

ENAGIC GLOBAL

POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS PARA OS DISTRIBUIDORES GLOBAIS ENAGIC



Atualizado em abril, 2025

Este documento revoga todos os anteriores.

SUMÁRIO:

1. A Empresa, Políticas e Procedimentos, Manual do Distribuidor.
2. Qualificação do Distribuidor.
3. Integridade no Comunicado de Transações.
4. Conduta Comercial.
5. Proporcionando Apoio de Patrocinador.
6. Impostos e Regulamentações.
7. Anunciando Informações Corretas.
8. Marcas Registradas, Denominações Sociais, Propaganda.
9. Política de *Internet* e *Website*.
10. Proibição de Vendas em *Sites* Não Autorizados *da Internet*.
11. Política de *"No Spam"*.
12. Estabelecimentos Varejistas.
13. Proibição de Filiação a Outras Empresas Vendedoras de Tratamento de Água.
14. Proibição de Venda da Água Kangen®.
15. Feiras Comerciais.
16. Delimitação de Áreas de Vendas.
17. Vendas Internacionais.
18. Mudança de Nome Comercial.
19. Cancelamento do Contrato de Distribuidor.
20. Mudança de Preços de Produtos ou Serviços.
21. Prazo de Cancelamento de Compra.
22. Produto Símbolo da Empresa.
23. Proibição de Assédio e de Solicitação-cruzada de Produtos ou Outras Oportunidades de Negócios e/ou Marketing de Rede (MMN).
24. Compras Para Estoque de Produtos Promocionais Obrigatórios.
25. Confidencialidade de Relacionamento com Empresas Fornecedoras.
26. Recuperação de Comissão.
27. Informação Confidencial Sobre a Equipe *Downline*.
28. Política de Privacidade.
29. Mudança de Estado Civil/ *Status*.
30. Modificação do Pedido de Produtos.
31. Venda ou Transferência.
32. Direitos da Empresa.
33. Propriedade Não Individual.
34. Distribuidor Individual (Pessoa Física).
35. Distribuidor Pessoa Jurídica (Pessoa Jurídica).
36. Garantia da Entidade Corporativa aos Sócios/ Proprietários.
37. Membros da Mesma Família; Responsabilidades.
38. Distribuidor Estrangeiro.
39. Prêmios e Incentivos vs. Comissões – Shoreikin.
40. Comissões, Subsídio Educacional 6 A e/ou Incentivo para Distribuidores Inativos (D1, DO, F0).
41. Distribuidores Kangen UKON.
42. Falta de Pagamento.
43. Medidas Disciplinares.
44. Direito a Rescisão (Cancelamento).
45. Rescisão (Cancelamento).
46. Patrocínio.
47. Transferência de Patrocínio.
48. Declarações sobre Rendimentos.
49. Apresentação de Status.
50. Julgamento e Penhora por Não Pagamento de Impostos.
51. *Subpoenas Duces Tecum* (Exigência dos Registros).
52. Requisições de Registros.
53. Cartões Comerciais e Material de Escritório.
54. Solicitação por Telefone.
55. Perguntas da Imprensa.
56. Endosso.
57. Indenização e Isenção de Culpa.
58. Renúncia de Direitos Legais ("Waiver").
59. Legislação Aplicável.
60. Validade Parcial.
61. Arbitragem.

POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS PARA OS DISTRIBUIDORES GLOBAIS ENAGIC

1. A Empresa, Políticas e Procedimentos, Manual do Distribuidor:

Enagic Brasil Ltda., a seguir referida apenas como “Empresa”, é uma companhia de vendas diretas que comercializa produtos da área do bem-estar e outros produtos e serviços ao consumidor final através de distribuidores independentes. As políticas e procedimentos a seguir se aplicam a todos os distribuidores independentes da Empresa. O Manual do Distribuidor Enagic, à medida em que é alterado e publicado de tempos em tempos, faz parte destas políticas e procedimentos assim como o Contrato do Distribuidor Enagic.

2. Qualificação do Distribuidor:

Um Distribuidor independente é alguém que preencheu a inscrição e o Contrato de Distribuidor da Empresa e foi aceito como distribuidor independente. Todos os distribuidores independentes devem ser maiores de idade de acordo com o código civil brasileiro. A Empresa se reserva o direito de aceitar ou rejeitar qualquer pessoa como distribuidor independente.

A não ser que haja uma renúncia de direitos, por escrito, por parte da Empresa, no momento da inscrição, a Empresa considerará um casal como um único distribuidor independente. Maridos e esposas podem patrocinar diretamente um ao outro, mas não podem ter patrocinadores em linhas diferentes. Se a Empresa descobrir que um dos cônjuges foi patrocinado numa linha diferente, por qualquer motivo, a Empresa se reserva o direito de mudar o *status* desse cônjuge de distribuidor independente para consumidor final, ou transferir o registro para seu *upline*.

Os distribuidores independentes são representantes comerciais independentes da Empresa e não podem ser considerados como compradores de uma franquia ou de uma distribuidora. O contrato entre a Empresa e seus distribuidores independentes não gera um vínculo empregatício, nem cria uma agência, sociedade ou *joint venture*. Distribuidores independentes são contratantes independentes. Eles têm liberdade para entrar em acordos separados com outros distribuidores independentes envolvendo a conduta de seus Distribuidores, sujeitos apenas ao Acordo de Distribuidor, políticas e procedimentos e Manual do Distribuidor. Cada distribuidor independente deverá isentar a Empresa de quaisquer reivindicações, danos ou responsabilidades que possam advir de suas práticas comerciais. Os distribuidores independentes não têm autoridade para vincular a Empresa a qualquer obrigação. Cada distribuidor independente é encorajado a estabelecer seu próprio horário de trabalho e metodologia de vendas contanto que se submeta às políticas e procedimentos da Empresa.

O programa da Empresa se baseia em vendas a varejo para o consumidor final. A Empresa reconhece que os distribuidores independentes também desejam comprar produtos e serviços em quantias normais para seu próprio uso e o de sua família. Por este motivo as vendas a varejo com objetivo de aquisição de bônus devem incluir vendas a não participantes assim como aos distribuidores independentes para uso pessoal ou de sua família, as quais não servem ao propósito de qualificação ou avanço na Empresa. É expressamente proibido, como política da Empresa, a compra de produtos ou de estoque em grande escala com o único objetivo de se qualificar para aquisição de bônus ou avanço no programa de marketing. Os distribuidores independentes não devem se abarrotar de estoque nem encorajar outros no programa a fazê-lo. Os distribuidores independentes devem preencher os requisitos já publicados a respeito de vendas a varejo para si e sua equipe downline, incluindo vendas a varejo necessárias a não participantes, assim como suas responsabilidades de supervisão, para se qualificar a bônus, bônus por metas atingidas ou avanços.

3. Integridade no Comunicado de Transações:

A integridade de comunicação nos informes de transações à Empresa, é essencial para seu sucesso e também para o sucesso dos distribuidores independentes e clientes.

Espera-se que todas as transações comunicadas à Empresa, tais como inscrições, comunicações e transações financeiras do distribuidor e transações de clientes, entre outras, sejam enviadas pelo indivíduo ou entidade envolvida na transação. É proibida a apresentação de todo e qualquer informe de transação por terceiros. Um distribuidor independente não deve comunicar qualquer informe de transações em nome de outro distribuidor independente, candidato a distribuidor independente ou cliente. Um distribuidor independente não deve usar seu cartão de crédito ou conta bancária em nome de outro distribuidor individual ou independente, exceto se permitido como pagador alternativo. Esta regra se aplica a toda e qualquer forma de comunicado de transações seja online, por telefone, fax, e-mail, etc.

Todas as máquinas financiadas pelo Banco Santander devem ser despachadas para o endereço do comprador. Endereços alternativos não serão mais aceitos. Para retirada no local haverá uma verificação de identidade. As máquinas devem ser retiradas pelo comprador ou seu distribuidor independente.

4. Conduta Comercial:

Na conduta comercial o distribuidor independente deve salvaguardar e promover a reputação dos produtos e serviços da Empresa e deve evitar condutas que possam prejudicar a imagem da mesma ou de seus produtos e serviços ou que não sejam condizentes com o interesse público. Deve evitar também toda e qualquer conduta ou atitude descortês, enganosa, falaciosa, não ética ou imoral. Um distribuidor independente não deve interferir, assediar ou minar os interesses de outros distribuidores independentes e deve sempre respeitar a privacidade dos outros distribuidores. Um distribuidor independente não deve desacreditar a Empresa, seus produtos e serviços, outros distribuidores independentes, os planos de compensação e *marketing* ou os funcionários da Empresa. A violação destes termos é motivo para rescisão de contrato (cancelamento).

