

Sumário

1.	AFILIADO	5
2.	CLIENTES (Motorista/Taxista)	5
3.	USUÁRIO	5
4.	MARKETING POR RECOMPENSA	5
5.	SIGLAS E SIGNIFICADOS	6
5.1.	UPLINES (linhas ascendentes):	6
5.2.	Downlines (linhas descendentes):	6
5.3.	MUDANÇAS DE PATROCINADOR	6
5.4.	CROSSLINES	6
6.	PATROCINADO	7
7.	GERAÇÃO.....	7
8.	CÓD. ID	7
9.	DESENVOLVENDO O NEGÓCIO	8
10.	ATIVACÃO DO PLANO	8
11.	ATIVACÃO DO USUÁRIO	8
12.	ATIVACÃO DO AFILIADO	8
13.	ATIVACÃO DO CLIENTE (Motorista/Taxista)	8
14.	ESCRITÓRIO VIRTUAL.....	8
15.	PONTUAÇÃO NO PLANO.....	8
16.	LEGENDAS DE PONTOS.....	9
16.1.	VP – VOLUME PESSOAL:	9
16.2.	VG – VOLUME DE GRUPO:	9
16.3.	VT – VOLUME TOTAL:	9
16.4.	VPA – VOLUME PESSOAL DE ATIVAÇÃO:	9
16.5.	VME – Volume Máximo por Equipe.....	9
16.6.	VQ – VOLUME QUALIFICAVEL:.....	9
16.7.	VPP – VOLUME DE PRÊMIOS:	9
17.	ADESÃO	9
17.1.	PLANOS.....	9
17.2.	ADESÃO DO AFILIADO	9
17.3.	ADESÃO DO CLIENTE (Motorista/Taxista).....	10
17.4.	ADESÃO DO USUÁRIO.....	10
18.	VALIDAÇÃO DO CADASTRO	10
19.	PLANO DE BONIFICAÇÃO 4MOVE USUARIOS	10
20.	MOVE CLUB	10

1. CLIENTE (AFILIADO)

Pessoa incumbida de divulgar os serviços da 4MOVE a um cliente ou usuário, baseado no contato pessoal entre afiliado, clientes e usuários, fora de um estabelecimento comercial fixo, feito através de explicações pessoais e demonstrações. O afiliado da 4MOVE é um divulgador autônomo e independente, que utiliza os serviços da empresa e indica para novos clientes, usuários e afiliados, acumulando pontos que serão revertidos em prêmios e bonificações.

Portanto, o afiliado possui natureza jurídica similar a de um comerciante, não estando presentes os elementos que sugerem a existência de vínculo de emprego. O afiliado acumula pontos de acordo com a utilização do aplicativo da 4MOVE pelos clientes e usuários para quem ele indicou, em forma de renda residual e hereditária.

2. CLIENTE (MOTORISTA)

O cliente é um profissional Independente. É a pessoa física, maior, habilitada para dirigir em categoria profissional, podendo ser particular ou taxista, que, após efetuar seu cadastro e passar pelas etapas necessárias de verificação pela 4MOVE, tem o privilégio de prestar serviços para os usuários da 4MOVE, com bonificação por seus serviços de forma autônoma, obtendo lucros, bem como a possibilidade, caso queira, de participar do plano de marketing por recompensa, usufruindo das diversas vantagens previstas neste manual.

3. CLIENTE (TAXISTA)

O cliente é um profissional Independente. É a pessoa física, maior, habilitada para dirigir em categoria profissional, podendo ser particular ou taxista, que, após efetuar seu cadastro e passar pelas etapas necessárias de verificação pela 4MOVE, tem o privilégio de prestar serviços para os usuários da 4MOVE, com bonificação por seus serviços de forma autônoma, obtendo lucros, bem como a possibilidade, caso queira, de participar do plano de marketing por recompensa, usufruindo das diversas vantagens previstas neste manual.

