

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Alemanha



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027



Enagic[®]

**European
Union**

Políticas e procedimentos

para Distribuidores Independentes Enagic

(última atualização 01.04.2024)

Índice

1. A empresa, políticas e procedimentos
2. Qualificações do distribuidor
3. Integridade da apresentação de transacções
4. Conduta empresarial
5. Fornecer apoio ao patrocinador
6. Impostos e regulamentos
7. Publicidade Informações correctas
8. Marcas registadas e nomes comerciais
9. Publicidade e promoção de vendas
 - 9.1. Publicidade comparativa e enganosa
 - 9.2. Proibição de pedidos de indemnização médica
 - 9.3. O embargo de declarações de renda
 - 9.4. Procedimentos de aprovação de material de marketing
10. Política da Internet e do sítio Web
11. Orientações para as redes sociais
12. Proibição de vendas em sítios Internet não autorizados
13. Proibição de revenda de produtos Enagic
 - 13.1. Proibição de Aluguel / Arrendamento de Dispositivos de Tratamento de Água Enagic
14. Proibição de descontos nos produtos Enagic
15. Política anti-spam
16. Estabelecimentos retalhistas
17. Proibição de afiliação com outras empresas de comercialização de tratamento de águas
18. Proibição de venda de Kangen Water®
19. Procedimentos de aprovação de eventos
20. Território atribuído
21. Vendas internacionais
22. Mudança de nome da empresa
23. Cancelamento do contrato de distribuição
24. Alteração dos preços dos produtos ou serviços

25. Direito de revogação
26. Actualizações
27. Produtos de assinatura da empresa
28. Proibição de incursão e solicitação cruzada de produtos ou outras oportunidades de MLM e/ou de negócios
29. Confidencialidade do fornecedor
30. Recuperação da Comissão
31. Confidencialidade das informações da linha descendente
32. Política de privacidade
33. Estatuto das pessoas e sucessão
34. Transferência do ID de Distribuidor
35. Direitos da empresa
36. Entidade Distribuidora
37. Garantia da entidade para os proprietários
38. Membros do mesmo agregado familiar; responsabilidade
39. Prémios e incentivos vs. comissões - Apoio financeiro do grupo
40. Comissão, 6A Subsídio de formação e/ou incentivo para distribuidores inactivos (D1, D0, FA0)
41. Distribuidores Kangen UKON
42. Incumprimento de pagamento
43. Acções disciplinares
44. Direito de rescisão
45. Rescisão
46. Patrocínio
47. Transferência de patrocínio
48. Representação do estatuto
49. Sentença e penhora fiscal
50. Subpoenas Duces Tecum (pedidos de registos)
51. Pedido de registos
52. Cartões de visita e artigos de papelaria
53. Solicitação telefónica
54. Questões de imprensa
55. Indemnização e isenção de responsabilidade
56. Renúncia
57. Direito aplicável

58. Validade parcial

Políticas e procedimentos para distribuidores europeus da Enagic

1. A Empresa, Políticas e Procedimentos

A Enagic Europe GmbH, doravante denominada "Empresa", é uma empresa de venda direta que comercializa produtos de saúde e outros produtos e serviços ao consumidor por meio de distribuidores independentes. As políticas e procedimentos aqui contidos são aplicáveis a todos os distribuidores independentes da Empresa. A Enagic e seus Representantes de Vendas (também definidos como Distribuidores Independentes Enagic), têm uma relação contratual vinculativa. As Políticas e Procedimentos da Enagic delineiam os termos e condições de condução do Negócio Enagic e definem os direitos, deveres e responsabilidades de cada Distribuidor Independente. Todos os Distribuidores Independentes devem observar a obrigação de boa fé e justiça nas transações, de acordo com os termos das Políticas e Procedimentos, bem como o Contrato de Distribuidor, as Condições Gerais de Venda locais e a Política de Privacidade.

2. Qualificações do distribuidor

Um Distribuidor Independente é um indivíduo que completou um aplicativo da Empresa e um contrato de distribuidor e foi aceito pela Empresa como um distribuidor independente. Todos os distribuidores devem ser maiores de idade em seu país de residência. A Empresa reserva-se o direito de aceitar ou rejeitar qualquer pessoa como um distribuidor independente.