5. Proporcionando Apoio de Patrocinador:

Qualquer distribuidor independente que patrocina outros distribuidores independentes deve cumprir a obrigação de executar uma supervisão genuína, a função de distribuição e venda na venda e/ou entrega de produtos ao consumidor final e treinamento daqueles a quem está patrocinando. Os distribuidores independentes devem manter contato e comunicação permanentes e supervisão da gestão de suas organizações de vendas. Exemplos de tal supervisão incluem, entre outras: correspondência escrita, reuniões pessoais, contatos telefônicos, correio de voz, e-mail, sessões de treinamento, acompanhamento do indivíduo a treinamentos na empresa, etc. Os distribuidores independentes devem providenciar a documentação para a Empresa sobre o desenvolvimento das atividades em curso que provam suas responsabilidades de patrocinador.

6. Impostos e Regulamentações:

Todos os distribuidores independentes são pessoalmente responsáveis pelo pagamento de impostos municipais, estaduais e federais incidentes sobre comissões ou outros lucros gerados como vendedor de produtos e serviços da Empresa. A Empresa não executa qualquer retenção de valores e não é responsável por impostos não pagos pelos distribuidores independentes que foram registrados como Pessoa Jurídica. Todos os distribuidores independentes devem cumprir a legislação estadual e federal pertinente sobre a promoção de vendas de produtos e serviços da Empresa.

7. Anunciando Informações Corretas:

Os distribuidores independentes não podem anunciar, fazer declarações ou detalhamentos sobre os produtos e serviços e/ou planos de marketing da Empresa, exceto aquilo que está especificamente aprovado por escrito pela mesma, em suas políticas e procedimentos e/ou em qualquer outro material impresso oficial publicado. Os distribuidores independentes concordam em não fazer declarações falsas ou fraudulentas sobre a Empresa, os produtos, os planos de compensação ou o potencial de rendimentos.

Os distribuidores independentes não compram as máquinas de água Enagic para revender. O distribuidor independente apenas recebe os pedidos dos consumidores, ou faz um pedido das máquinas de água Enagic para seu uso pessoal, como um consumidor, que é ao mesmo tempo um distribuidor independente. Todas as máquinas de água Enagic são vendidas a preços especificados pela Empresa. O distribuidor independente não pode anunciar ou vender uma máquina de água Enagic por preço diferente do estipulado pela Empresa ou oferecer um desconto ou outras vantagens para baratear o custo do preço ao consumidor de um tratamento de água Enagic.

8. Marcas Registradas, Denominações Sociais, Propaganda

(a) O nome da Empresa e quaisquer outros nomes que venham a ser adotados pela mesma são denominações sociais ou marcas registradas de sua propriedade. Como tal, esses nomes são de grande valor para a Empresa e são passados para o distribuidor independente somente para uso expressamente autorizado pela mesma.

Os distribuidores independentes concordam em não fazer propaganda dos produtos e serviços da Empresa senão através dos materiais de propaganda e promocionais disponibilizados aos

distribuidores pela mesma. Os distribuidores independentes concordam em não usar qualquer material escrito, impresso, gravado ou de qualquer natureza para fazer propaganda, promoção ou descrição de produtos, serviços ou programas de marketing da Empresa, ou qualquer material que não tenha os direitos autorais da Empresa e que seja por ela disponibilizado, a não ser que tais materiais tenham sido submetidos à apreciação da Empresa e por ela aprovados por escrito antes de serem disseminados, publicados ou expostos.

(b) O distribuidor independente, sendo um contratante independente, é totalmente responsável por suas declarações orais e escritas sobre os produtos, serviços e/ou programas de marketing que não estejam expressamente contidos por escrito no contrato vigente de distribuidores e em propaganda e materiais promocionais fornecidos diretamente pela Empresa. O distribuidor independente concorda em indenizar a Empresa e também isentá-la de toda e qualquer responsabilidade incluindo julgamentos, penalidades civis, reembolsos, custas advocatícias, custas jurídicas, assim como perda de negócios ou reivindicações sofridas pela Empresa como resultado das declarações não autorizadas do distribuidor independente.

(c) A Empresa não permite o uso de seus direitos autorais, *designs*, logotipos, denominações sociais, marcas registradas, etc. sem consentimento prévio por escrito. Os distribuidores independentes não podem usar o logotipo da Empresa em *marketing* ou materiais de venda. Os distribuidores independentes somente podem usar o Logotipo do Distribuidor que foi especificamente criado para mostrar seu status como um “Distribuidor Independente Enagic”. O Logotipo do Distribuidor pode ser baixado (download) na página do Distribuidor no *website* da Empresa (www.enagic.com) e pode apenas ser usado pelo Distribuidor Independente. Termos de marca registrada tais como Kangen Water®, Água Kangen®, Change Your Water... Change Your Life. ® e Mude Sua Água... Mude Sua Vida. ® devem ser corretamente utilizados. Além das proibições gerais quanto ao uso das marcas registradas ou logotipos da Empresa, fica terminantemente proibido o uso dos mesmos em conjunção com a venda de qualquer produto de outras empresas.

(d) A Empresa detém os direitos autorais sobre todos os seus materiais, sejam eles impressos, em filmes, gravações sonoras, ou na Internet, e os mesmos não podem ser reproduzidos no todo ou em parte pelos distribuidores independentes ou qualquer outra pessoa, exceto se autorizado pela Empresa. A permissão para reproduzir tais materiais será considerada apenas em circunstâncias extremas. Assim o distribuidor independente não deve ter grandes expectativas quanto à aprovação de seu pedido para reprodução dos mesmos.

(e) um distribuidor independente não pode produzir, usar ou distribuir qualquer informação relativa aos conteúdos, características ou propriedades de produtos ou serviços da Empresa que não tenham sido disponibilizados diretamente pela mesma. Esta proibição inclui, mas não se limita apenas, a mídia impressa, oral ou em vídeo.

(f) um distribuidor independente não pode produzir, vender ou distribuir material impresso, filmes ou gravações sonoras que sejam capciosamente semelhantes em características àqueles produzidos, publicados ou disponibilizados pela Empresa. Também é vedado ao distribuidor independente comprar, vender ou distribuir materiais que não sejam da Empresa que possam implicar ou sugerir que tais materiais tenham sido originários da mesma.

(g) qualquer exibição de propaganda seja institucional ou cópia de marca registrada, além das previstas nas regras anteriores, devem ser submetidas à aprovação por escrito da Empresa antes de serem exibidas.

(h) toda propaganda, mala direta e exposição de produtos promocionais tais como DVDs, CDs, folhetos, panfletos, etc. devem ser aprovados por escrito antes de serem disseminados, publicados ou exibidos. É terminantemente proibido fazer propaganda em rádios, TVs, jornais, revistas e *websites*, exceto no *website* próprio do distribuidor independente autorizado pela empresa.

(i) é vedado fazer qualquer declaração quanto às propriedades terapêuticas ou curativas dos produtos. Especificamente, nenhum distribuidor independente poderá alegar que os produtos da Empresa têm a intenção de diagnosticar, tratar, curar ou prevenir qualquer doença. Tais afirmações podem ser entendidas como informações de natureza médica. Isto não vai apenas contra as políticas da Empresa, como também contra o regulamento da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária). Segue abaixo a implementação dessas políticas de proibição de alegação de tratamentos médicos ou curativos, que incluem, mas não se restringem apenas a:

- (i) Os distribuidores independentes ficam proibidos de fazer alegações de ordem médica, curativa ou como forma de tratamento, seja explícita ou implicitamente
 - (ii) Os distribuidores independentes ficam proibidos de usar em todo seu material de promoção e *marketing* qualquer alegação que sugira que a Kangen Water® ou Água Kangen® tem propriedades médicas ou curativas que possam aliviar, curar, diagnosticar, prevenir ou tratar qualquer problema médico, doenças, males e incômodos de saúde.
 - (iii) Qualquer violação a estas orientações acarretará medidas disciplinares, suspensão das comissões e/ou cancelamento do *status* de distribuidor.
- (j) Venda de Produtos e Contrato de Licença Enagic: Todo distribuidor independente que deseje vender quaisquer produtos adicionais relacionados à saúde e beleza, exceto equipamentos de água gerados por eletrólise, deve receber antecipadamente aprovação do Departamento de *Compliance*¹ ou Ouvidoria da Empresa. Cada item aprovado deve ser especificado no assim intitulado Contrato de Licença Enagic. Todo distribuidor independente que tenha assinado este contrato, deve pagar à Empresa uma taxa de *royalty* de 10% baseada na sua venda bruta mensal. A produção e venda de qualquer material de *marketing*, incluindo DVDs gravados em qualquer seminário, é expressamente proibida sob qualquer circunstância, sem a prévia autorização da Empresa. O distribuidor que violar este artigo estará sujeito à suspensão e/ou cancelamento de seu *status* sem aviso.