4. USUÁRIO (PASSAGEIRO)

É a pessoa que baixou o aplicativo 4MOVE para utilizar os serviços de transporte, particular ou taxis, podendo indicar novos usuários para cadastro na 4MOVE, acumulando pontos que serão revertidos em prêmios e bonificações.

5. MARKETING POR RECOMPENSA

O marketing por recompensa é o ato de construir um grupo de usuários e recomendar o negócio a outras pessoas, que também se tornam usuários.

Atenta às necessidades do mercado, a 4MOVE evoluiu o conceito de marketing de relacionamento, desenvolvendo um plano simples e arrojado de marketing, segundo o qual a relação entre a empresa e seus usuários, além da relação entre os próprios usuários, deve ser guiada pela ética, pela licitude e, sobretudo pelo respeito.

Ser responsável é estar comprometido com a própria palavra e com a atitude para cumpri-la no dia a dia do desenvolvimento do Negócio.

6. SIGLAS E SIGNIFICADOS

6.1. UPLINES (linhas ascendentes):

As pessoas acima do Usuário na rede, na linha de patrocínio pessoal.

6.2. Downlines (linhas descendentes):

Todas as pessoas que estão abaixo de outro usuário, que foram indicadas por ele ou por qualquer um de seus Patrocinados.



6.3. MUDANÇAS DE PATROCINADOR

Para garantir a segurança do plano e a igualdade de critérios com os usuários, é vedada a alteração de patrocinador.

6.4. CROSSLINES

Usuários que não compartilham *Uplines* nem *Downlines*.

Lateralidade: rede de patrocinados diretos de uma geração. Cresce na horizontal.

Profundidade: rede de patrocinados por outros usuários ou afiliado, em sequência, formando novas gerações abaixo. Cresce na vertical.



7. PATROCINADO

É a pessoa que foi indicada por um cliente ou afiliado a fazer parte da 4MOVE e realizou seu cadastro na empresa.

8. GERAÇÃO

Os novos usuários cadastrados diretamente por um afiliado serão sua 1ª geração. Os usuários patrocinados pela 1ª geração de patrocinadores serão sua 2ª geração, os patrocinados pela 2ª geração serão sua 3ª geração, e assim sucessivamente, formando uma rede de distribuidores, ID.



9. CÓD. ID

O ID é o nome dado à conta individual do usuário e serve para posicioná-lo dentro do Plano 4MOVE e para acessar o escritório virtual. O ID é **INTRANSFERÍVEL**.

10. DESENVOLVENDO O NEGÓCIO

Clientes e usuários, após efetuarem o cadastro e optarem por desenvolver o plano de negócio como afiliado, poderão se valer de todos os benefícios que estão disponíveis aos clientes, possibilitando indicar novos clientes, usuário e afiliados, acumulando pontos a cada quilômetro rodado e que serão revertidos em prêmios e bonificações.

11. ATIVAÇÃO DO PLANO

Para ter acesso ao plano de negócio e do marketing por recompensa da 4MOVE, usufruindo de seus benefícios, o cliente, o afiliado independente e o usuário deverão estar ativos mensalmente.

12. ATIVAÇÃO DO USUÁRIO (PASSAGEIRO)

A ativação do usuário também é mensal e se dá de uma única forma: por pontos. Para o usuário estar ativo basta fazer 1 pontos no mês e terá acesso aos pontos acumulados e recebimento de bônus referente ao mês.

13. ATIVAÇÃO DO CLIENTE (AFILIADO)

Para o afiliado, além de sua atividade mensal, deve efetuar a compra da licença anual, no valor de R\$ 200,00 (duzentos reais) por ano. A ativação mensal é feita por meio da utilização dos serviços que geram pontos pessoais, neste caso consideramos que o afiliado está apto quando tiver 20 pontos (VP), estes pontos poderão ser adquiridos de duas formas:

1º utilizando os serviços da 4MOVE até atingir 20 pontos no do mês vigente.