Os distribuidores não têm permissão para reembalar, modificar ou alterar o rotulamento das embalagens de produtos ou serviços. Além disso, é estritamente proibido adulterar a documentação oficial da Enagic, incluindo formulários de pedido, contratos ou comunicações corporativas. Quaisquer violações deste tipo seriam consideradas comportamento fraudulento em relação à empresa e resultariam em severas sanções por parte da Enagic.

Quando um distribuidor existente deseja abrir uma segunda ou terceira distribuição, ela deve ser estabelecida sob sua conta existente ou a conta de seu patrocinador.

Os distribuidores independentes são representantes de marketing independentes da Empresa e não devem ser considerados compradores de uma franquia ou distribuição (uma empresa que fornece bens

para lojas ou outros negócios, ou o direito de fornecer bens para lojas e negócios). O acordo entre a Empresa e seus distribuidores independentes não cria uma relação de empregador/empregado, agência, parceria ou joint venture. Os distribuidores independentes são contratados independentes; eles são livres para entrar em acordos separados com outros distribuidores independentes envolvendo a condução de suas distribuições, sujeitos apenas ao Contrato de Distribuidor e às Políticas e Procedimentos. Cada distribuidor independente isentará a Empresa de quaisquer reivindicações, danos ou responsabilidades decorrentes de suas práticas comerciais. Os distribuidores independentes não têm autoridade para obrigar a Empresa a qualquer obrigação. Cada distribuidor independente é incentivado a estabelecer seu próprio cronograma e determinar seu próprio método de venda, desde que esteja em conformidade com as políticas e procedimentos da Empresa.

O programa da empresa é construído sobre vendas no varejo para o consumidor final. A empresa também reconhece que os distribuidores independentes podem desejar comprar produtos ou serviços em quantidades razoáveis para seu próprio uso pessoal ou familiar. Por esta razão, uma venda no varejo para fins de bônus incluirá vendas para não participantes, bem como vendas para distribuidores independentes para uso pessoal ou familiar. Uma venda no varejo não deve ser feita com o propósito de qualificação ou avanço. No entanto, é política da empresa proibir estritamente a compra de produtos ou grandes quantidades de inventário em quantidades irracionais exclusivamente para o propósito de qualificação para bônus ou avanço no programa de marketing. Os distribuidores independentes não podem acumular estoque nem incentivar outros no programa a acumular estoque. Os distribuidores independentes devem cumprir os requisitos de vendas no varejo pessoais e da linha descendente, incluindo vendas no varejo necessárias para não participantes, bem como responsabilidades de supervisão, para se qualificar para bônus, substituições ou avanços.

Os distribuidores não podem fazer declarações ou representações sobre a Empresa que não sejam as aprovadas e fornecidas por escrito pela Empresa; como suas Políticas e Procedimentos e/ou qualquer outra literatura impressa oficial e publicações.

3. Integridade da apresentação da transação

É essencial para o sucesso da Empresa, seus distribuidores independentes e clientes, que as submissões de transações à Empresa mantenham a integridade da comunicação. Espera-se que todas as submissões de transações à Empresa, incluindo, mas não se limitando a, aplicações de distribuidor, comunicação de distribuidor, transações financeiras de distribuidor e transações de consumidor, sejam submetidas pelo indivíduo ou entidade envolvida na transação. A submissão de transações por terceiros é proibida. Um distribuidor independente não deve comunicar submissões de transações em nome de outro distribuidor independente, candidato a distribuidor independente ou cliente. Um distribuidor não deve

fazer submissões de transações em nome de outro distribuidor, distribuidor em perspectiva ou cliente, exceto como permitido como um pagador alternativo. Esta regra é aplicável a todas e quaisquer formas de submissões de transações, incluindo, mas não se limitando a, online, telefone, fax, e-mail, etc.

Se uma empresa possui um número VIES válido e está autorizada para transações intra-comunitárias, o envio deve ser despachado para o endereço comercial registrado ou um local de trabalho documentado. No caso de uma empresa não registrada no VIES e, portanto, sujeita ao pagamento de IVA, o envio também pode ser feito para um endereço alternativo.

O cliente e/ou o distribuidor independente tem o dever de rastrear o envio usando o número de rastreamento fornecido. Se passaram mais de 20 DIAS a partir da data de compra, é recomendável entrar IMEDIATAMENTE em contato com a Enagic Europe enviando um e-mail ou ligando para o serviço de atendimento ao cliente local (Enagic Italy) durante o horário comercial normal. A Enagic Europe não será responsável por reclamações após 25 DIAS a partir da data de entrega confirmada.