9. Políticas de Internet e Website:

Os distribuidores independentes estão proibidos de criar qualquer website independente relacionado aos negócios da Enagic ou usar qualquer website que não seja autorizado pela empresa. Os distribuidores independentes têm permissão para fazer propaganda na Internet através de um site aprovado (www.enagicwebsystem.com) e/ou por sites aprovados pela Empresa. Os recursos e opções adicionais estão disponíveis para *upgrade* no site de registro da EWS. Este programa da Empresa permite aos distribuidores independentes escolher entre os *designs* disponibilizados em sua *homepage*, os quais poderão ser personalizados com as mensagens e informações de contato do distribuidor independente. Estes *websites* têm *link* direto com o *website* da Empresa, proporcionando ao distribuidor independente uma presença profissional na Internet aprovada pela Empresa. Apenas esses *websites* aprovados podem ser usados pelo distribuidor independente. Nenhum distribuidor independente poderá criar um *website design* próprio utilizando nomes, logotipos, descrição de produtos ou serviços da Empresa, nem poderá postar “anúncios cegos” na Internet fazendo propaganda de produtos ou ganhos que estão, em última análise, associados aos produtos ou serviços da Empresa e aos seus métodos de compensação. O distribuidor independente que usar nomes, logotipos, marcas registradas, etc. da Empresa na Internet ou em qualquer outra mídia de divulgação, exceto as permitidas pelas políticas e procedimentos aqui expostos, estará sujeito a medidas disciplinares imediatas, incluindo a rescisão de contrato de distribuidor (cancelamento do *status* de distribuidor).

10. Proibição de Vendas em Sites Não Autorizados da Internet:

É proibido ao distribuidor independente vender ou promover produtos da Empresa em sites de vendas, sites de leilões e em listas classificadas da Internet, incluindo, mas não se limitando à eBay, Amazon, Alibaba, Craigslist, Olx, Mercado Livre, entre outros. Qualquer violação a este artigo implicará em suspensão das comissões e/ou rescisão de contrato do distribuidor (cancelamento do *status* de distribuidor)

Todas as garantias dos produtos da Empresa são por tempo limitado e intransferíveis. A Empresa se isenta de todas as garantias legais e implícitas até o limite que lhe faculta a lei. Os benefícios da garantia se aplicam apenas ao comprador original a não ser que haja uma autorização expressa por escrito fornecida pela Empresa. A garantia do produto está limitada de acordo com os termos expressos no “Prazo de Garantia” ou na “Garantia Estendida” entregue ao consumidor.

11. Política de “No Spam”:

É política expressa da Empresa proibir o envio de *e-mails* não solicitados (*spamming*) ou informação via fac-símile relacionada à oportunidades, produtos e serviços da Empresa. A Empresa tem tolerância zero com a prática de *spamming*. Distribuidores independentes que violarem a política de “no spam” da Empresa, ficam sujeitos à rescisão de contrato, suspensão ou medidas disciplinares.

¹ Departamento de Ouvidoria que estabelece normas e regras da Empresa.

12. Estabelecimentos Varejistas:

Os produtos e serviços da Empresa só podem ser exibidos e vendidos em estabelecimentos varejistas onde pela natureza dos serviços prestados, há agendamento de horário para atendimento aos clientes, tais como salões de beleza, consultórios médicos e academias, onde agendamentos são feitos para treino pessoal ou aulas programadas. A venda de tais produtos ou serviços neste tipo de estabelecimento deve ser conduzida por um distribuidor independente e deve ser precedida por uma discussão onde o distribuidor independente apresentará ao cliente em potencial os produtos ou serviços e oportunidades, da mesma forma que faria se tivesse encontrado esse cliente fora desse tipo de estabelecimento. Os materiais impressos, cartazes (banners) e placas produzidos pela Empresa só podem ser expostos em uma prateleira, balcão ou parede e devem ser exibidos com exclusividade. Os produtos ou serviços não podem ser vendidos em prateleiras ou locais de exposição de onde possam ser retirados para compra pelo próprio cliente. Os produtos ou serviços da Empresa não podem ser vendidos em estabelecimentos varejistas, mesmo onde haja agendamento para atendimento, se produtos ou serviços de concorrentes são vendidos pelo estabelecimento. De tempos em tempos a Empresa poderá anunciar políticas e regras para expandir ou restringir as vendas em estabelecimentos varejistas.

13. Proibição de Filiação a Outras Empresas Vendedoras de Tratamento de Água:

- (a) O relacionamento com o distribuidor principal ficará abalado se qualquer distribuidor independente comercializar tratamento de água, filtração de água ou produtos de conversão de água alcalina de empresas concorrentes. Portanto, enquanto um distribuidor independente desejar manter seu *status* de distribuidor, não deverá vender ou comercializar produtos concorrentes similares aos produtos vendidos pela Empresa.
- (b) O bônus 6A2-3 é disponibilizado apenas aos distribuidores independentes que são exclusivos da Empresa em vendas diretas/MMN (*Marketing multinível*).

14. Proibição de Venda de Kangen Water® ou Água Kangen®:

É expressamente proibida a venda direta ou indireta de Kangen Water® ou Água Kangen® ou qualquer outra água produzida em uma máquina Enagic®. Esta proibição inclui todas as vendas de Kangen Water® ou Água Kangen na qual a pessoa recebe a água engarrafada, ou de qualquer outra forma, de uma máquina Enagic®. Nenhuma “doação”, “taxa de associação” ou qualquer outra vantagem pecuniária pode ser recebida pela distribuição da Kangen Water® ou Água Kangen®. Também é proibido cobrar do cliente o uso de eletricidade ou uso geral da máquina. Estas são despesas comerciais e devem ser pagas pelo distribuidor independente. Qualquer violação a este artigo implicará em rescisão de contrato do distribuidor.

É permitido oferecer gratuitamente a Kangen Water® ou Água Kangen® engarrafada a um comprador em potencial. No entanto é expressamente proibido colar ou pendurar qualquer rótulo na garrafa que possa gerar confusão de que a amostra grátis é “água engarrafada” para revenda - e não apenas uma amostra de cortesia oferecida de pessoa a pessoa – violando desta forma legislação local ou estadual a respeito de engarrafamento e/ou venda de água engarrafada.

15. Feiras Comerciais:

Com autorização escrita da Empresa, os produtos ou serviços e oportunidades podem ser expostos em feiras comerciais pelos distribuidores independentes. Uma solicitação para participar de feiras comerciais deve ser enviada à Empresa por escrito, pelo menos duas semanas antes da realização da feira. A autorização da Empresa, por escrito, deve ocorrer antes da participação na feira. A não ser que a Empresa conceda uma autorização por escrito, apenas produtos, serviços e oportunidades da Empresa podem ser oferecidos no stand da feira. Apenas materiais de marketing produzidos pela Empresa podem ser expostos ou distribuídos. Nenhum distribuidor independente poderá vender ou promover produtos, serviços ou oportunidades comerciais da Empresa em mercado das pulgas (feira de antiguidades), feira da barganha ou “vendas em garagem”

16. Delimitação de Área de Vendas:

Não são atribuídas aos distribuidores independentes áreas de vendas exclusivas para seus propósitos comerciais. Os mesmos não podem dar a entender ou alegar que possuem exclusividade de vendas em determinada área ou região. Não há limites geográficos ao se patrocinar

distribuidores independentes ou vender produtos dentro do Brasil, seus territórios e possessões, assim como em todos os países onde a Empresa tem registro para desenvolver atividades comerciais.

17. Vendas Internacionais:

Nenhum distribuidor independente poderá exportar para outros países ou vender direta ou indiretamente para outros exportadores, produtos da Empresa que se originam no Brasil, suas possessões e territórios. Aqui se incluem produtos, materiais impressos, itens para promoção de vendas e material promocional relacionado à Empresa e aos seus produtos, serviços ou programas. Os distribuidores independentes que desejam exercer patrocínio internacionalmente devem fazê-lo apenas em países nos quais a Empresa ou sua matriz têm registro para desenvolver atividades comerciais e devem se submeter totalmente às Regras de Operação de uma distribuidora da Empresa naquele país. Qualquer violação a esta regra se constitui em prova material de quebra de contrato e resultará em imediata rescisão do contrato da distribuidora.

18. Mudança de Nome Comercial:

A Empresa se reserva o direito de aprovar ou desaprovar a mudança de nome comercial do distribuidor independente assim como a formação de sociedades, corporações e *trusts* para cuidar de impostos, planejamento imobiliário e limitações de responsabilidade. Se a Empresa aprovar tal mudança, o nome da organização e os nomes dos diretores devem constar no contrato de registro do distribuidor, junto com o número de CPF ou documento de identidade. É proibido fazer mudanças para tentar contornar ou violar as regras da Empresa sobre assédio, solicitação (reivindicação), *targeting*², patrocínio cruzado ou interferência.