2º fazendo a compra de créditos pré-pagos. Esta compra deve ser feita uma única vez dentro do mês vigente, no valor mínimo de R\$100,00 (cem reais). Sobre este valor a 4MOVE deduzirá R\$20,00 (vinte reais) como taxa de ativação e os outros R\$ 80,00 (oitenta reais) ficam disponíveis no aplicativo em módulo pré-pago, onde o afiliado poderá utilizar estes créditos para efetuar pagamentos de serviços.

Tendo assim acesso aos pontos acumulados e recebimento de bônus referente ao mês.

14. ATIVAÇÃO DO CLIENTE (MOTORISTA/TAXISTA)

Para o cliente (motorista/taxista) a ativação acontece por pontos rodados, ou seja, o cliente (motorista/taxista) deve rodar 400 Pontos no mês para se ativar e ter acesso aos pontos acumulados e recebimento de bônus referente ao mês.

15. ESCRITÓRIO VIRTUAL

A 4MOVE desenvolveu um moderno sistema virtual de gerenciamento para auxiliar o usuário, da melhor forma possível, na administração do seu negócio. Através do escritório virtual, os usuários, clientes e afiliados podem gerenciar sua rede, consultar seus pontos e adquirir seus pagamentos através de computadores, *tablets* e *smartphones*.

16. PONTUAÇÃO NO PLANO

Cada serviço adquirido na 4MOVE equivale a um determinado número de pontos. No caso de viagens, cada quilômetro rodado equivale a 1 ponto, exceto os serviços *Blue* e *Taxi30% Off*. Nestes casos a cada dois quilômetros rodados equivalem a 1 ponto. Esses pontos são utilizados

como base de cálculo para a formação de um coeficiente, que poderá ser convertido em bônus e em prêmios. Aplica-se a este guia a política do programa de fidelidade da 4MOVE, assim como os critérios e limites nele previstos. **OBS.:** São contabilizados como pontos apenas quilômetros cheios, exemplo: você rodou 9,5 km no aplicativo, os pontos contabilizados serão os 9 quilômetros que corresponderá a 9 pontos.

17. LEGENDAS DE PONTOS

17.1. VP – VOLUME PESSOAL:

Formado pelo volume de uso total das viagens realizadas pelo usuário independente após a ativação mensal para pontos unilevel.

17.2. VG – VOLUME DE GRUPO:

É formado pelo volume de uso pessoal (VP) somado ao volume de uso de toda a equipe *Downline* do afiliado Independente.

17.3. VT – VOLUME TOTAL:

O volume utilizado como referência para formação do coeficiente e apuração dos bônus para plano, cálculo para $VT = (VP \text{ de Afiliados e Clientes}) - (VP \text{ dos Usuários})$

17.4. VPA – VOLUME PESSOAL DE ATIVAÇÃO:

É o volume pessoal de pontos para que o usuário, cliente ou afiliado possa receber os bônus e contabilizar para conquistar os prêmios

17.5. VME – Volume Máximo por Equipe

É o volume máximo que cada equipe pode gerar para absorver os pontos de prêmios e níveis no plano de bonificação.

17.6. VQ – VOLUME QUALIFICAVEL:

É o volume total referente a regra de qualificação segundo o VME.

17.7. VPP – VOLUME DE PRÊMIOS:

É o volume de pontos para a premiação. O VPP é a soma total do VP + O VP dos indicados direto.

18. ADESÃO

Para ingressar na 4MOVE, o interessado deve preencher o cadastro de adesão virtual.

18.1. PLANOS

Estão disponíveis em três categorias (usuários, afiliados e Cliente). A aquisição permite que o interessado utilize todos os serviços e, ficando ativo, receba todos os benefícios, além de ter direito a todas as formas de ganho dentro do plano. Esses planos geram pontos *unilevel* aos *Uplines* e pontos *unilevel* ao próprio cliente e afiliado, seguindo os critérios deste guia.

