

REGULAMENTO DO CLUBE FM GROUP

(Lisboa, 01 de abril de 2016)

1. Glossário

- 1.1. Parceiro de Negócios (Distribuidor)** – entidade vinculada ao FM GROUP Portugal ou a Filial por um contrato de participação no Clube FM GROUP (Contrato, Contrato de Colaboração);
 - 1.2. Parceiro de Negócios (Distribuidor) FM GROUP Portugal** – entidade vinculada ao FM GROUP Portugal por um Contrato;
 - 1.3. Código de Ética** – documento cujo objetivo é o de definir os standards dos comportamentos éticos dos Parceiros de Negócios;
 - 1.4. Clube FM GROUP ou Rede FM GROUP** ou ainda **Rede** – todos os Parceiros de Negócios;
 - 1.5. Filial do FM GROUP (Filial)** – diferente do FM GROUP Portugal, entidade gestora da atividade económica no âmbito de vendas diretas no sistema MLM de Produtos FM GROUP e prestadora de serviços de publicidade baseados em contratos de franchising celebrados com o FM GROUP World;
 - 1.6. Plano de Marketing** – conjunto de normas que definem, entre outras, as condições indispensáveis para os Parceiros de Negócios obterem um determinado Nível de eficácia e para os cálculos do Desconto Comercial ou da Remuneração por alcançarem um determinado Nível de Eficácia;
 - 1.7. Produtos FM GROUP (Produtos)** – produtos presentes nas transações comerciais sob a Marca FM GROUP;
 - 1.8. Referenciador** – Parceiro de Negócios que recomendou, de facto, a colaboração de terceiros com o FM GROUP Portugal e os ajudou a entrarem para o Clube FM GROUP;
 - 1.9. Regulamento** – o presente Regulamento do Clube FM GROUP constitui uma parte integral do Contrato;
 - 1.10. Patrocinador** – Parceiro de Negócios que se encontra no Grupo acima de outros Parceiros de Negócios e indicado no Formulário de adesão ao Clube FM GROUP (Contrato) como Patrocinador;
 - 1.11. Marca FM GROUP** – consiste na propriedade do FM GROUP World de todos os direitos das marcas: “FM GROUP”, “FM GROUP FOR HOME”, “FM GROUP MAKE UP”, “FM FEDERICO MAHORA”, “FEDERICO MAHORA”, “MAHORA”, “FM”, “FM GROUP World” e o design de “AURILE”, bem como todos os direitos de autor das obras usadas nos materiais que utilizem a Marca FM GROUP;
 - 1.12. Starter Kit** – conjunto de amostras de Produtos selecionados FM GROUP juntamente com materiais de formação e publicidade;
 - 1.13. FM GROUP Portugal** – é a empresa FMICG – International Cosmetics, Unipessoal, Lda., com sede na Rua da Casquilha, 14 C, 1500-152 Lisboa, com o capital social de €5.000,00 (cinco mil) euros, matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa com o NIPC 513 809 597.
- Os restantes termos utilizados no presente Regulamento devem ser entendidos de acordo com o significado que lhes foi atribuído no Plano de Marketing ou no Código de ética.