19. Cancelamento do Contrato de Distribuidor:

O contrato de distribuidor pode ser cancelado a qualquer momento e por qualquer motivo pelos distribuidores independentes. Todos os cancelamentos são aceitos e se tornam efetivos a partir da data do recebimento da notificação por escrito pela Empresa. A partir da data do cancelamento, o distribuidor perde todos os privilégios de liderança e organização de *downline* e não está mais apto a receber comissões, bônus e prêmios. Ele/ela não pode fazer publicidade, vender, promover e nem comprar os produtos da Empresa.

A Empresa poderá considerar um pedido de readmissão de um “distribuidor independente demissionário” um ano após a data do pedido de cancelamento do contrato. Como parte do pedido, o antigo distribuidor independente deve comprometer-se a aderir aos requisitos existentes no Contrato do Distribuidor e às Políticas e Procedimentos da Empresa. A Empresa se reserva o direito de aceitar ou rejeitar o pedido de readmissão, a seu exclusivo critério. Também a seu critério, a Empresa poderá readmitir o antigo distribuidor independente em sua antiga posição ou numa posição inferior, como condição para a readmissão.

20. Mudança de Preços de Produtos ou Serviços:

A Empresa poderá fazer alterações nos preços de produtos ou serviços a qualquer momento e sem aviso prévio e fazer mudanças nos artigos de Políticas e Procedimentos.

21. Prazo de Cancelamento de Compra:

Apesar da política de garantia mais longa oferecida ao consumidor varejista pela Empresa, todas as vendas no varejo devem cumprir o Código do Consumidor que institui um prazo de sete dias para devolução da mercadoria e cujos termos legais e aviso de cancelamento, devem constar na nota de vendas ao consumidor. O direito ao cancelamento da compra dentro do prazo de sete dias deve ser explicado verbalmente ao comprador e uma cópia do formulário de cancelamento deve ser entregue a ele.

22. Produto Símbolo da Empresa:

O tratamento de água relacionado à purificação e ajuste do teor alcalino é o produto símbolo da Empresa. Este produto é fundamental para a manutenção da marca e imagem da Empresa. Por esse motivo, embora os distribuidores independentes tenham liberdade para vender produtos de terceiros, desde que se mantenham dentro dos parâmetros estabelecidos pelas políticas da

² **Targeting** – escolher uma pessoa como “alvo” e ficar em “marcação acirrada”, assediando a pessoa para conseguir atingir os seus objetivos.

Empresa, eles não devem vender produtos que envolvam o produto símbolo da Empresa, ou seja, produtos que envolvam tratamento de água relacionado à purificação e ajuste do teor alcalino. A violação deste artigo poderá resultar em rescisão de contrato de distribuidor (cancelamento do contrato de distribuidor).

23. Proibição de Assédio e de Solicitação-Cruzada de Produtos ou Outras Oportunidades de Negócios e/ou Marketing de Rede (MMN):

A Empresa leva a sério sua responsabilidade de proteger os meios de subsistência de seu pessoal de vendas e o árduo trabalho exigido para se criar uma organização de vendas. Assédio e ações de solicitação (proposição) nas quais um distribuidor independente busca cooptar outros distribuidores independentes a aderir à produtos e serviços de outras empresas ou a oportunidades de negócios em outras MMN, abala profundamente o programa de marketing da Empresa, interfere com o relacionamento entre a Empresa e seu pessoal de vendas e destrói os meios de subsistência de outros distribuidores independentes que trabalharam arduamente para construir seus próprios negócios, organizar suas vendas e os benefícios que possam ter adquirido ao ajudar a construir uma organização de vendas. Desta forma, os distribuidores independentes não podem, direta ou indiretamente, vender para outros distribuidores independentes, ou deles solicitar (reivindicar), produtos e serviços de outras empresas, ou promover por quaisquer meios ou em qualquer ocasião, oportunidades de negócios em programas de marketing de outras MMN ou de outras empresas. O distribuidor independente não deve se engajar, direta ou indiretamente, por ele próprio ou em conjunto com outros, em atividades de recrutamento ou promoção direcionadas a outros distribuidores independentes, oferecendo oportunidades ou produtos de outras empresas de vendas direta ou outras oportunidades de negócios. Nem deverá o distribuidor independente participar, direta ou indiretamente, em interferência, assédio ou atividades de solicitação (fazer propostas) de distribuidores independentes, para outras empresas de vendas diretas ou oportunidades de negócios. Exceto se aprovado por escrito pela Empresa, esta proibição inclui vendas ou solicitação (reivindicação) de produtos e serviços de outras companhias em reuniões organizadas pela Empresa para vendas, promoção, recrutamento e formação, demonstração, etc. Esta proibição sobre *targeting*, interferência, solicitação ou assédio estará em vigor durante a duração do contrato do distribuidor e por um período de três (3) anos após o encerramento do mesmo. Durante a vigência deste contrato e por três (3) anos após a sua rescisão, um distribuidor independente não poderá, direta ou indiretamente, recrutar qualquer distribuidor independente para integrar outras empresas de vendas direta ou de marketing de rede, nem solicitar, direta ou indiretamente, aos distribuidores independentes comprar serviços ou produtos, ou de qualquer outra forma interferir no relacionamento contratual entre a Empresa e seus distribuidores independentes. Devido à natureza exclusiva e característica simbólica associada à área de tratamento de água com a Empresa e também devido a confusões e conflitos inerentes que possam ocorrer, os distribuidores independentes não podem se envolver com a representação ou venda de sistemas de tratamento de água oferecidos por outras companhias.

24. Compra para Estoque de Produtos Promocionais Obrigatórios:

Se o distribuidor independente comprou produtos para estoque ou promocionais obrigatórios para alavancar vendas enquanto o contrato do distribuidor estava em vigor, todos os produtos em sua posse em condição de revenda podem ser recomprados, desde que tenham sido adquiridos no prazo de até 90 dias anterior ao cancelamento. O preço de recompra não deve ser inferior a noventa por cento (90%) do preço líquido original pago pelo participante que está devolvendo tais produtos, levando-se em consideração quaisquer vendas feitas pelo mesmo ou através dele, anterior à notificação à Empresa da opção para o cancelamento.

25. Confidencialidade de Relacionamento com Empresas Fornecedoras:

Os relacionamentos da Empresa com seus fornecedores e fabricantes é confidencial. Um distribuidor independente não poderá entrar em contato, direta ou indiretamente, falar ou se comunicar com um representante de qualquer fabricante ou fornecedor da Empresa, exceto em evento patrocinado pela companhia no qual o representante está presente a pedido da Empresa. A violação desta norma poderá resultar em rescisão de contrato e possível ação de ressarcimento por

danos se a associação com o fornecedor/fabricante estiver comprometida pelo contato do distribuidor.

26. Recuperação de Comissões:

A Empresa tem o direito a reembolso de qualquer comissão previamente paga pela venda de produto/serviço se o produto/serviço comprado for cancelado, devolvido (ex. atividades de cobrança resultando em ação legal ou outras necessárias), ou por um reembolso de pagamento após a venda concluída. A Empresa deverá recuperar a comissão por acerto no próximo pagamento ao distribuidor. No caso em que não haja comissão disponível para ocorrer o acerto, o distribuidor independente que recebeu a comissão, deverá devolver a comissão paga sobre a venda não concretizada dentro de trinta (30) dias após o recebimento da notificação de reembolso enviada pela Empresa.

Todas as contas com saldos que não foram pagos durante três (3) meses ou mais serão transferidas para o Departamento de Cobrança. Toda e qualquer comissão de vendas associada a essas contas sofrerá desconto de 50% sobre o índice de comissão das mesmas. Custos adicionais associados a futuras atividades de cobrança (como por exemplo custos legais) serão deduzidos da comissão devida.

27. Informação Confidencial Sobre a Equipe *Downline*:

Periodicamente a Empresa encaminhará ao distribuidor independente informação de processamento de dados e relatórios a respeito da organização de vendas de sua equipe *downline*, compras de produtos e variedade dos produtos. O distribuidor independente deve concordar que tais informações são confidenciais e de propriedade da Empresa e são transmitidas ao distribuidor independente sob sigilo. O distribuidor independente também concorda que não revelará tais informações a terceiros, direta ou indiretamente, nem usará tais informações para competir com a Empresa, direta ou indiretamente, durante ou após a vigência do contrato do distribuidor. O distribuidor independente e a Empresa estão de acordo, que se não fosse por esta cláusula de confidencialidade e não repasse de informação a terceiros, a Empresa não forneceria tais dados ao distribuidor independente.