18.2. ADESÃO DO AFILIADO

A adesão do afiliado e conclusão do cadastro dá-se por meio de pagamento da licença anual de uso do sistema, no valor de R\$ 200,00 por ano.

18.3. ADESÃO DO CLIENTE (Motorista/Taxista)

Para o cliente fazer sua adesão basta efetuar o cadastro e enviar os documentos e aguardar aprovação, não existe nenhuma taxa de adesão para o cliente.

18.4. ADESÃO DO USUÁRIO

Basta fazer o cadastro, baixar o aplicativo e utilizar.

19. VALIDAÇÃO DO CADASTRO

Para o usuário a conclusão do cadastro e a aceitação da adesão estarão condicionadas à regularidade da documentação e do preenchimento da Ficha Cadastral (CPF). Para o cliente (Motorista/Taxista), após a aprovação dos documentos, este será beneficiado por todo o sistema de bonificações, uma vez que o plano 4MOVE dá, a todos, possibilidades de ganhos além daqueles auferidos com a prestação de serviços.

Além disso, os usuários, clientes e afiliado têm acesso ao escritório virtual, para acompanhamento de sua rede de negócios e todos os relatórios existentes.

20. PLANO DE BONIFICAÇÃO 4MOVE USUARIOS

Usuários ativos estão automaticamente habilitados ao plano de bônus e crescimento pessoal.

21. MOVE CLUB

É o plano de fidelização e bonificação dos clientes, que prevê acúmulo de pontos por serviço utilizado, bônus em forma de *cash-back* de até 5% dos pontos de volta em créditos, conforme a produtividade e o volume de pontos pessoal e de cada um somados a sua rede.

22. ATIVANDO O ID

Para ficar ativo, o usuário deve efetuar ao menos 1 ponto com os serviços da 4MOVE (ver item 11).

23. BÔNUS DE INDICAÇÃO DE USUÁRIO

Para o usuário receber de 0,5% (meio por cento) até 5,0% (cinco por cento) vitalício sobre o VT (Volume Total) dos serviços utilizados pela rede de usuários que o mesmo indicou, sem limite de lateralidade ou profundidade observando a regra de qualificação e ativação dos indicados no mês.

Vejamos na tabela abaixo os níveis e metas necessários para cada faixa de bônus.

Qualificação	Usuários Indicados	Percentual
Novato 1	0	0,0%
Novato 2	1 usuário indicado direto e ativo.	0,5%
Aprendiz 1	2 usuário indicado direto e ativo.	1%
Aprendiz 2	3 usuário indicado direto e ativo.	1,5%
Amador 1	4 usuário indicado direto e ativo.	2%
Amador 2	5 usuário indicado direto e ativo.	2,5%
Perito 1	6 usuário indicado direto e ativo.	3%
Perito 2	7 usuário indicado direto e ativo.	3,5%
Mestre1	8 usuário indicado direto e ativo.	4%
Mestre2	9 usuário indicado direto e ativo.	4,5%
Gran Mestre	10 usuário indicado direto e ativo.	5%

LINHA DE EQUIPE: Cada cadastrado direto ao usuário se torna, automaticamente, uma linha de equipe. Todos os cadastrados abaixo deste, por sua vez, passam a integrar também a linha de equipe.

Obs. Para o bônus *unilevel* é importante saber que a pontuação pessoal é válida como uma linha de equipe.

Exemplo: Você indicou o usuário “A”, que automaticamente se torna sua linha de equipe “A”. Todos os indicados, em todos os níveis do usuário “A” fazem parte da sua linha de equipe “A”. É importante lembrar que o usuário poderá ter quantas linhas de equipe desejar.

Para linhas descendentes com qualificados de nível igual ou superior ao do parceiro, este bônus não deve ser considerado. Por exemplo: O nível 8 tem direito a receber 4% do VT de sua rede, mas em uma de suas linhas descendentes existe um qualificado nível 5, com direito a 2,5%. Nesta linha, o parceiro nível 8 receberá 1,5% de bônus, referentes aos seus 4% de direito menos 2,5%, que são pagos ao qualificado nível 5.