2. Adesão ao Clube FM GROUP

- 2.1.** Pode tornar-se Parceiro de Negócios uma pessoa singular, desde que com idade superior a 18 anos, bem como uma sociedade comercial.
- 2.2.** O candidato interessado em fazer parte do Clube FM GROUP (i.e., em celebrar um Contrato) deve:
 - 1) entregar ao FM GROUP Portugal dois exemplares assinados da Solicitação de adesão ao Clube FM GROUP num formulário disponibilizado pelo FM GROUP Portugal (Solicitação); ou
 - 2) entregar ao FM GROUP Portugal através da página web www.pt.fmworld.com ou www.es.fmworld.com o formulário de registo online devidamente preenchido; ou
 - 3) entregar ao FM GROUP Portugal por e-mail ou fax uma Solicitação devidamente preenchida juntamente com o Regulamento (até ao dia de celebração do Contrato o candidato terá o estatuto de Parceiro Condicional) e realizar a compra de um Starter Kit e indicar o número anexado ao Starter Kit na Solicitação ou formulário de registo online.
- 2.3.** O Parceiro Condicional adquire o direito de encomendar Produtos e patrocinar a entrada de novos candidatos a Parceiros de Negócios. O Parceiro Condicional não pode tornar-se Empresário nem Vendedor Individual. Não tem igualmente direito a receber Desconto Comercial.
- 2.4.** O Parceiro Condicional é obrigado a, num prazo de 30 dias a partir da data de envio da Solicitação por e-mail ou fax, entregar ao FM GROUP Portugal duas cópias assinadas por si da Solicitação, ou confirmar a vontade de se tornar Parceiro de Negócios clicando no link de ativação enviado para o endereço de e-mail indicado na Solicitação. No caso de terminar o prazo acima referido sem realizar as acima descritas tarefas, a adesão condicional ao Clube FM GROUP cessa.
- 2.5.** Tanto o FM GROUP Portugal como a Filial podem recusar a celebração do Contrato se:
 - a) não passaram ainda 6 meses da cessação da adesão referida nas disposições do ponto 5.7. do Regulamento;
 - b) o candidato a Parceiro de Negócios já esteve vinculado por um Contrato ao FM GROUP Portugal ou a Filial e este cessou devido a violações deste e das disposições do Regulamento, Plano de Marketing, Código de Ética ou outras normas de funcionamento em Rede em vigor;
 - c) o candidato a Parceiro de Negócios já se encontrar vinculado por um Contrato ao FM GROUP Portugal ou a Filial;
 - d) o candidato a Parceiro de Negócios utilizar dados pessoais falsos.
- 2.6.** O candidato pode ser parte do Contrato apenas com o FM GROUP Portugal ou com uma Filial num mesmo momento. No entanto, o Parceiro de Negócios que deseja celebrar um Contrato com outra Filial, pode denunciar o Contrato e tem a possibilidade de continuar a sua atividade usando o Número de Parceiro atual, sob a condição de:
 - a) indicar essa intenção na denúncia,
 - b) entregar a candidatura para celebrar um Contrato a essa outra Filial e celebrar com ela o Contrato no prazo máximo de 14 dias.
- 2.7.** O Parceiro de Negócios deve ter apenas um Número de Parceiro, a não ser que o Regulamento ou o Plano de Marketing prevejam o contrário.
- 2.8.** Os direitos e deveres do Parceiro de Negócios não podem ser transmitidos, a qualquer título, a terceiros, salvo nas seguintes situações:
 - a) a transmissão dos seus direitos e deveres ocorrer por força da lei,
 - b) as partes decidirem que os direitos e deveres definidos no Contrato serão transmitidos aos seus herdeiros.

3. Normas e condições da atividade no Clube FM GROUP

- 3.1. Normas gerais:**
 - 3.1.1.** O FM GROUP Portugal ou a Filial realizam a venda de Produtos exclusivamente a Parceiros de Negócios.
 - 3.1.2.** O Parceiro de Negócios compra Produtos ao FM GROUP Portugal ou a Filial, a Preços de parceiro.
 - 3.1.3.** Pela compra de Produtos indicados do FM GROUP Portugal ou da Filial, o Parceiro de Negócios recebe pontos.
 - 3.1.4.** Para que o Contrato não cesse automaticamente, em cada ano de Parceria de Negócios com o FM GROUP Portugal (isto é, nos 12 meses seguintes à data de celebração do Contrato e volvidos cada 12 meses) o Parceiro de Negócios deve realizar no mínimo uma compra de Produtos pontuados. A falta de uma compra de Produtos pontuados no período acima referido resulta na limitação de acesso à Zona de Parceiro na página do FM GROUP Portugal. A possibilidade de patrocinar e indicar novos Parceiros de Negócios será bloqueada. Adicionalmente, FM GROUP Portugal tem direito a fazer cessar o Contrato. A realização da compra de qualquer de Produtos pontuados desbloqueará acesso à Zona do Parceiro na página do FM GROUP Portugal e possibilidade de patrocinar e indicar novos Parceiros de Negócios.

3.1.5. O Parceiro de Negócios que alcance os Níveis de eficácia definidos no Plano de Marketing terá direito ao Desconto Comercial (Retecor) ou a Remuneração (Empresário, Vendedor Individual) atribuído (pagou) pelo - FM GROUP Portugal ou Filial, respetivamente, dependendo de o Parceiro de Negócios ter celebrado o contrato com o FM GROUP Portugal ou com a Filial.

3.1.6. O Parceiro de Negócios, dependente do seu estatuto, terá direito ao Desconto Comercial ou Remuneração por um determinado Número de Parceiro sempre que num determinado mês efetue compras pontuadas de Produtos em quantidade definida no Plano de Marketing em vigor.