28. Política de Privacidade:

A Empresa colhe informações sobre os distribuidores independentes durante os procedimentos de cadastro e periodicamente por motivos internos, tais como para cumprimento a leis e regulamentações estaduais e federais. A Empresa também colhe informações através do uso de “cookies” quando transações *on-line* são efetuadas através do *website* da Empresa. As informações colhidas podem ser usadas, entre outras coisas, para personalizar a experiência do distribuidor independente, melhorar o website e serviços da Empresa, processar transações, enviar correspondência periódica e administrar iniciativas de *marketing*. A Empresa implementa uma série de medidas de segurança para salvaguardar as informações colhidas.

A Empresa não vende ou troca as informações colhidas. A Empresa apenas compartilha com terceiros as informações que são permitidas ou exigidas por lei, como por exemplo com empresas processadoras de cartões de crédito, objetivando a realização de seus negócios diários. Fora desses parâmetros, a Empresa somente compartilhará suas informações com sua permissão.

29. Mudança de Estado Civil/ Status:

1. Casamento: dois distribuidores independentes que se casam após terem estabelecido suas próprias distribuidoras individuais podem mantê-las da mesma forma após o casamento.

2. Divórcio: Se um casal que possui em comum uma distribuidora se divorcia, eles devem notificar a Empresa sobre qual dos dois assumirá a responsabilidade pela mesma de uma das seguintes maneiras:

(a) Acordo escrito assinado por ambos, com firma reconhecida, indicando quem ficará com a distribuidora.

(b) uma ordem judicial indicando quem receberá a custódia sobre o ID de distribuidor.

(c) os dois poderão decidir manter o ID de distribuidor em conjunto, trabalhando como sócios.

(d) O distribuidor independente divorciado poderá solicitar um contrato para uma nova distribuidora sem ter que esperar o período de três (3) meses de praxe.

3. Morte: Com a morte de um distribuidor independente, os direitos e responsabilidades pela distribuidora passarão para seu herdeiro legal contanto que essa pessoa tenha preenchido um novo formulário de inscrição como distribuidor, juntando uma cópia do atestado de óbito.

4. Deficiência física: Se um distribuidor independente se tornar incapacitado fisicamente a ponto de não poder mais cumprir seus deveres de distribuidor, seu representante legal ou curador deverá:

(a) entrar em contato com a Empresa dentro de trinta (30) dias a partir da data que gerou o evento e informar a Empresa sobre a situação do distribuidor e os planos para futuro gerenciamento ou cancelamento do contrato de distribuidor.

(b) providenciar uma cópia com firma reconhecida, ou emitida por corte de justiça, confirmando sua indicação como representante legal ou curador.

(c) providenciar uma cópia com firma reconhecida, ou emitida por corte de justiça de documento estabelecendo o direito de administrar o negócio da Empresa.

(d) se o representante legal ou curador planeja continuar os negócios como distribuidor, então ele/ela deverá preencher um novo formulário de inscrição como distribuidor, formulário de política de devolução e receber o treinamento exigido conforme o nível que detinha o antigo distribuidor independente no momento em que se tornou incapacitado. Essas exigências devem ser cumpridas dentro de um prazo de seis meses.

30. Modificação do Pedido de Produtos:

1. *Upgrades*: Todos os *upgrades* para pedidos de produtos exigem a autorização do Gerente de Vendas Regional (GVR) para a respectiva área de venda do pedido. A Empresa se reserva o direito de recusar solicitações de *upgrade* a seu critério.

(a) *Upgrades* para produtos novos e sem uso são permitidos dentro do prazo de um (1) ano a partir da data de compra.

(b) *Upgrades* para produtos usados são permitidos dentro de trinta (30) dias da data de compra. Uma taxa de processamento será cobrada no valor especificado no formulário de “Política de Devolução”.

2. *Downgrades*: Não se permitem *downgrades* em pedidos de produtos. Numa hipótese raríssima, o respectivo Gerente de Vendas Regional (GVR) poderá fornecer um documento de “renúncia a exercício de direitos legais” (waiver)³ dentro do prazo de dez (10) dias úteis a partir da data de compra, apenas para produtos novos e sem uso. Será cobrada uma taxa administrativa de R\$500 (quinhentos reais). A Empresa se reserva o direito de recusar tais solicitações a seu critério. Nenhum documento de “renúncia a exercício de direitos legais” será emitido fora do prazo estipulado de dez (10) dias úteis.

31. Venda ou Transferência:

Os produtos vendidos a terceiros não os qualificam como distribuidores independentes. Todos aqueles que desejam se tornar distribuidores independentes devem passar pelo processo normal de inscrição. Os distribuidores independentes devem informar a todos os terceiros interessados sobre esse processo e devem concordar em não prometer qualquer possibilidade de transferência do ID de distribuidor.

Um distribuidor independente não poderá vender, atribuir ou de qualquer forma transferir seu ID de distribuidor, sua posição de *marketing* ou outros direitos de distribuidor sem pedido por escrito e aprovação pela Empresa. Este parágrafo também se aplica à transferência de interesse em qualquer entidade proprietária de um status de distribuidor, incluindo, mas não se limitando à corporação, sociedade, *trust* ou outra entidade não individual. O comprador em potencial deve estar no mesmo nível mais alto que o distribuidor independente vendedor. O ID do distribuidor deve ser oferecido primeiramente, por escrito, para o patrocinador do distribuidor independente. Se este declinar a oferta, o distribuidor independente poderá oferecer o status de distribuidor à venda para o distribuidor independente *upline* do seu patrocinador, dentro do mesmo grupo. Um distribuidor independente que vende seu status de distribuidor não pode se tornar um distribuidor independente novamente pelo prazo mínimo de três (3) meses após a venda. A Empresa se reserva o direito de revisar o acordo de venda e verificar o documento de “renúncia ao exercício de direitos legais”

³ “Waiver” é a renúncia ao exercício de direitos legais ou interesses.

(waiver) do patrocinador *upline*, no caso do patrocinador *upline* ter declinado a oferta de compra da distribuidora.

Um distribuidor independente não pode adicionar um coparticipante ao seu ID de distribuidor, em seguida remover seu nome, numa tentativa de contornar os procedimentos de venda, atribuição, delegação ou fusão da Empresa. O distribuidor independente principal deve esperar doze (12) meses antes de poder remover o nome de um coparticipante de sua distribuidora. É proibido usar uma venda ou transferência numa tentativa de contornar a política de assédio, solicitação (reivindicação), patrocínio cruzado ou interferência da Empresa.

Por um período de três (3) anos após a venda ou transferência, um distribuidor independente concorda que, não poderá, direta ou indiretamente, perturbar, causar danos ou prejuízos, comprometer ou interferir com os negócios da Empresa, seja por meio de interferência ou assédio junto aos seus empregados e distribuidores ou perturbando seu relacionamento com clientes, representantes, distribuidores, fornecedores ou fabricantes. “Perturbação” ou “interferência” inclui, mas não se limita apenas a solicitar (reivindicar) ou recrutar, direta ou indiretamente, para outras empresas de venda direta de produtos, serviços ou oportunidades. Um distribuidor independente que deseja vender ou transferir sua distribuidora deve reconhecer estas regras como verdadeiras e com elas concordar antes de finalizar a venda ou transferência de sua distribuidora.

32. Direitos da Empresa:

A Empresa terminantemente se reserva o direito de alterar e corrigir preços, Regras e Regulamentos, políticas e Procedimentos, disponibilidade de produtos e planos de recompensa. Através de notificação escrita, tais alterações automaticamente são incorporadas ao acordo entre a Empresa e o distribuidor. A comunicação das mudanças inclui, mas não se limita apenas a correspondência, e-mail, fax, *posts* no *website* da Empresa, publicação em boletins informativos ou revistas da Empresa, etc.

- (a) A Enagic se reserva o direito de tomar todas as decisões finais quanto à interpretação dos artigos que fazem parte destas Políticas e Procedimentos. A decisão final da Empresa baseada na interpretação destes artigos entra em vigor imediatamente. Todos os distribuidores independentes são obrigados a seguir a decisão da Empresa quanto à interpretação dos mesmos.

33. Propriedade Não Individual:

Uma sociedade ou corporação pode ser um distribuidor independente. No entanto, nenhum indivíduo pode participar em mais de três (3) distribuidoras independentes sem a permissão expressa da Empresa por escrito. Somente nas circunstâncias mais extremas e extraordinárias estas hipóteses serão consideradas:

- (a) um distribuidor poderá mudar de *status*, com apoio do mesmo patrocinador, de individual para sociedade ou corporação ou de sociedade para corporação anexando a documentação adequada e completa.
- (b) Para formar um novo ID de distribuidor como sociedade ou corporação ou mudar o *status* comercial de uma forma para outra, o distribuidor independente deve solicitar o “formulário de pedido de alteração” à matriz da Empresa. Este formulário deve ser apresentado à Empresa contendo informações detalhadas sobre todos os sócios, acionistas, dirigentes ou diretores na sociedade ou corporação. O sócio ou dirigente que apresentar o formulário deve estar autorizado a celebrar um contrato vinculativo em nome dos sócios ou da corporação. Além disso, ao apresentar a mudança de individual para sociedade ou corporação, certifica que nenhuma pessoa interessada nos negócios teve interesse em uma distribuidora num prazo de três (3) meses a contar da data de apresentação do formulário (a não ser que seja a continuidade de um distribuidor que está mudando sua forma de comercializar).