4. Conduta empresarial

No decorrer da condução dos negócios, o distribuidor independente compromete-se a manter e aprimorar a reputação dos produtos e serviços da Empresa. A comercialização de produtos e serviços deve estar em conformidade com o interesse público e deve abster-se de quaisquer ações que possam ser prejudiciais à reputação da Empresa ou envolver conduta ou práticas desrespeitosas, enganosas, enganadoras, antiéticas ou imorais. É proibido ao distribuidor independente interferir, assediar ou minar outros distribuidores independentes, e espera-se que respeite consistentemente a privacidade dos outros na rede.

Além disso, o distribuidor independente deve abster-se de denegrir a Empresa, outros distribuidores independentes, produtos e/ou serviços da Empresa, os planos de marketing e compensação, ou os funcionários da Empresa. Qualquer violação dessas diretrizes constitui motivos para término.

5. Prestação de apoio ao patrocinador

Qualquer distribuidor independente que patrocine outros distribuidores independentes deve cumprir a obrigação de desempenhar uma função de supervisão, distribuição e venda de boa-fé na venda e/ou entrega do produto ao cliente e no treinamento daqueles que patrocinou. Os distribuidores independentes devem ter contato contínuo, comunicação e supervisão de gestão com sua organização

de vendas. Exemplos dessa supervisão podem incluir, mas não se limitam a: correspondência escrita, reuniões pessoais, contato telefônico, correio de voz, correio eletrônico, sessões de treinamento, acompanhamento de indivíduos para treinamentos da empresa, etc. Os distribuidores independentes devem ser capazes de fornecer documentação à Empresa de seu cumprimento contínuo das responsabilidades de patrocinador.

6. Impostos e regulamentação

Todos os distribuidores independentes são pessoalmente responsáveis por pagar impostos locais, estaduais e federais devidos sobre ganhos de comissões ou quaisquer outros ganhos gerados como vendedor de produtos e serviços da Empresa, bem como qualquer imposto sobre vendas ou uso exigido por autoridades estaduais ou locais a ser pago por ou em nome do distribuidor em conexão com a compra ou venda de produtos e serviços da Empresa. Os distribuidores independentes são totalmente responsáveis por pagar todos os impostos e taxas aplicáveis conforme as leis da União Europeia. A Empresa não realiza nenhuma retenção de impostos nem é responsável por impostos não pagos em nome dos distribuidores independentes.

Todos os distribuidores independentes cumprirão todas as leis e regulamentos estaduais e federais que regem a venda de produtos ou serviços da Empresa.

7. Publicitar informações correctas

Os distribuidores independentes não farão publicidade, declarações ou representações sobre produtos e serviços da Empresa e/ou planos de marketing, exceto conforme especificamente aprovado, por escrito, pela Empresa; como suas políticas e procedimentos e/ou qualquer outra literatura oficial impressa e publicações. Os distribuidores independentes concordam em não fazer representações falsas ou fraudulentas sobre a Empresa, os produtos, o plano de compensação da Empresa ou o potencial de renda.

Os distribuidores são obrigados a identificar-se aos potenciais compradores usando seus nomes e números de identificação da empresa. Eles não devem se apresentar erroneamente como empregados ou em qualquer capacidade profissional que não seja a de um distribuidor independente, conforme delineado em seu contrato com a Enagic.

Os distribuidores estão estritamente proibidos de utilizar o endereço da sede oficial ou qualquer outra informação de contato utilizada pela empresa ou sua filial (por exemplo, endereço, telefone ou endereço de e-mail). Os Distribuidores são obrigados a fornecer um endereço de contato pessoal independente da Empresa para quaisquer comunicações, transações ou correspondência pessoal.

