso e responderá por escrito ao EI com a sua decisão.

Medidas disciplinares

- 13.25 A conclusão por parte da ACN de que o EI cometeu uma violação em matéria de conformidade poderá resultar na adoção de medidas disciplinares.
- 13.26 As medidas disciplinares num determinado caso dependerão da natureza e gravidade da violação, dos factos que rodearam a violação, do grau de cooperação demonstrado pelo EI, de a violação ter ou não sido intencional ou cometida inadvertidamente, do historial do EI em questões de conformidade, se for caso disso, e da experiência do EI.
- 13.27 As medidas disciplinares adequadas em determinado caso ficam ao critério exclusivo da ACN.
- 13.28 As medidas disciplinares a aplicar ao EI serão comunicadas na Carta de Decisão.
- 13.29 As medidas disciplinares potenciais incluem avisos orais e por escrito, suspensão temporária da remuneração ou da Rede de Distribuição do

El, revogação dos níveis conquistados no Plano de Remuneração, reembolso de remunerações anteriormente pagas, retirada da Linha Descendente ao El e cessação da Rede de Distribuição do El.

- 13.30 Poderá ser solicitado aos Els a confirmação da notificação das medidas disciplinares através da devolução de uma cópia assinada da Carta de Decisão.
- 13.31 Os Els que cometam violações em matéria de conformidade poderão igualmente ser obrigados a pagar quaisquer custos ou despesas incorridos pela ACN como resultado das ações do El, incluindo quaisquer pagamentos de compensação ou créditos concedidos a Clientes, outros Els, ou terceiros, multas ou coimas impostas por autoridades governamentais e honorários de advogados. A ACN pode deduzir esse montante de futuras remunerações devidas ao El ou procurar receber o pagamento por qualquer meio legal ao seu dispor.

Suspensão

- 13.32 A ACN pode suspender o pagamento da remuneração (“**Remuneração Cativa**”) ou a Rede de Distribuição de um El (“**Rede de Distribuição Cativa**”) como resultado de uma violação em matéria de conformidade.
- 13.33 A ACN pode impor uma suspensão temporária enquanto decorrer a investigação em matéria de conformidade caso as circunstâncias o exijam.
- 13.34 Um El sujeito a Remuneração Cativa pode operar a sua Rede de Distribuição e ganhar qualificações e remunerações, sendo que as remunerações só serão pagas uma vez levantada a suspensão.
- 13.35 Um El em situação de Rede de Distribuição Cativa não poderá realizar qualquer atividade enquanto El, devendo parar de promover os Serviços da ACN e a Oportunidade da ACN, não podendo apresentar-se como El da ACN enquanto durar a suspensão.

Cessação

- 13.36 A cessação da Rede de Distribuição de um El representa a medida disciplinar mais grave que pode ser aplicada a um El.
- 13.37 Todos os direitos e benefícios do El, incluindo qualquer pedido de remuneração ainda por pagar, bem como todas as obrigações da ACN

previstas no Contrato de El, cessarão na data da rescisão.

- 13.38 Caso o El tenha sido anteriormente suspenso, a cessação é retroativa a essa data.
- 13.39 O El cuja Rede de Distribuição tenha sido cessada não terá direito a um reembolso da Quota Inicial de El nem da Quota Anual de Renovação nem das Quotas Mensais de Apoio ao Negócio.

Responsabilidade da Linha Ascendente

- 13.40 Caso um El opte por patrocinar outros Els e estabelecer uma equipa de vendas, ficará responsável por garantir que os outros Els compreendem e cumprem estas Políticas e Procedimentos, assim como as suas obrigações legais. Consulte a cláusula 11 relativamente ao patrocínio de novos Els.
- 13.41 A ausência de uma supervisão adequada da Linha Descendente ou de uma monitorização do cumprimento dos novos Els em matéria de conformidade constitui uma violação destas Políticas e Procedimentos.
- 13.42 Se um El for considerado responsável por uma violação em matéria de conformidade, quaisquer benefícios ganhos pela Linha Ascendente desse El em resultado dessa violação poderão ser revogados. Isto inclui a revogação de qualquer nível conquistado no Plano de Remuneração e a retenção ou reversão e reembolso de qualquer remuneração devida ou paga a qualquer El da Linha Ascendente.
- 13.43 Os Els da Linha Ascendente poderão também ficar obrigados a reembolsar todos os custos e despesas incorridos pela ACN, caso a ACN não consiga recuperar esses montantes do El responsável pela violação em matéria de conformidade.

Cooperação com as autoridades responsáveis pela aplicação da lei

- 13.44 A ACN coopera inteiramente com as entidades responsáveis pela aplicação da lei, tribunais e outras autoridades governamentais que investiguem supostas violações da lei por parte dos Els.
- 13.45 Os Els podem não ser notificados dos pedidos das autoridades responsáveis pela aplicação da lei ou outras autoridades.
- 13.46 Caso um El cometa uma violação em matéria de conformidade que a ACN considere também

violar a lei, a ACN reserva-se o direito de comunicar o incidente às autoridades competentes.