3.1.7. Se a Filial atribuir pontos ao Parceiro de Negócios do FM GROUP Portugal em respeito pelas normas definidas entre o FM GROUP World e a Filial, estes (que não podem ultrapassar o número de 550,80 pontos por mês) irão constituir a base de cálculo do Desconto Comercial ou Remuneração respetivamente do Parceiro de Negócios do FM GROUP Portugal que se tivesse sido atribuído pelo FM GROUP Portugal. No caso de a Filial atribuir pontos em violação do disposto da primeira parte do presente ponto, a responsabilidade da atribuição do Desconto Comercial ou do pagamento da Remuneração é exclusiva da Filial que atribuiu os pontos.

3.1.8. O Parceiro de Negócios é obrigado a levantar dentro do prazo as encomendas que tenha efetuado de Produtos encomendados e a realizar o pagamento atempado das mesmas. No caso de não levantar os Produtos, terá de devolver os custos reais suportados pelo FM GROUP Portugal relativamente aos Produtos não levantados e encomendado e, no caso de Retecor, pagar todos os custos afetos à devolução dos Produtos. O FM GROUP Portugal tem o direito de descontar os custos acima referidos à Remuneração devida ou ao Desconto Comercial atribuído pelo FM GROUP Portugal. As encomendas não levantadas contendo Produtos encomendados e consequentemente a sua devolução ao FM GROUP Portugal serão tratadas como cessação do contrato de venda devido à devolução de Produtos. O FM GROUP Portugal ou a Filial têm o direito de recusar fazer uma encomenda a um Parceiro de Negócios que violou as obrigações definidas na primeira frase do presente ponto 3.1.8.

3.1.9. O Parceiro de Negócios não é um trabalhador, agente ou comissário do FM GROUP World, do FM GROUP Portugal, nem da Filial, assim como não é representante dessas entidades com outro título, a menos que essas partes tenham acordado por escrito o contrário. Por esse motivo, não tem o direito de tomar quaisquer iniciativas, particularmente de incorrer em quaisquer obrigações em nome de e para o FM GROUP World, o FM GROUP Portugal ou a Filial. O Parceiro de Negócios não pode usar expressões ou nomes que indiquem ou sugiram que é trabalhador, procurador, gestor ou que atue em nome ou em benefício do FM GROUP Portugal, FM GROUP World ou para a Filial.

3.1.10. Na venda direta de Produtos, bem como na prestação de serviços de publicidade da Rede e dos Produtos FM GROUP e ainda na promoção de Produtos, o Parceiro de Negócios pode servir-se da Marca FM GROUP em estrito cumprimento com as normas definidas pelo FM GROUP Portugal.

3.1.11. O Parceiro de Negócios é obrigado a informar os clientes sobre a Rede FM GROUP, a disponibilidade, os preços e as características dos Produtos do FM GROUP de forma honesta e de acordo com os dados recebidos respetivamente do FM GROUP Espanha e Portugal ou da Filial contidos nos materiais informativos, publicitários e de promoção atuais, preparados respetivamente pelo FM GROUP Portugal ou pela Filial, tendo em conta que os Produtos são criações originais do FM GROUP World. O Parceiro de Negócios não pode induzir o comprador de Produtos em erro.

3.1.12. O Parceiro de Negócios deverá abster-se de todo e qualquer comportamento que comprometa a boa imagem do FM GROUP World, do FM GROUP Portugal, da Filial ou dos Produtos, concretamente, de difundir informações que possam causar danos ao FM GROUP World, FM GROUP Portugal, a Filial e outras entidades, concretamente, usando de maneira ilegal e/ou não autorizada os nomes dos seus produtos. O Parceiro de Negócios não pode aproveitar a Rede ou a atividade e participação no Clube FM GROUP para promover, fazer marketing, publicar ou vender quaisquer outros produtos ou serviços de terceiros, bem como quaisquer outras entidades, organizações (independentemente do facto de funcionarem de forma formal ou informal).

3.1.13. O Parceiro de Negócios que realize vendas de Produtos do FM GROUP não pode fazê-lo em lojas, quiosques, mercados nem em nenhum outro ponto de venda a retalho organizado, bem como de forma que se oponha ao conceito da venda direta.