8. Marcas registradas e designações comerciais

- a. O nome da Empresa e outros nomes que possam ser adotados pela Empresa são nomes comerciais e marcas registradas de propriedade da Empresa. Como tais, essas marcas são de grande valor para a Empresa e são fornecidas aos distribuidores independentes para uso apenas de maneira expressamente autorizada.
- b. A Empresa não permite o uso de seus direitos autorais, designs, logotipos, nomes comerciais, marcas registradas, etc., sem sua prévia permissão por escrito. Os distribuidores independentes não podem usar o logotipo da Empresa em materiais de marketing ou vendas. Distribuidores Independentes podem apenas usar o Logotipo do Distribuidor especificamente desenvolvido para demonstrar seu status como um “Distribuidor Independente Enagic” oficial. O Logotipo do Distribuidor pode ser baixado na seção de Distribuidores do site da Empresa e só pode ser usado pelo Distribuidor Independente em sua Distribuição. Termos com marca registrada, como Kangen Water® e Change Your Water... Change Your Life.®, devem ser apropriadamente anotados. Além dessas proibições gerais sobre o uso das marcas registradas ou logotipos da Empresa, a Empresa proíbe especificamente o uso das marcas registradas ou logotipos da Empresa em conjunto com a venda de quaisquer outros produtos que não sejam da Empresa.
- c. Todos os materiais da Empresa, sejam impressos, em filme, produzidos por gravação sonora ou na internet, são protegidos por direitos autorais e não podem ser reproduzidos integralmente ou parcialmente por distribuidores independentes ou qualquer outra pessoa, exceto conforme autorizado pela Empresa. A permissão para reproduzir quaisquer materiais será considerada apenas em circunstâncias extremas. Portanto, um distribuidor independente não deve antecipar que a aprovação será concedida.

9. Publicidade e promoção de vendas

- a. Os distribuidores independentes concordam em não usar nenhum material escrito, impresso, gravado ou de qualquer outra forma em publicidade, promoção ou descrição dos produtos ou serviços ou do programa de marketing da Empresa, ou de qualquer outra maneira, qualquer

material que não tenha sido protegido por direitos autorais e fornecido pela Empresa, a menos que tal material tenha sido submetido à Empresa e aprovado por escrito pela Empresa antes de ser disseminado, publicado ou exibido.

- b. O distribuidor independente, como um contratante independente, é totalmente responsável por todas as suas declarações verbais e escritas feitas em relação aos produtos, serviços e/ou programas de marketing que não estejam expressamente contidos por escrito no contrato de distribuidor atual, materiais de publicidade ou promocionais fornecidos diretamente pela Empresa. O distribuidor concorda em indenizar a Empresa e manter sua reputação longe de qualquer responsabilidade, incluindo julgamentos, penalidades civis, reembolsos, honorários advocatícios, custos judiciais, perda de negócios ou reivindicações incorridas pela Empresa como resultado de representações não autorizadas do distribuidor.
- c. Um distribuidor independente não pode produzir, usar ou distribuir qualquer informação relativa ao conteúdo, características ou propriedades do produto ou serviço da Empresa que não tenha sido fornecido diretamente pela Empresa. Esta proibição inclui, mas não se limita a, mídia impressa, áudio ou vídeo.
- d. Um distribuidor independente não pode produzir, vender ou distribuir literatura, filmes ou gravações sonoras que sejam enganosamente semelhantes àqueles produzidos, publicados e fornecidos pela Empresa. Nem pode um distribuidor independente comprar, vender ou distribuir materiais não da Empresa que impliquem ou sugiram que tais materiais se originam da Empresa.
- e. Qualquer anúncio com a cópia da marca registrada, que não seja o que está coberto nas regras anteriores, deve ser submetido à Empresa e deve ter sua aprovação por escrito antes da publicação.
- f. Anúncios pagos, considerados como anúncios cegos, violam as políticas.

- g. Publicidade em rádio, TV, jornal, revista, outdoors e website, exceto o próprio site do Sistema Web Enagic (“EWS”) do distribuidor independente, é estritamente proibido. Participar de entrevistas, seja por meio de imprensa, vídeo ou televisão ao vivo, também é estritamente proibido. Além disso, são expressamente proibidos patrocínios envolvendo marcas registradas Enagic® (como Kangen® e Enagic®), imagens de dispositivos ou logotipos de empresas. Esta prerrogativa exclusiva é reservada para a própria empresa ou seus delegados autorizados, que sozinhos podem se envolver em tais atividades.

- h. Solicitar entrevistas ou convidar a imprensa ou a mídia para eventos da empresa, seja organizado pela empresa ou por distribuidores independentes, sem autorização prévia da Empresa, não é permitido.