34. Distribuidor Individual (Pessoa Física):

Um indivíduo pode ter até três (3) cadastros dentro da Empresa. Ele/ela não pode possuir outro cadastro, seja individualmente ou em conjunto, nem pode participar como sócio, proprietário, acionista, *trustee*, diretor ou membro associado, fora dos auspícios de seu patrocinador. O indivíduo deve fornecer à Empresa os documentos de CPF (Cadastro de Pessoas Físicas), RG (carteira de identidade) e o N° do PIS (Programa de Integração Social).

35. Distribuidor Pessoa Jurídica (Pessoa Jurídica):

Um proprietário de entidade corporativa pode ter até cinco (5) cadastros na Empresa, contanto que estejam circunscritas ao mesmo distribuidor.

(a) Proprietário: deve enviar uma cópia dos documentos de CPF (Cadastro de Pessoas Físicas), RG (carteira de identidade) dos sócios.

(b) Corporação: São exigidas cópias do Contrato Social da Empresa selo de registro estadual e firma reconhecida, relação nominal dos dirigentes, cópia do cartão CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica). Estes itens mostrarão quem são os diretores e provarão a validação do cartão CNPJ.

(c) LLC: Sociedade de Responsabilidade Limitada: Apenas a declaração de imposto de renda (IRPJ) onde deve estar declarado o nome da LLC para que possa funcionar como LLC.

(d) Trust: É necessário um *affidavit de trust*⁴ com uma cópia da procuração com firma reconhecida. Se o Número de Identificação Federal precisar ser usado e não estiver contido no *affidavit*, exige-se uma cópia da declaração de imposto de renda onde consta a aceitação do *trust*.

(e) Sociedade: para se registrar como sócio, complete a parte específica do Formulário de Informação da Entidade, junto com todas as assinaturas que se aplicam.

36. Garantia da Entidade Corporativa aos Sócios/Proprietários:

Embora a Empresa tenha oferecido aos distribuidores independentes a oportunidade de conduzir seu status de distribuidor como entidade corporativa, LLC, trust ou entidade societária, estas entidades estão sob o controle de seus sócios e diretores, e ações de sócios (proprietários) individuais ou beneficiários podem afetar os negócios da Empresa. Consequentemente, entende-se que ações de proprietários individuais ou beneficiários, como podem afetar a Empresa e a distribuidora, também são de suma importância para os negócios da Empresa.

Também se entende que as ações de acionistas, dirigentes, diretores, trustees, beneficiários, agentes, empregados ou outras partes interessadas ou do relacionamento da entidade proprietária, que sejam contrárias às políticas da Empresa, serão imputadas à entidade corporativa, LLC, trust ou entidade societária.

No caso em que quaisquer acionistas, dirigentes, diretores, trustees, beneficiários, agentes, empregados ou outras partes interessadas desejem se desfazer de suas participações na distribuidora, qualquer ação de inobservância das regras (violação) por parte de pessoas que continuam tendo lucro ou vantagem financeira, direta ou indiretamente na distribuidora, serão imputáveis à distribuidora.

37. Membros da Mesma Família; Responsabilidade:

Os membros da família de um distribuidor independente devem atuar juntos na mesma distribuidora a não ser que haja permissão diferente nestas Políticas e Procedimentos. A família é definida como sendo o marido, a esposa e seus dependentes. Filhos com idade legal para assinar um contrato e que tenham 18 anos ou mais não são considerados dependentes e neste caso não podem atuar junto com sua família no mesmo ID de distribuidor.

A Empresa reconhece que membros de uma mesma família podem pertencer a organizações de vendas diferentes. Embora as ações das partes normalmente se baseiem em boa fé, em algumas situações pode haver um abuso no relacionamento partindo do membro da família não afiliado à Empresa, que se envolve em recrutamento, solicitação ou pirataria da organização da Empresa. O distribuidor independente está na melhor posição para impedir atividades de pirataria ou patrocínio cruzado por parte do membro de sua família não afiliado à Empresa e, portanto, atividades de recrutamento cruzado por esse membro de sua família serão imputadas ao distribuidor independente.

38. Distribuidor Estrangeiro:

Um estrangeiro não-residente no Brasil pode tornar-se um distribuidor independente fornecendo à Enagic um formulário de pedido assinado, além de preencher o Contrato de Distribuidor, formulário de Política de Devolução e qualquer outro documento exigido pela Empresa.

⁴ Um "affidavit of trust" é um documento usado para provar a existência de certos termos de um *trust*, sem expor particularidades. Contém apenas as informações necessárias à condução de uma transação com terceiros e serve para provar a validade do *trust* e poderes a ele garantidos.

Um distribuidor independente é o único responsável pelo pagamento de todos os impostos e taxas incidentes sobre sua distribuidora. O distribuidor estrangeiro estará sujeito a todas as leis e regulamentações do seu país de residência. A Empresa não é responsável pela falta de cumprimento das leis do país de residência ou qualquer legislação controladora, por parte do distribuidor independente. A Empresa procura manter seus distribuidores informados através de avisos ou notificações, mas nem sempre é possível fazê-lo. Mudanças nas Políticas da Empresa e outras ações, tais como uma rescisão de contrato, podem ocorrer sem notificação ao distribuidor independente.

39. Prêmios e Incentivos vs. Comissões – GFS:

Quando distribuidores independentes fazem contribuições excepcionais à Empresa, eles se qualificam a receber os Prêmios GFS. Os fatores que demonstram a contribuição excepcional incluem, mas não se limitam à esforços de vendas espetaculares e organização extraordinária do grupo de vendas. Os Prêmios GFS podem receber nomes diferentes a fim de limitar os grupos elegíveis. Por exemplo, Prêmio 8 Níveis de 6A e 6A23 e Prêmio Acima de Novo Incentivo. Todos os prêmios são conferidos à critério exclusivo da Empresa. Os Prêmios GFS não são pagos automaticamente e se diferenciam baseados no nível de empenho de nossos distribuidores independentes. Qualquer distribuidor independente sujeito à suspensão administrativa ou ações disciplinares não se qualifica a um Prêmio GFS.

40. Comissões, Bônus Educacional 6 A e/ou Incentivo para Distribuidores Inativos (D1, D0, FA0):

Se você tem uma venda direta num período de seis (6) meses, você se qualifica a receber comissão integral, subsídio educacional 6A e/ou incentivo. Este *status* é chamado de “D1”.

Se você não tem uma venda direta num período de seis (6) meses, mas você tem pelo menos uma venda num período de dois (2) anos, você se qualifica a receber cinquenta por cento (50%) da comissão integral, bônus educacional 6A e/ou incentivo. Este *status* é chamado de “D0”.

Se você não tem nenhuma venda num período de dois (1) anos você não se qualifica a receber qualquer comissão, subsídio educacional 6A e/ou incentivo. Este *status* é chamado de “F0”.

Qualquer distribuidor no status F0 pode se registrar novamente para um novo posto, sem levar em consideração o seu grupo anterior, o qual agirá automaticamente para cancelar a distribuidora. O pagamento de comissão, subsídio educacional 6A e/ou incentivo será feito baseado no *status* do distribuidor no dia da venda. No caso de clientes do Sistema de Pagamento Enagic (ECS), o *status* do distribuidor será decidido baseado na lista de compensação/pagamento emitida nos dias 8 e 22 de cada mês. Se tal dia for sábado, domingo ou feriado, o pagamento de comissão, subsídio educacional 6A e/ou incentivo, será pago no próximo dia útil e baseado no *status* do distribuidor na data do processamento da comissão.

41. Distribuidores Kangen UKON:

Os distribuidores Kangen UKON titulares da conta automaticamente têm direito vender máquinas Kangen Water®. Todas as disposições das Políticas e Procedimentos Globais da Enagic se aplicam aos Distribuidores Kangen UKON, incluindo, mas não se limitando, ao seu status como contratante independente, a não ser que especificamente indicado como “não aplicável”

42. Falta de Pagamento:

Se um distribuidor independente deixar de pagar pela compra de produtos da Empresa o distribuidor terá o contrato rescindido. No caso de um distribuidor independente comprar produtos, tanto como usuário quanto como distribuidor independente e deixar de cumprir com o pagamento dos mesmos, a distribuidora estará sujeita a imediata rescisão de contrato. Esta regra se aplica ao distribuidor individual (Pessoa Física), ao distribuidor corporativo (Pessoa Jurídica) ou societário onde um dos proprietários principais deixe de efetuar o pagamento, ou a qualquer outra forma de falta de pagamento onde a parte inadimplente seja um acionista da distribuidora.