3.2. Normas relativas aos diferentes estatutos dos Parceiros de Negócios:

3.2.1. O Parceiro de Negócios pode atuar na Rede FM GROUP como:

a) **Empresa**, isto é, Parceiro de Negócios que, sendo uma pessoa coletiva, leve a cabo uma atividade comercial de venda direta de Produtos e prestação de serviços publicitários da Rede e dos Produtos FM GROUP, e que seja um sujeito passivo de imposto sobre o valor acrescentado (IVA). O Empresário não pode ter o estatuto de Parceiro Condicional. O Empresário por prestar serviços publicitários da Rede e Produtos FM GROUP terá direito à Remuneração;

b) **Vendedor Individual**, isto é, Parceiro de Negócios que, sendo uma pessoa singular, realize a venda direta dos Produtos e presta os serviços publicitários da Rede e Produtos, não é sujeito passivo de imposto sobre o valor acrescentado (IVA) até ultrapassar o valor de 10.000 EUR no ano fiscal. O Vendedor Individual não pode ter o estatuto de Parceiro Condicional. O Vendedor Individual por prestar serviços publicitários da Rede e Produtos FM GROUP terá direito à Remuneração;

c) **Retecor**, isto é, Parceiro de Negócios, pessoa singular ou pessoa coletiva que, sem levar a cabo qualquer tipo de atividade comercial e que não atua como Empresário, bem como não realiza a venda direta de Produtos e não presta serviços publicitários da Rede e Produtos FM GROUP, celebra o Contrato. Significa isto que a Solicitação é ao mesmo tempo considerada como uma declaração de que o candidato irá efetuar compras de Produtos para uso próprio, bem como para os membros da sua família ou amigos. O Retecor tem direito ao Desconto Comercial.

3.2.2. O Parceiro de Negócios, pessoa singular, que efetue compras de Produtos à distância, sem estar vinculado diretamente à sua atividade comercial ou profissional, pode, no prazo de 14 dias a partir da receção da encomenda com os Produtos encomendados, Starter Kit ou outros materiais, resolver o contrato de venda, sob a condição de devolver a mercadoria no seu estado original, a menos que alguma alteração tenha sido indispensável, dentro dos limites do negócio. A declaração de resolução deve ser apresentada por escrito e enviada antes do prazo de 14 dias referido na frase anterior. O Parceiro de Negócios é obrigado a devolver ao FM GROUP Portugal a mercadoria que se refere à resolução no prazo de 14 dias e pagar todos os custos afetos à devolução dos Produtos. Todos os pontos contados ao Parceiro de Negócios e a todos os restantes participantes da Rede FM GROUP a título da venda de Produtos incluídos no contrato resolvido serão descontados do número de pontos recebidos por estes. A correção do Desconto Comercial ou a Remuneração destes Parceiros de Negócios relativa à resolução do contrato de venda e a devolução da mercadoria por parte do Parceiro de Negócios será realizada no mês em que o FM GROUP Portugal receba a declaração de rescisão do contrato de venda. Se como consequência da correção dos pontos do Parceiro de Negócios resultar de for de pontos negativos, o FM GROUP Portugal terá o direito de recalcular o Desconto Comercial ou Remuneração de forma independente. O direito a resolver o contrato referido anteriormente refere-se apenas aos Produtos comprados pelo Parceiro de Negócios do FM GROUP Portugal.

4. Medidas aplicadas em caso de violação dos deveres do Parceiro de Negócios

4.1. Relativamente ao Parceiro de Negócios do FM GROUP Portugal que viole as normas do Regulamento, Plano de Marketing, Código de Ética ou outras normas em vigor de funcionamento na Rede definidas pelo FM GROUP Portugal, divulgadas e conhecidas pelos Parceiros de Negócios, ou que não cumpra as suas obrigações, o FM GROUP Portugal reserva-se os seguintes direitos:

4.1.1. privar o Parceiro de Negócios do direito a patrocinar e recomendar novos Parceiros de Negócios definitiva ou temporariamente, o que será indicado no conteúdo da comunicação;

4.1.2. suspender o Contrato com o Parceiro de Negócios e todos os seus efeitos durante um período de até 6 meses. Esta suspensão limita a possibilidade de efetuar compras no FM GROUP Portugal ou na Filial, bem como limita a prestação de serviços de publicidade da Rede e dos Produtos do FM GROUP até então realizada para o FM GROUP Portugal ou Filial, sendo que o Parceiro de Negócios suspenso não poderá recuperar os direitos ao Desconto Comercial ou a Remuneração (dependente do Estatuto) durante o tempo da suspensão;