9.1 Publicidade comparativa e enganosa

Cada distribuidor é obrigado a cumprir todas as regulamentações locais, estaduais, comunitárias e internacionais em conexão com suas atividades como distribuidor independente. É estritamente proibido envolver-se em publicidade comparativa que inclua o nome ou a marca de outras empresas (por exemplo, citação ou rótulos), bem como fazer declarações depreciativas sobre tais empresas em qualquer forma. Qualquer violação desta proibição pode resultar em consequências legais e danos à reputação da empresa.

É proibido aos distribuidores envolver-se em publicidade enganosa e ilusória sob quaisquer circunstâncias.

9.2 Proibição de pedidos de indenização médica

Não podem ser feitas alegações sobre as propriedades terapêuticas ou curativas dos produtos. Em particular, nenhum distribuidor independente pode afirmar que os produtos da Empresa são destinados a diagnosticar, tratar, curar ou prevenir qualquer doença. Tais declarações podem ser percebidas como reivindicações médicas. Isso não é apenas contra a política da Empresa, mas também contra as leis europeias e nacionais. De acordo com a política de proibição de reivindicações médicas, curativas ou de tratamento, as políticas da Empresa incluirão, mas não se limitarão a:

- Distribuidores independentes são proibidos de fazer reivindicações médicas, curativas ou de tratamento, sejam expressas ou implícitas;
- Distribuidores independentes são proibidos de usar em todos os seus materiais de marketing e promoção quaisquer descrições que sejam consideradas como reivindicações de saúde ou médicas afirmando que a Água Kangen® pode aliviar, curar, diagnosticar, prevenir, aliviar ou tratar qualquer condição médica, doença, enfermidade ou mal;
- O uso de testemunhos de clientes alegando os benefícios derivados do consumo de água Kangen® e declarações de médicos ou autoproclamados especialistas como parte das atividades promocionais do distribuidor enquadra-se na categoria de "reivindicações médicas";
- É estritamente proibido aos distribuidores solicitar vendas de produtos Enagic a indivíduos em hospitais ou aqueles em tratamento médico, em relação àqueles tratamentos;
- Qualquer violação destas diretrizes constituirá motivos para ação disciplinar, suspensão de comissão e/ou término do status de distribuidor.

9.3. Pedidos de indemnização

Não podem ser feitas aos potenciais distribuidores independentes quaisquer alegações de renda, projeções de renda, representações de renda, nem a exibição de cheques de comissão ("aceno de cheque"). Qualquer alegação falsa, enganosa ou ilusória em relação à oportunidade ou produto/serviço é proibida. Em seu entusiasmo, os distribuidores são ocasionalmente tentados a representar figuras de renda hipotéticas, baseadas no poder inerente do marketing de rede, como projeções de renda reais. Isso é contraproducente, pois novos distribuidores independentes podem ficar rapidamente desapontados se seus resultados não forem tão extensos ou tão rápidos quanto um modelo hipotético sugeriria. A Empresa acredita firmemente que o potencial de renda é grande o suficiente para ser altamente atraente sem recorrer a projeções artificiais e irrealistas.

9.4. Procedimentos de aprovação do material de marketing

A aprovação dos materiais de marketing é essencial para garantir uma imagem de marca consistente e profissional para a Enagic. A conformidade ajuda a evitar possíveis problemas legais ou de reputação decorrentes de informações incorretas ou não autorizadas.

Todos os recursos de marketing, online e offline, devem ser aprovados pela empresa antes de serem divulgados, publicados ou exibidos. Os materiais incluem banners, panfletos, folhetos, conteúdo de

áudio, vídeos, imagens e PDFs. Os materiais devem estar em conformidade com as regulamentações da empresa e as diretrizes de marca da Enagic.