43. Medidas disciplinares:

A violação de qualquer norma estabelecida nas Políticas e Procedimentos, Contrato do Distribuidor, Termos e Condições ou qualquer comportamento ilegal, fraudulento, enganoso ou antiético na

condução dos seus negócios, acarretará ao distribuidor independente uma ou mais das seguintes medidas disciplinares, a critério exclusivo da Empresa:

- (a) Recebimento de uma advertência ou admoestação por escrito.
- (b) Aplicação de multa que pode ser cobrada de imediato ou descontada de futuros pagamento de comissões.
- (c) Transferência de direitos do todo ou de partes da organização do distribuidor independente.
- (d) Congelamento das comissões por tempo indeterminado.
- (e) Suspensão, que poderá resultar em rescisão ou reintegração com condições ou restrições.
- (f) Rescisão de contrato da distribuidora.

44. Direito à Rescisão (Cancelamento):

A Empresa se reserva o direito de rescindir o contrato da distribuidora a qualquer momento por justa causa quando se decide que o distribuidor independente violou as disposições do Contrato do Distribuidor, além das contidas nestas Políticas e Procedimentos e suas eventuais alterações ou disposições de leis e normas aplicáveis de práticas comerciais leais. Este cancelamento involuntário será feito pela Empresa a seu critério. Esta decisão será informada ao distribuidor independente por correspondência a ser enviada ao seu último endereço constante nos arquivos da Empresa. No caso de rescisão, o distribuidor independente que teve o contrato rescindido, deverá deixar de se apresentar como distribuidor de imediato.

45. Rescisão (Cancelamento):

- (a) quando se toma a decisão de cancelar um cadastro de distribuidor, a Empresa informará ao distribuidor independente por escrito que a rescisão tem efeito imediato de acordo com a data constante na notificação escrita. A notificação será enviada por carta registrada ao endereço do distribuidor independente que consta nos arquivos da Empresa.
- (b) O distribuidor independente terá quinze (15) dias a partir da data do envio da carta registrada para apelar por escrito da decisão de cancelamento, e providenciar resposta escrita contestando a descoberta das violações do contrato com a Empresa, políticas e/ou regras. A apelação e/ou resposta do distribuidor independente deve ser recebida pela Empresa dentro de vinte (20) dias a partir da data que consta na notificação de rescisão enviada pela Empresa. Se a apelação não for recebida dentro de vinte (20) dias, a rescisão/cancelamento será automaticamente irrecorrível.
- (c) se um distribuidor independente enviar a apelação contra a rescisão em tempo hábil, a Empresa revisará e fará considerações sobre o cancelamento ou sobre outras ações apropriadas, e notificará o distribuidor independente sobre sua decisão. A decisão da Empresa será definitiva e não se sujeita a novas revisões. No caso da decisão de rescindir permanecer inalterada, o encerramento da distribuidora tem efeito a partir da data constante da notificação original enviada pela Empresa. O distribuidor que teve o contrato rescindido não poderá ser patrocinado novamente como distribuidor independente.
- (d) Todos os direitos cessam uma vez cancelada a distribuidora. Ele/ela não terá mais direito a qualquer comissão, bônus ou prêmios. Ele/ela não pode fazer propaganda, vender ou promover e nem comprar os produtos da Empresa.

46. Patrocínio:

Todos os distribuidores independentes têm o direito de patrocinar outros. Além disso, todas as pessoas têm o direito absoluto de escolher seu próprio patrocinador. Se dois distribuidores independentes afirmarem que são os patrocinadores de um mesmo novo distribuidor, a Empresa considerará como patrocinador o primeiro que se inscreveu para o patrocínio, como sendo o controlador.

- (a) Como regra geral, é uma boa prática considerar o primeiro distribuidor independente que está trabalhando de forma significativa com um candidato em potencial, como sendo o primeiro patrocinador por direito, mas isto não significa necessariamente posição de controle. Princípios de bom senso e consideração devem preponderar.
- (b) para oferecer maior comodidade ao distribuidor independente, a Empresa fornece várias opções de registrar ou informar a Empresa sobre novos distribuidores independentes patrocinados, tais como registro por fac-símile ou online. Até o momento em que a Empresa receba uma inscrição, tanto em cópia impressa, fac-símile ou online, contendo todas as informações apropriadas, assim

como a assinatura do novo distribuidor proposto, a Empresa apenas considerará o registro incompleto em fac-símile ou online, na categoria de “registro pretendido”. Assim, embora a Empresa esteja tentando disponibilizar facilidades aos seus distribuidores patrocinadores, é de responsabilidade do distribuidor independente patrocinador providenciar a entrega à Empresa de um contrato do distribuidor preenchido e assinado e um formulário de pedido preenchido, se o patrocinador espera ser reconhecido como o patrocinador oficial.

(c) Não existe “mágica” envolvida nos negócios da Empresa ou em qualquer negócio. Aqueles que patrocinam amplamente, mas que não ajudam os novos distribuidores independentes a desenvolver seus negócios estão fadados ao insucesso. Portanto, é responsabilidade do distribuidor independente acompanhar e certificar-se de que o novo distribuidor independente esteja corretamente informado e treinado a respeito do produto, dos planos de compensação, das política e procedimentos e dos princípios básicos que governam o marketing de rede.

(d) quando solicitando um distribuidor independente em potencial para unir-se ao programa de rede da Empresa, o distribuidor independente deve explicar claramente o seguinte:

1. Produtos: tipo, desempenho e qualidade de cada produto.
2. Planos de compensação.
3. Políticas e procedimentos.
4. Direitos e obrigações do distribuidor independente.
5. Outros aspectos importantes que possam influenciar a decisão do distribuidor em potencial.

(e) os distribuidores independentes jamais devem fornecer informações falsas a fim de encorajar a conclusão de um acordo de vendas ou impedir o comprador de cancelar o acordo.

(f) Vendas a varejo são uma exigência do programa de mercado de rede da Empresa.

(g) todo distribuidor independente deve se identificar para o comprador em potencial pelo seu nome e número de identificação da Empresa.

(h) A Empresa não oferece descontos em vendas ou quaisquer concessões e o distribuidor independente também está proibido de fazê-lo. Qualquer tipo de desconto oferecido pelo distribuidor é motivo para rescisão de contrato.

47. Transferência de Patrocínio:

A transferência raramente é permitida e é totalmente desencorajada. Manter a integridade do patrocínio é absolutamente necessário para o sucesso da organização como um todo.

(a) as transferências geralmente são aprovadas em apenas duas (2) situações:

1. Em caso de patrocínio antiético por parte do patrocinador original. Em tais casos a Empresa terá a última palavra.
2. Renunciando completamente à Empresa e aguardando seis (6) meses para requerer um novo patrocinador.

(b) em caso de patrocínio antiético, o distribuidor independente poderá ser transferido com todo seu pessoal *downline*; em todas as outras situações, apenas o indivíduo será transferido sem que nenhum *downline* seja removido da linha original de patrocínio.

48. Declarações sobre Rendimentos:

Não se deve fazer ao distribuidor independente em potencial nenhuma declaração sobre rendimentos, projeções de rendas ou descrição de ganhos, nem exibir cheques de comissão. Qualquer declaração falsa, enganosa ou desleal sobre as oportunidades oferecidas por produtos ou serviços é proibida. No seu entusiasmo, os distribuidores ficam ocasionalmente tentados a apresentar valores hipotéticos de rendimento baseado nos poderes inerentes à MMN como projeções de ganhos verdadeiros. Isto é contraproducente, pois o distribuidor independente pode tornar-se rapidamente desapontado se os seus resultados não são tão grandes e rápidos quanto o hipotético modelo sugeria. A Empresa acredita firmemente que o potencial de ganho é grande o suficiente para ser altamente atrativo de verdade, sem se valer de projeções artificiais ou irreais.

49. Apresentação de Status:

Em todas as situações, qualquer referência que o distribuidor independente faça, deve deixar absolutamente claro seu *status* de independência como distribuidor. Por exemplo, se o distribuidor independente tem uma linha de telefone comercial, o telefone não pode estar listado sob o nome

da Empresa ou de qualquer outra forma que não identifique o *status* de contratante independente do distribuidor.

50. Julgamento e Penhora Por Não Pagamento de Impostos:

A Empresa cumprirá na íntegra toda ordem judicial ou exigência por parte de qualquer autoridade tributária governamental do Brasil, que ordena, instrui ou exige a retenção dos ganhos do distribuidor independente através da sua distribuidora ligada à Empresa.