Os bônus financeiros são automaticamente creditados como bônus no extrato do escritório virtual do associado.

24. PRÊMIOS POR ACUMULO DE PONTOS

Como forma de reconhecimento, a 4MOVE bonifica os seus usuários (passageiro) com prêmios, pelos pontos pessoais e de suas indicações no 1º nível, respeitando a regra de VME (volume máximo por equipe) de 20%. Exemplo: se a meta de pontos para a próxima premiação é de mil pontos, o cliente acumula 100% do VP, e pode acumular até 20% da meta para os VP dos seus diretos, então neste exemplo de 1mil pontos para cada indicado direto, o máximo de pontos acumulados é de 200 pontos, o que passar destes pontos acumula automaticamente para a próxima meta, e são liberados quando atingido a meta anterior. As premiações são pessoais e intransferíveis ao titular do ID. **Obs.:** os pontos acumulam apenas para Usuários ativos no mês.

Pontos	Descrição
5.000	VIP(CINEMA/BALADA/TEATRO/MOTEL)
15.000	CREDITO EM CONTA
50.000	SMARTPHONE
150.000	TV 42 POLEGADAS
400.000	IPHONE 7
800.000	CRUZEIRO + ACOMPANHANTE
1.500.000	VIAGEM CANCUM+ACOMPANHANTE

25. PLANO DE BONIFICAÇÃO 4MOVE CLIENTE E AFILIADO

Plano de bonificação 4MOVE para o parceiro: Todo parceiro ativo está automaticamente habilitado ao plano de crescimento pessoal (PCP). Obs.: Dentro de parceiros temos dois perfis: o perfil afiliado e o perfil cliente (Motorista / Taxista), que automaticamente já é um afiliado. Dentro do plano de crescimento pessoal, tanto os afiliados quanto os clientes devem realizar volume mínimo mensal de ativação (parágrafos 12 e 13), em seu ID para fazer parte do plano 4MOVE e poder atingir níveis de qualificação progressivos de acordo com seu desempenho pessoal e volume de pontos adquiridos por sua rede. Os níveis de qualificação são: Novato, Starter, National B, National A, National Super, International B, International A, International Super, Super Class.

26. BÔNUS.

26.1. BÔNUS DE INDICAÇÃO CLIENTE.

Este Bônus é a recompensa paga por indicação de novos clientes, de 0,5% (meio por cento) até 5,0% (cinco por cento) vitalício sobre o VT (Volume Total) dos serviços utilizados pela rede de clientes que o mesmo indicou, sem limite de lateralidade ou profundidade observando a regra de qualificação e ativação dos indicados no mês. Vejamos na tabela abaixo os níveis e metas necessários para cada faixa de bônus.

Qualificação	Clientes Indicados	Percentual
Nível 1	1 cliente indicado direto e ativo.	0,5%
Nível 2	2 clientes indicado direto e ativo.	1%
Nível 3	3 clientes indicado direto e ativo.	1,5%
Nível 4	4 clientes indicado direto e ativo.	2%
Nível 5	5 clientes indicado direto e ativo.	2,5%
Nível 6	6 clientes indicado direto e ativo.	3%
Nível 7	7 clientes indicado direto e ativo.	3,5%
Nível 8	8 clientes indicado direto e ativo.	4%
Nível 9	9 clientes indicado direto e ativo.	4,5%
Nível 10	10 clientes indicado direto e ativo.	5%

Para linhas descendentes com qualificados de nível igual ou superior ao do parceiro, este bônus não deve ser considerado. Por exemplo: Um nível 8 tem direito a receber 4% do VT de

sua rede, mas em uma de suas linhas descendentes existe um qualificado nível 5, com direito a 2,5%. Nesta linha, o parceiro nível 8 receberá 1,5% de bônus, referentes aos seus 4% de direito menos 2,5%, que são pagos ao qualificado nível 5.