10. Política da Internet e do sítio Web

Os distribuidores independentes estão proibidos de criar qualquer site projetado independentemente relacionado ao negócio da Enagic, ou usar quaisquer sites atuais não-EWS. Os distribuidores independentes podem anunciar na internet por meio de um site EWS aprovado (www.enagicwebsystem.com). Todos os distribuidores independentes são elegíveis para criar um site EWS gratuito para sua Distribuição. Recursos e opções adicionais estão disponíveis para atualização no site de registro EWS. Este programa da Empresa permite aos distribuidores independentes escolher entre os designs de página inicial da Empresa que podem ser personalizados com a mensagem do distribuidor independente e suas informações de contato. Esses sites estão vinculados diretamente ao site da Empresa, dando ao distribuidor independente uma presença profissional e aprovada pela Empresa na internet. Apenas esses sites aprovados podem ser usados pelos distribuidores independentes. Nenhum distribuidor independente pode projetar independentemente um site que use os nomes, logotipos, descrições de produtos ou serviços da Empresa, nem pode um distribuidor independente usar anúncios "cegos" na internet fazendo reivindicações de produtos ou renda que são ultimamente associadas aos produtos, serviços ou plano de compensação da Empresa. Distribuidores independentes que usam nomes, logotipos, marcas registradas, etc. da Empresa na internet ou em qualquer outro meio publicitário, exceto conforme permitido por essas políticas e procedimentos, estarão sujeitos a disciplina imediata, incluindo a rescisão do status de distribuidor.

11. Directrizes para as redes sociais

É crucial que as comunicações de marketing realizadas em qualquer plataforma de mídia social, incluindo, mas não se limitando ao Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp e Telegram, estejam em conformidade com os requisitos legais, regulamentações específicas de cada plataforma e políticas de conduta da Enagic. Todas as regras delineadas nestes Políticas e Procedimentos, bem como os Termos Gerais e Condições de Venda, se aplicam integralmente às atividades de mídia social.

12. Proibição de vendas em sítios Internet não autorizados.

Um distribuidor independente é proibido de vender ou promover produtos da Empresa em sites de compras na internet, sites de leilão na internet e listagens classificadas na internet, incluindo, mas não se limitando ao eBay, Amazon, Alibaba e Craigslist. Qualquer violação deste artigo constituirá motivos para suspensão de comissão e/ou término do status de distribuidor.

Todas as garantias dos produtos da Empresa são limitadas e não transferíveis. A Empresa renuncia a todas as garantias estatutárias e implícitas na medida permitida por lei. Os benefícios da garantia serão estendidos apenas ao comprador original, a menos que permissão expressa por escrito tenha sido fornecida pela Empresa. A garantia do produto é limitada aos termos expressos da Garantia Limitada ao Consumidor e da Garantia Limitada ao Consumidor Estendida.

13. Proibição de revenda de produtos Enagic

É estritamente proibida a compra de sistemas de tratamento de água Enagic com a intenção de revendê-los. A Enagic é uma empresa de venda direta que opera por meio de distribuidores autorizados. A Enagic estabelece preços específicos para seus produtos para manter consistência e justiça dentro da rede de distribuidores. Qualquer violação dessas diretrizes constituirá motivos para ação disciplinar, suspensão de comissão e/ou término do status de distribuidor.

Nenhum distribuidor independente está autorizado a exportar ou vender, direta ou indiretamente, a qualquer pessoa envolvida na exportação de produtos, literatura, materiais de vendas ou materiais promocionais relacionados à Empresa, seus produtos ou serviços, ou seu programa, da área da União Europeia para outros países.

13.1. Proibição de Aluguel / Arrendamento de Dispositivos de Tratamento de Água Enagic

É expressamente proibido, sem consentimento prévio por escrito da Enagic, alugar, arrendar, emprestar ou conceder emprestado, de forma onerosa, qualquer dispositivo produzido ou distribuído pela Enagic. Essa proibição se estende a todas as formas de transferência temporária dos direitos de uso dos dispositivos em questão, em troca de compensação, remuneração ou qualquer outra forma de vantagem econômica. Essa restrição tem como objetivo garantir a conformidade com as políticas corporativas da Enagic, a segurança do produto e a integridade do uso pretendido dos dispositivos, além de proteger os direitos de propriedade intelectual e comercial da Enagic. Qualquer violação desta disposição estará sujeita a penalidades e/ou ações disciplinares de acordo com os contratos vigentes.

14. Proibição de descontos nos produtos Enagic

A Empresa não oferece descontos nas vendas ou outras concessões, e o distribuidor também não pode oferecê-los. Um distribuidor não pode vender um sistema de tratamento de água Enagic que desvie dos preços estabelecidos pela Enagic. Um distribuidor Enagic não pode anunciar, oferecer ou fornecer um reembolso ou outra consideração a um cliente para facilitar um preço mais baixo para um sistema de tratamento de água Enagic. Quaisquer descontos oferecidos pelos distribuidores podem ser motivo para rescisão.