51. Subpoenas Duces Tecum (Exigência dos Registros):

Aceitando a jurisdição pertinente, a Empresa cumprirá todas subpoenas duces tecum⁵ Que exigem os registros das compensações financeiras de um distribuidor independente em sua atuação como contratante independente da Empresa.

52. Requisições de Registros:

A Empresa cumprirá na íntegra todas as requisições de registros acompanhadas por uma Autorização adequadamente preparada e assinada pela pessoa cujos registros estão sendo buscados. A Empresa cumprirá na íntegra todas as requisições de registros feitas por órgãos governamentais, com autoridade para requerer tais registros, acompanhadas da documentação legal necessária.

53. Cartões Comerciais e Material de Escritório:

Qualquer material impresso, incluindo cartões comerciais e material de escritório, deve ter aprovação prévia da Empresa. Os critérios para aprovar tais materiais incluem análise a respeito da qualidade dos mesmos assim como a correta informação sobre o status de contratante independente do distribuidor.

54. Solicitação por Telefone:

O nome da Empresa ou seus materiais com direitos autorais não podem ser usados em dispositivos de chamada automática ou em operações em “boiler room”⁶ tanto para solicitar (fazer propostas a) distribuidores independentes quanto consumidores finais. O uso desses métodos, embora seja de uma certa forma legal e se assemelhe aos “anúncios cegos” aqui já citados, fogem ao controle da Empresa em termos de regulamentação.

55. Perguntas da Imprensa:

Quaisquer perguntas da mídia devem ser encaminhadas imediatamente à Empresa. Esta política é para assegurar precisão de informação e manter uma imagem pública coerente.

56. Endosso:

Órgãos reguladores federais e estaduais raramente aprovam ou endossam programas de vendas diretas. Por este motivo, os distribuidores independentes não devem passar a imagem que o programa da Empresa recebeu aprovação ou endosso de qualquer órgão governamental.

57. Indenização e Isenção de Culpa:

Por este meio, o distribuidor independente isenta de culpa e promete indenizar a Empresa, seus dirigentes, diretores e agentes, o valor total de toda e quaisquer reivindicações, petições, processos judiciais e administrativos, acusações, responsabilidades, perdas e danos, custas e despesas, incluindo custos judiciais ilimitados, taxas razoáveis e despesas com advogados e consultores jurídicos, as quais são ou possam vir a ser, acionadas contra a Empresa a qualquer tempo, provenientes das práticas operacionais do distribuidor independente ou representadas por ele, e que derivam das seguintes situações:

- (a) Violação ou não agir de acordo com os termos do contrato do distribuidor, políticas e procedimentos, regras e regulamentos, manual ou diretrizes do programa de marketing ou qualquer outra instrução normativa da Empresa quanto à método ou modo de conduzir os negócios do distribuidor independente;

⁵ **Subpoenas duces tecum:** Citação para apresentação de prova documental.

⁶ **“Boiler Room”:** O termo refere-se a uma sala semelhante a uma central telefônica de onde se vendem investimentos questionáveis ao público, como papéis de alto risco ou sem valor algum, utilizando-se de técnicas de vendas de alta pressão, escolhendo clientes aleatoriamente numa lista telefônica. Semelhante a telemarketing. A tradução literal para “boiler” é “caldeira”.

- (b) envolver-se em qualquer conduta não autorizada pela Empresa no seu programa de marketing;
- (c) qualquer fraude, negligência ou má conduta intencional na realização dos negócios do distribuidor independente;
- (d) Deturpação ou representação não autorizada dos produtos, serviços, oportunidades de mercado ou potencial do programa de marketing da Empresa;
- (e) Deixar de obedecer às leis municipais, estaduais ou federais, ou regras e regulamentos ou qualquer ordem ou decisão de qualquer tribunal de jurisdição competente;
- (f) envolver-se em qualquer ação que ultrapasse o limite de autoridade atribuído ao distribuidor independente pela Empresa;
- (g) envolver-se em qualquer atividade sobre a qual a Empresa não tem controle efetivo quanto às ações do distribuidor.

58. Renúncia de Direitos Legais (“Waiver”):

A Empresa jamais abre mão dos seus direitos de insistir na obediência a estas regras ou às leis em vigor que se aplicam à condução dos negócios. Isto se aplica a todos os casos, tanto especificamente expressos ou implícitos, a não ser que um dirigente da Empresa que tem autorização para comprometer a Empresa em contratos ou acordos, especifique por escrito que a Empresa renuncia a qualquer destes dispositivos. Além disso, toda vez que a Empresa permite a não observação das regras, não significa que está permissão se estenderá a futuras inobservâncias. Este dispositivo tem a ver com o conceito de “renúncia de direitos” e as partes interessadas devem entender que a Empresa não renuncia a qualquer um dos seus direitos, em quaisquer circunstâncias exceto pela confirmação por escrito acima mencionada.

59. Legislação Aplicável:

Estas políticas e procedimentos estão de uma certa forma relacionadas às leis do estado de São Paulo e assim reger-se-ão, em todos os aspectos. As partes interessadas devem entender que a jurisdição e a prefeitura é a de Sorocaba, no estado de São Paulo, cidade onde são aceitas as inscrições dos distribuidores.

60. Validade Parcial:

Se qualquer parte destas políticas e procedimentos, da inscrição e contrato do distribuidor, do manual do distribuidor ou quaisquer outros instrumentos aqui mencionados ou emitidos pela Empresa sejam declarados inválidos por uma corte de jurisdição competente, as regras, inscrições ou instrumentos remanescentes continuam em vigor com força total.

61. Arbitragem

Qualquer controvérsia ou disputa judicial que se origine ou se relacione a este Contrato deverá ser resolvida conforme o atual Código Brasileiro de Defesa ao Consumidor. As partes deverão tentar selecionar, de comum acordo, um “árbitro” conhecedor dos artigos que constam no texto deste Contrato. Caso as partes não se entendam em relação à escolha do “árbitro” comum, cada parte escolherá seu próprio “árbitro” e os “árbitros”, por sua vez, escolherão um terceiro “árbitro”. A arbitragem deverá ocorrer em local que seja razoavelmente próximo para ambas as partes, ou, caso contrário, que mutuamente concordem com a localização escolhida.

Todos os documentos, materiais e informações de posse de cada uma das partes, que sejam relevantes para o esclarecimento das reivindicações ou disputas, devem ser disponibilizados para a outra parte interessada, para revisão e cópia num prazo máximo de quatorze (14) dias a partir do recebimento da notificação de arbitragem.

O (s) “árbitro” (s) não terá autoridade, poder ou direito de alterar, substituir, modificar, emendar, acrescentar ou subtrair qualquer das disposições contidas neste Contrato ou consignar indenização decorrente de danos morais. O “árbitro” terá o poder de expedir ordens obrigatórias ou restritivas (ordem judicial, liminar) em conexão com a arbitragem. A sentença proferida pelo “árbitro” deverá ser final e vinculativa para as partes e a homologação, relativa à sentença arbitral, pode ser executada em qualquer tribunal que tenha competência em relação à mesma. O acordo para arbitragem deve ser executado especificamente sob as leis de arbitragem vigentes. Durante a

continuidade de qualquer processo arbitral, as partes devem continuar desempenhando suas respectivas obrigações estabelecidas neste Contrato.

ADENDO:

Manuseio de Produtos e Responsabilidade do Distribuidor Independente:

1. O distribuidor independente em potencial deve preencher as exigências do volume estabelecido de vendas pessoal, para ser reconhecido e registrado como um distribuidor Enagic ativo.
 2. Condições especiais de pagamento estão disponíveis para o distribuidor independente que deseja comprar produtos da Empresa.
 3. O distribuidor independente será totalmente responsável por qualquer dos seguintes assuntos relacionados aos seus próprios clientes:
 - (3.1). O distribuidor independente deverá tomar as seguintes medidas imediatamente em caso de cancelamento de vendas durante o prazo de devolução permitido:
 - (a) devolver à empresa a comissão e outras taxas/encargos aplicáveis.
 - (b) substituir a conta cancelada por uma outra conta.
 - (c) quaisquer outras medidas que não sejam (a) e (b) acima mencionadas, devem ser tomadas após discussão conjunta entre o distribuidor independente, a Empresa e um árbitro.
 - (3.2). Providenciar informações que a Empresa pode pedir de tempos em tempos relacionadas à cobrança de dinheiro devido pelos produtos.
 - (3.3). Providenciar informações que a Empresa pode pedir de tempos em tempos sobre a forma como a Empresa administra reclamações relacionadas a vendas, diferente das acima mencionadas.
- A Comissão Sobre as Vendas será paga através de depósito bancário ou cheque da Empresa a favor do distribuidor independente imediatamente após expirar o prazo de devolução do produto, ou caso contrário, baseada nas instruções dadas pelo distribuidor independente.

Enagic®