Litígios entre Els

- 13.47 A ACN insta os Els a resolverem os litígios que envolvam outros Els de forma amistosa e profissional.
- 13.48 A pedido das partes, a ACN pode aceder a mediar e resolver um litígio.
- 13.49 Os Els concordam que as conclusões e decisão da ACN serão finais, caso a ACN seja envolvida nos termos da cláusula 13.48.
- 13.50 A ACN não mediará litígios entre pessoas envolvidas na mesma Rede de Distribuição (por exemplo, entre acionistas de uma ECA ou cônjuges). Nesses casos, a ACN aceitará as instruções do Contacto Principal ou da pessoa anteriormente designada como responsável da Rede de Distribuição.
- 13.51 Um litígio entre a ACN e um EI relativamente aos seus direitos e obrigações nos termos do Contrato de EI, destas Políticas e Procedimentos ou do Plano de Remuneração será resolvido mediante a utilização dos procedimentos constantes no Contrato de EI.

14. PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS E INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL

- 14.1 Por força dos Serviços da ACN e da Oportunidade da ACN, a ACN e os Els têm acesso a dados pessoais e informação confidencial sobre Clientes e outros Els.
- 14.2 Os dados pessoais incluem informação como nomes, moradas, sexo ou endereços de e-mail que dizem respeito a pessoas identificadas ou identificáveis.
- 14.3 Os dados confidenciais são ainda mais vastos e podem incluir dados sobre a conta bancária, cartão de crédito e outra informação sensível.
- 14.4 Os dados pessoais e os dados confidenciais estão sujeitos a uma proteção jurídica considerável e, em caso de não serem devidamente tratados, poderão fazer os Els e a ACN incorrer em responsabilidades.
- 14.5 A ACN recolhe, mantém e trata dados pessoais dos Els e dos Clientes através de meios eletrónicos e não eletrónicos, de acordo com a nossa Política de Proteção de Dados.

- 14.6 A Política de Proteção de Dados está disponível no Escritório virtual e em todos os Websites da ACN.
- 14.7 Os Dados Pessoais recolhidos pela ACN são utilizados pela ACN para o desempenho das obrigações que a ACN tem para com o EI nos termos do Contrato de EI, incluindo:
- (a) determinação dos níveis alcançados e cálculo e pagamento de remuneração ao EI e a outros Els;
 - (b) fornecimento de serviços ao EI;
 - (c) comunicação com o EI, incluindo oportunidades de marketing relacionadas com os Serviços da ACN;
 - (d) cumprimento de funções legais, financeiras, contabilísticas e administrativas; e
 - (e) proteção dos direitos legais e contratuais da ACN.
- 14.8 Para cumprir as suas obrigações para com os Els, os dados pessoais de um EI podem ser transferidos para:
- (a) outras empresas da ACN;
 - (b) empregados, consultores externos e assessores da ACN;
 - (c) outros Els;
 - (d) Parceiros Comerciais da ACN; e
 - (e) outros beneficiários, conforme autorizado por lei.
- 14.9 Alguns destinatários poderão residir em países fora da União Europeia, incluindo nos Estados Unidos, onde a transferência é permitida pelo Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados ou outra lei aplicável.
- 14.10 A recolha dos dados pessoais solicitados no Contrato de EI é essencial para o desempenho das obrigações da ACN segundo esse Contrato.
- 14.11 Caso o EI não forneça os dados solicitados ou retire o seu consentimento quanto à utilização dos Dados Pessoais, a Inscrição poderá ser rejeitada ou a Rede de Distribuição do EI poderá ser objeto de cessação.
- 14.12 A ACN aceita:
- (a) processar dados pessoais com toda a equidade e legalidade;
 - (b) tomar medidas razoáveis para garantir que os dados pessoais estão completos e exatos;