15. Política anti-spam

É política específica da Empresa proibir o envio de e-mails não solicitados (spam) ou informações por fax relacionadas à oportunidade, produtos e serviços da Empresa. A Empresa possui uma política de tolerância zero para práticas de spam. Distribuidores independentes que violam a política de "nenhum spam" da Empresa estão sujeitos a rescisão, suspensão ou outras medidas disciplinares.

16. Estabelecimentos retalhistas

Os produtos ou serviços da Empresa só podem ser exibidos e vendidos em estabelecimentos de varejo onde a natureza do negócio seja marcar compromissos com clientes. A venda de tais produtos ou serviços dentro dessas instalações de varejo deve ser conduzida por um distribuidor independente e deve ser precedida por uma discussão na qual o distribuidor independente apresenta ao cliente em potencial os produtos ou serviços e a oportunidade, da mesma forma que fariam se tivessem se encontrado fora das instalações de varejo. Somente literatura, banners ou sinais produzidos pela Empresa podem ser exibidos em uma prateleira, balcão ou parede e devem ser exibidos sozinhos. Produtos ou serviços não podem ser vendidos em uma prateleira ou retirados de uma exposição para compra por um cliente. Os produtos ou serviços da Empresa não podem ser vendidos em nenhum estabelecimento de varejo, mesmo por agendamento, se produtos ou serviços concorrentes forem vendidos no estabelecimento. De tempos em tempos, a Empresa pode anunciar políticas e regras que ampliam ou reduzem as restrições sobre as vendas em estabelecimentos de varejo.

17. Proibição de afiliação com outras empresas de comercialização de tratamento de água.

a. Seria prejudicial para o relacionamento básico entre distribuidores se distribuidores independentes comercializassem produtos concorrentes de tratamento de água, filtragem de água ou conversão de água alcalina. Portanto, enquanto um distribuidor independente desejar manter o status de distribuidor, ele ou ela não pode vender ou comercializar quaisquer produtos de tratamento de água, filtragem de água ou conversão de água alcalina que sejam semelhantes aos produtos vendidos pela Empresa.

b. O bônus 6A2-3 está disponível apenas para distribuidores independentes que são exclusivos da Empresa no negócio de venda direta/marketing multinível.

18. Proibição de venda de Kangen Water®

As vendas de Kangen Water® ou qualquer outra água produzida a partir de uma máquina Enagic®, direta ou indiretamente, são estritamente proibidas. Essa proibição inclui todas as vendas de Kangen Water® nas quais uma pessoa recebe água, engarrafada ou não, de uma máquina Enagic®. Nenhuma "doação", "taxa de associação" ou outra soma pode ser cobrada pela distribuição de Kangen Water®. Cobrar clientes pelo uso de eletricidade ou pelo uso geral da máquina também é proibido. Esses são considerados despesas comerciais e devem ser pagos pelo distribuidor independente. Qualquer violação deste artigo constituirá motivos para rescisão do status de distribuidor.

Fornecer Kangen Water® gratuitamente em forma engarrafada a um comprador em potencial é autorizado. No entanto, qualquer rotulagem na garrafa ou anexada à garrafa é estritamente proibida, pois pode criar confusão de que a água de amostra é "engarrafada" ou "para revenda" (em vez de uma simples amostra fornecida de pessoa para pessoa sem custo) em violação às regulamentações estaduais ou locais sobre o "engarrafamento" e/ou venda de "água engarrafada".

19. Procedimentos de aprovação de eventos

A aprovação de eventos garante uma representação consistente e profissional da Empresa, alinhando-se aos objetivos da empresa e cumprindo as regulamentações atuais.

a. Eventos Organizados por Terceiros / Feiras Comerciais

Os distribuidores são obrigados a especificar o tipo de evento e os materiais que pretendem usar. Com autorização por escrito da Empresa, os produtos ou serviços da Empresa e as oportunidades podem ser exibidos em feiras comerciais por distribuidores independentes. As solicitações de participação em feiras comerciais devem ser recebidas por escrito pela Empresa pelo menos duas semanas antes do evento. Autorização por escrito da Empresa deve ser recebida antes de participar da feira comercial. A menos que seja obtida autorização por escrito da Empresa, os produtos ou serviços da Empresa e a oportunidade são os únicos produtos ou serviços e/ou oportunidades que podem ser oferecidos no estande da feira comercial. Autorização não será concedida para participação em eventos que possam comprometer potencialmente a imagem ou integridade da empresa.