4.1.3. fazer cessar o Contrato e outros contratos que vinculem determinado Parceiro de Negócios ao FM GROUP Portugal sem cumprir o período de aviso e eliminar o Parceiro de Negócios da Base, caso o Parceiro de Negócios tenha violado as disposições dos pontos 3.1.8—3.1.13 do Regulamento, 4.2. do Regulamento e as disposições dos pontos II-IV do Código de Ética;

4.1.4. privar o direito de participar em formações, cursos e encontros organizados pelo FM GROUP Portugal, pela Filial ou pelo FM GROUP World, bem como privar o direito de participar nos programas de incentivo anunciados pelo FM GROUP Portugal, pela Filial ou pelo FM GROUP World.

4.2. Os direitos do FM GROUP melhor descritos no ponto 4.1. podem ser igualmente exercidos em relação ao Parceiro de Negócios que tome medidas para persuadir outro Parceiro de Negócios a fazer cessar o contrato que o vincula ao FM GROUP Portugal ou a Filial, para terminar a sua atividade no seu grupo ou noutro Grupo.

5. Cessação da adesão ao Clube FM GROUP

5.1. O Parceiro de Negócios pode fazer cessar o Contrato com referência ao final do Mês, desde que notifique com uma semana mínima de antecedência.

5.2. O FM GROUP Portugal pode fazer cessar o Contrato com o Parceiro de Negócios por motivos relevantes com referência ao final do Mês, desde que o notifique com uma antecedência mínima de uma semana. Por motivos relevantes, entendem-se, violações por parte do Parceiro de Negócios das normas apresentadas nos pontos 3.1.8.-3.1.13 do Regulamento, 4.2. do Regulamento e das disposições dos pontos II-IV do Código de Ética. No caso de que a outra parte do Contrato seja uma empresa não é necessário apresentar o motivo relevante referido em cima.

5.3. O Parceiro de Negócios que celebrou um Contrato com o FM GROUP Portugal pode, a qualquer momento, denunciá-lo com efeitos imediatos, apresentando uma declaração escrita unilateral a manifestar essa intenção; no prazo de 14 dias contados da entrega da denúncia do Contrato, o denunciante pode celebrar um contrato de revenda com o FM GROUP Portugal para revenda a este, por 90% do preço de compra pelo qual adquiriu nos 6 meses anteriores à cessação do contrato, os seguintes produtos: Produtos e Starter Kit, bem como todos os materiais informativos e institucionais, publicitários, amostras, conjuntos de apresentação e promoção, mas sob a condição de os devolver em estado que se possam voltar a vender ou aproveitar para os seus fins adequados. O denunciante do Contrato deve igualmente devolver ao FM GROUP Portugal o Desconto Comercial ou a Remuneração (dependente do Estatuto) obtidas pela compra das mercadorias ora devolvidas. Em simultâneo, o Desconto Comercial ou a Remuneração (dependente do Estatuto) ou os Pontos obtidos pelos participantes da Rede FM GROUP devidos pela obtenção de mercadorias por parte do Parceiro de Negócios serão devidamente corrigidos, em virtude desta cessação. No caso do Contrato ter sido celebrado com a Filial do FM GROUP, os direitos anteriores são aplicáveis nos casos previstos pelo direito do país onde está sediada a Filial.

5.4. No caso do Parceiro de Negócios retirar a autorização de tratamento dos seus dados pessoais, o Contrato cessa.

5.5. O Contrato cessa no momento em que o Parceiro de Negócios que seja uma sociedade comercial seja dissolvida/extinta, por qualquer forma. O Contrato cessa no momento da morte do Parceiro de Negócios, caso seja Vendedor Individual ou Utilizador, a menos que as partes do Contrato tenham previsto que os direitos e deveres resultantes do Contrato sejam transmitidos aos herdeiros nos termos previstos no documento relevante.

5.6. A cessação do Contrato provoca automaticamente o fim de todos os outros contratos celebrados entre o Parceiro de Negócios e o FM GROUP Portugal ou a Filial.

5.7. A reentrada no Clube FM GROUP de uma pessoa que deixou de ser Parceiro de Negócios devido à cessação do Contrato é possível decorridos 6 meses após a data em que deixou de ser Parceiro de Negócios, com ressalva do ponto 5.8 seguinte.