26.2. BÔNUS ADESÃO DE AFILIADO.

O cliente e o afiliado receberão bônus para cada adesão de um novo afiliado, este bônus é pago uma única vez pela sua indicação sempre que um afiliado for cadastrado e ativar a licença, você receberá R\$ 50,00 para cada cadastro em seu 1º nível e 10,00 do 2º até o 5º nível.

Tabela de Bônus adesão de afiliado:

Ativos	Bônus
Nível 1	R\$ 50,00
Nível 2	R\$10,00
Nível 3	R\$10,00
Nível 4	R\$10,00
Nível 5	R\$10,00

26.3. BÔNUS RECONHECIMENTO

Para parceiros que dentro do mês de referência acumulam pontuações de equipe (VT) descritas abaixo, recebendo de 1% até 10% sobre o VT (Volume Total) dos pontos produzidos pela rede do parceiro sem limite de lateralidade ou profundidade observando a regra de VME = volume máximo por equipe. Linha de equipe: Cada cadastrado direto ao parceiro se torna automaticamente uma linha de equipe. Todos os cadastrados abaixo deste, por sua vez, passam a integrar também a linha de equipe.

Obs. Para o bônus de reconhecimento é importante saber que a pontuação pessoal é válida como uma linha de equipe.

Exemplo: Você indicou cliente "A", que automaticamente se torna sua linha de equipe "A". Todos os indicados, em todos os níveis do parceiro "A" fazem parte da sua linha de equipe "A". É importante lembrar que o parceiro poderá ter quantas linhas de equipe desejar.

O VME = volume máximo por equipe pode ser entendido como "pontos aproveitados por linha de equipe para qualificação".

Vejamos na tabela abaixo os níveis de pontos (VT) necessários e o VME para cada faixa de bônus de reconhecimento:

Exemplo de qualificação, VME e percentual de ganho:

VT/Mês	VME %	VME Pontos	PERCENTUAL	LINHA
0	0	0	0%	Novato
1.000	50%	500	0,5%	Starter
10.000	50%	5.000	1%	National B
20.000	50%	10.000	2%	National A
60.000	50%	30.000	4%	National Super
100.000	50%	50.000	6%	International B
200.000	40%	80.000	8%	International A
500.000	30%	150.000	9%	International Super
1.000.000	30%	300.000	10%	Super Class

Exemplo de qualificação VME e percentual de ganho: Para atingir o primeiro nível de qualificação o cliente precisa ter no mínimo 10.000 pontos VT durante o mês de referência, respeitando o máximo de 6.000 pontos para cada Linha de equipe. Cumpridas tais regras, o cliente recebe a qualificação de nível 1 e recebe 1% sobre o VT= (VG-VPA da rede e pessoal) como bônus financeiro. Este bônus tem o percentual máximo de 10% por linha de patrocínio, e para efeito de cálculo deve ser considerado o VT de cada serviço.

Para linhas descendentes com qualificados de nível inferior ao do parceiro, é paga a diferença entre as porcentagens das qualificações. Para linhas descendentes com qualificados de nível igual ou superior ao do parceiro, este bônus não deve ser considerado.

Por exemplo: Um nível 8 tem direito a receber 10% do VT de sua rede, mas em uma de suas linhas descendentes existe um qualificado nível 5, com direito a 8%. Nesta linha, o parceiro nível 8 receberá 2% de bônus, referentes aos seus 10% de direito menos 8%, que são pagos ao qualificado nível 5.

26.4. BÔNUS MOVE CLUB.

Como forma de reconhecimento a 4MOVE bonifica os seus parceiros com prêmios para pontos acumulados pelos pontos pessoais e de suas indicações no 1º nível, respeitando a regra de VME (volume máximo por equipe) de 20%. Obs.: os pontos acumulam apenas para afiliado ativo no mês.