- (c) não utilizar dados pessoais para fins ilegais;
 - (d) recolher apenas dados pessoais necessários para os fins previstos nestas Políticas e Procedimentos e no Contrato de EI; e
 - (e) tomar medidas razoáveis para manter os dados pessoais em segurança de forma a evitar o acesso ou a divulgação a pessoas não autorizadas.
- 14.13 O EI pode exercer os seus direitos de acesso aos dados pessoais e de correção e eliminação dos mesmos, bastando para tal contactar o Serviço de Apoio ao Empresário.
- 14.14 Por força das suas atividades como EI, um EI pode ter acesso a informação pessoal e confidencial sobre os Clientes e outros EIs.
- 14.15 Ao lidar com essa informação, o EI deve respeitar todas as leis aplicáveis sobre proteção de dados e privacidade.
- 14.16 O EI manterá a confidencialidade dos dados sobre Clientes e EIs e tomará as medidas necessárias para garantir a proteção desses dados contra o acesso por pessoas não autorizadas, apropriação por pessoas não autorizadas, tratamento em violação da regulamentação legal, bem como contra a alteração, perda, danos ou destruição dos mesmos.
- 14.17 A obrigação de manutenção da confidencialidade manter-se-á após a não-renovação, cancelamento ou cessação do Contrato de EI.
- 14.18 A falta de tratamento das informações sobre Clientes ou EIs de uma forma adequada e de acordo com os preceitos legais pode resultar na adoção de medidas com vista à conformidade nos termos destas Políticas e Procedimentos. Por favor, contacte o Serviço de Apoio ao Empresário da ACN caso tenha qualquer questão relativamente ao tratamento de Dados Pessoais.
- 14.19 Para além das finalidades acima descritas, a ACN poderá recolher, manter e tratar Dados Pessoais dos EIs para a realização de pesquisa científica e de mercado, sondagens de opinião e envio de comunicação de carácter comercial e de marketing. Estes Dados Pessoais poderão ser transferidos para terceiros, incluindo para

membros do Grupo ACN, outros EIs e Parceiros Comerciais da ACN, para este efeito.

- 14.20 O EI poderá controlar a forma como os seus Dados Pessoais são utilizados, ou retirar a sua autorização para a utilização dos seus Dados Pessoais para estas finalidades, bastando para tal contactar o Serviço de Apoio ao Empresário da ACN.

15. INFORMAÇÃO SUPLEMENTAR – PORTUGAL

Cumprimento das leis e regulamentos

- 15.1 Enquanto EI, é obrigado/a a cumprir todas as leis, regulamentos e Códigos AVD do seu País de Estabelecimento e de qualquer país onde desenvolva a atividade da sua Rede de Distribuição.
- 15.2 Isto inclui:
- (a) a obtenção das autorizações, alvarás ou registos necessários à operação da sua Rede de Distribuição; e
 - (b) a realização de todos os registos, notificações, declarações e pagamentos necessários para garantir o apuramento e o correspondente pagamento de impostos e contribuições sociais.
- 15.3 O EI é obrigado a manter os devidos registos da sua atividade enquanto EI.
- 15.4 A ACN pode solicitar ao EI a apresentação de cópias de todos os documentos fiscais que comprovem que o EI está a cumprir este requisito.

Registo da atividade

- 15.5 A lei portuguesa poderá exigir que os EIs se matriculem na Conservatória do Registo Comercial.
- 15.6 Em eportugal.gov.pt/inicio/espaco-empresa, estão disponíveis mais informações sobre os requisitos do registo da atividade.

Questões fiscais

- 15.7 Enquanto EI, é responsável por efetuar todos os registos fiscais e de contribuições sociais, declarações e pagamentos exigidos pela lei portuguesa.
- 15.8 A inscrição nas finanças poderá ser obrigatória. Caso tenha alguma pergunta sobre estes requisitos, deverá contactar o seu consultor fiscal.
- 15.9 **Imposto sobre o rendimento:**

- (a) a remuneração que auferir enquanto EI está sujeita ao imposto sobre o rendimento em Portugal; e
- (b) o EI é obrigado a inscrever-se nas finanças e a declarar o seu rendimento anualmente durante o período destinado à entrega da declaração de rendimentos.

15.10 **Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA):**

- (a) qualquer pessoa que exerça uma atividade económica de forma regular e independente em Portugal é responsável pela cobrança do IVA e pagamento do mesmo às autoridades fiscais.
- (b) Enquanto EI, poderá estar obrigado/a a registar-se como sujeito passivo de IVA, a entregar declarações de IVA e a pagar o IVA.
- (c) **As pequenas empresas cujas receitas não ultrapassem os 10 000 EUR num período de 12 meses poderão beneficiar de uma isenção.**
- (d) A ACN só pagará o IVA ao EI pelos serviços que o EI presta à ACN, se o EI fornecer um número de IVA válido.
- (e) Em www.portaldasfinancas.gov.pt, estão disponíveis mais informações sobre o cumprimento das obrigações em matéria de IVA e isenções aplicáveis.

15.11 **Contribuições sociais:**

- (a) enquanto EI, poderá ser responsável pelo pagamento periódico de contribuições à Segurança Social.
- (b) Em www.seg-social.pt, estão disponíveis mais informações sobre as obrigações perante a Segurança Social.

Entidades Comerciais Autorizadas

15.12 As seguintes entidades jurídicas podem tornar-se EIs em Portugal:

- (a) Sociedade Anónima (S.A.)
- (b) Sociedade Fechada (S.F.)
- (c) Sociedade Limitada (Lda.)
- (d) Sociedade Unipessoal Limitada (Unipessoal Lda.)