5.8. Em situações excecionais, o FM GROUP Portugal ou a Filial podem celebrar um Contrato com uma pessoa que cessou um Contrato antes de decorrido o prazo de 6 meses referidos no ponto anterior.

5.9. A gestão do Grupo de Parceiros de Negócios criado pelo Parceiro de Negócios cujo Contrato cessou passará diretamente para o Patrocinador mais próximo do Parceiro de Negócios cuja adesão terminou, com ressalva de o FM GROUP Portugal poder, quando assim o considere, atribuir a gestão do Grupo a um terceiro que não o Patrocinador mais próximo. O Patrocinador tem o direito e a obrigação de conduzir o negócio usando o Número de Parceiro de Negócios cuja adesão cessou, a não ser que nos 6 meses anteriores este não tenha obtido um Nível de eficácia contínuo, segundo o Plano de Marketing, no valor mínimo de 12%. Neste último caso, o Patrocinador não tem o direito de conduzir o negócio usando o Número do Parceiro de Negócios cuja adesão cessou. O Patrocinador não tem igualmente o direito de usar o Número do Parceiro Condicional cuja adesão cessou por caso não entregue no prazo definido os documentos referidos no ponto 2.4 acima e consequentemente não tenha celebrado o Contrato.

5.10. O Parceiro de Negócios aceita a transferência dos direitos e deveres resultantes do presente Contrato para a Filial no caso do contrato de franchising que o vincula ao FM GROUP World ao FM GROUP Portugal cessar. A declaração sobre a transferência dos direitos e obrigações para a Filial do FM GROUP em nome do FM GROUP Portugal pode ser apresentada também pelo FM GROUP World. No caso da transferência dos direitos e deveres resultantes do presente Contrato para a Filial o Parceiro de Negócios mantém o Número atual. As disposições do ponto 5.7. anterior não têm aplicação nos casos referidos no presente ponto.

6. Disposições finais

6.1. O presente Regulamento rege as relações legais entre o FM GROUP Portugal e o Parceiro de Negócios do FM GROUP Portugal. As disposições dos regulamentos de outras Filiais podem reger de forma diferente algumas questões definidas pelas disposições do presente Regulamento.

6.2. Na sua atividade, o FM GROUP Portugal rege-se pelo Código de Ética disponível para consulta ao efetuar o login na página web www.pt.fmworld.com ou www.es.fmworld.com, bem como no FM GROUP Portugal na morada Rua da Casquilha, 14 C, 1500-152 Lisboa.

6.3. Para questões não definidas nas disposições do presente Regulamento será aplicada a legislação em vigor e, em particular, o Código Civil.

6.4. O FM GROUP Portugal pode realizar alterações ao Regulamento, Plano de Marketing, Código de Ética e a outros documentos que definem as relações mútuas entre o Parceiro de Negócios e o FM GROUP Portugal quando esteja perante motivos relevantes. Por motivos relevantes considera-se a introdução de um Nível diferente do atual, a introdução de produtos novos para venda na Rede, a obtenção de direitos de utilização da marca comercial, a necessidade de introduzir alterações às normas de cálculo de Desconto Comercial ou Remuneração, a necessidade de adaptar as disposições do Regulamento às leis em vigor, a necessidade de reger as normas relativas à adesão ao Clube FM GROUP não incluídas até então no Regulamento e que se oponham ou suscitem dúvidas na sua aplicação por parte dos Parceiros de Negócios, a introdução por parte do FM GROUP Portugal de novas soluções funcionais, organizativas ou técnicas, a modificação ou alteração do sistema informático com o qual o FM GROUP Portugal realiza as suas obrigações com os Parceiros de Negócios.

6.5. No prazo de 14 dias contados receção da notificação das alterações referidas no ponto 6.4, o Parceiro de Negócios do FM GROUP Portugal terá o direito de recusar a aceitação das alterações propostas ao Regulamento. A falta de declaração na forma prescrita pelas disposições no prazo acima mencionado será equiparada à aceitação das alterações propostas. A recusa da aceitação das alterações propostas ao Regulamento entregue no prazo acima mencionado será equiparada à cessação do Contrato.

FMICG International Cosmetics,
unipessoal, Lda

NIPC: 513 809 597
Rua da Casquilha, n. 14 C
1500-152 Lisboa
+351 219 747 205, +351 966 116 803
www.pt.fmworld.com



GROUP