Exemplo: se a meta de pontos para a próxima premiação é de 1mil Pontos, o afiliados acumula 100% do VP, e pode acumular até 20% da meta para os VP dos seus diretos, então neste exemplo de 1mil Pontos para cada indicado direto, o máximo de pontos acumulados é de 200 pontos, o que passar destes pontos acumula automaticamente para a próxima meta, e são liberados quando atingido a meta anterior. As premiações são pessoais e intransferíveis ao titular do ID.

Pontos	Premio
30.000	Vistoria básica
90.000	Troca de pneus
200.000	1 ano de seguro
350.000	Viagem de cruzeiro
900.000	Viagem para Cancun
3.000.000	Carro Marca Hb 20 sedan
12.000.000	Carro Marca Mercedes
30.000.000	Carro Marca Evoque

27. CONDIÇÕES PARA RECEBIMENTO DE BÔNUS:

Para ter direito a qualquer bônus, o usuário ou parceiro devem estar ativos no mês de referência. Caso não tenha feito a ativação, perde o direito de resgate do bônus no mês, e esse valor não fica acumulado para pagamento posterior.

Os bônus do mês de apuração solicitados até o 10º (décimo) dia do mês subsequente, através da solicitação de depósito no escritório virtual, são disponibilizados até o 15º (décimo quinto) dia útil do mês. Os bônus só são pagos mediante a validação do cadastro, bem como qualquer pagamento a ser efetuado, estão sujeitos à tributação vigente.

As premiações são feitas com base de cálculo em produtos e serviços padrão do mercado, por tanto o valor das premiações não devem fugir do padrão.

28. CRITÉRIOS DE ATIVIDADE

29. ATIVO

Status do Usuários, Cliente e Afiliado que, no mês de referência, realizou a Ativação.

30. INATIVO

Status do Usuários, Cliente e Afiliado que, no mês de referência, que não realizou a Ativação.

31. BLOQUEADO

Status do Afiliado que não se ativou por um período de 90 dias após a data da última ativação. Uma vez bloqueado, a pontuação cumulativa é zerada. O Afiliado poderá reaver a posição em sua rede de Downlines a partir da aquisição de uma nova licença. As características iniciais do ID são mantidas.

Status Cliente e Afiliado, por indício de descumprimento deste Manual Oficial ou do Manual de Ética e Disciplina, perdeu o acesso às informações da rede até a conclusão final da apuração. Durante este período, o acesso fica restrito. Considerando que as bonificações do Plano são concedidas aos que indicam, administram, gerem, capacitam e acompanham sua rede de negócios, no período em que o Afiliado estiver bloqueado por fundada suspeita de afronta a este manual ou ao Manual de Ética e Disciplina, todas as bonificações que seriam pagas ao Afiliado durante o período das investigações ficarão suspensas até a decisão final da COMISSÃO DISCIPLINAR. Neste momento a posição do Distribuidor será preservada. Mas, se forem comprovados os fatos que deram origem ao bloqueio do ID, o Distribuidor será cassado e perderá definitivamente o direito aos bônus gerados no período da suspensão. Caso ao final do processo disciplinar considerado inocente, receberá toda a bonificação do período de suspensão de forma integral e terá seu ID desbloqueado.

32. CASSADO

O perfil cliente (Motorista/Taxista/Afiliado) que foi excluído por descumprimento dos termos, regras ou infração a este manual, perderá definitivamente o acesso ao sistema de serviço e o direito de seu ID e bônus gerado na rede de relacionamento na qual era o patrocinador.

Descumprimento de acordo: configuram desde já descumprimento de acordo e infração a este guia as seguintes ações:

- Praticar condutas ilegais que envolvam o nome da 4MOVE;
- Praticar atitude desleal com outros Usuários, Clientes e Afiliados;
- Afrontar qualquer dispositivo deste manual ou do Manual de Ética e Disciplina;
- Divulgar, difundir, propagar ou fomentar qualquer notícia falsa a respeito da 4MOVE ou de seu corpo diretivo;
- Realizar qualquer operação comercial ou financeira que envolva o nome da 4MOVE sem autorização formal da mesma.