b. Eventos Internos de Distribuidores

Os distribuidores devem informar à Empresa os materiais que planejam usar no evento interno. Qualquer taxa de participação deve ser justificada exclusivamente pelos custos incorridos (por exemplo, taxas de aluguel, alimentação fornecida, etc.), pois os eventos de treinamento de distribuidores geralmente são esperados para serem gratuitos. Os eventos internos devem focar no apoio e treinamento de outros distribuidores, em vez de visar a geração de renda ou ganho financeiro por meio da venda de ingressos para o evento.

20. Território atribuído

Os distribuidores independentes não são designados territórios exclusivos para fins de marketing, e nenhum distribuidor independente deve implicar ou afirmar que possui um território exclusivo. Não existem limitações geográficas para patrocinar distribuidores independentes ou vender produtos globalmente, em todos os países aprovados nos quais a Empresa está registrada para fazer negócios.

21. Vendas internacionais

Os distribuidores independentes que optam por patrocinar internacionalmente só podem fazê-lo em países nos quais a Empresa ou sua empresa matriz esteja registrada para operar seus negócios e devem

cumprir integralmente as Regras de Operação de uma distribuição da Empresa nesse país. Qualquer violação dessa regra constitui uma violação material deste contrato e é motivo para rescisão imediata da distribuição.

Os distribuidores não estão autorizados a comprar produtos para si próprios de países diferentes daquele em que estão registrados como distribuidores.

22. Alteração da designação comercial

A Empresa reserva-se o direito de aprovar ou desaprovar a mudança de nomes comerciais de distribuidores independentes, formação de parcerias, corporações e trusts para fins fiscais, de planejamento sucessório e de responsabilidade limitada. Se a Empresa aprovar tal mudança, o nome da organização e os nomes dos responsáveis pela organização devem constar no acordo de inscrição do distribuidor, juntamente com um número de segurança social ou número de identificação federal. É proibido fazer mudanças na tentativa de contornar ou violar as regras da Empresa sobre recrutamento, solicitação, direcionamento, recrutamento cruzado ou interferência.

23. Cancelamento do contrato de distribuição

O contrato de distribuição pode ser cancelado a qualquer momento e por qualquer motivo pelo distribuidor independente. Todos os cancelamentos são aceitos e eficazes a partir da data em que a Empresa foi notificada por escrito. A partir da data de cancelamento efetiva, o distribuidor independente perde todos os privilégios de liderança e organização de downline, e não é mais elegível para quaisquer comissões, bônus ou prêmios. Ele/ela não pode anunciar, vender ou promover os produtos da Empresa ou comprar produtos da Empresa.

A Empresa considerará uma aplicação para reintegrar um "distribuidor independente renunciado" após a Data de Resignação. Como parte da aplicação, o ex-distribuidor independente deve se comprometer a aderir aos requisitos existentes do Contrato de Distribuição e às Políticas e Procedimentos. A Empresa reserva-se o direito de aceitar ou rejeitar, a seu critério exclusivo, tal aplicação para reintegração. A Empresa também terá a discricção de reintegrar o ex-distribuidor independente em sua posição anterior ou em uma posição menor como condição para a reintegração.

24. Alteração dos preços dos produtos ou serviços

A Empresa terá o direito de alterar os preços dos produtos ou serviços a qualquer momento e sem aviso prévio, bem como fazer alterações no documento de Políticas e Procedimentos.

25. Direito de revogação

Todos os contratos mediados são revogáveis dentro de 14 dias sem necessidade de dar motivos, devido ao direito estatutário de retirada para consumidores, desde que o produto esteja intacto, não danificado e esteja em conformidade com os padrões de higiene aplicáveis à sua categoria, sujeito à verificação pelo pessoal da empresa. A empresa deve ser informada clara e por escrito da revogação. Os produtos não utilizados devem ser devolvidos dentro de quatorze dias após a notificação. O cliente é responsável pelo custo da devolução.

Caso o direito de retirada seja exercido, a parte envolvida não será autorizada a fazer um novo pedido até que tenha transcorrido um período de seis (6) meses.

26. Actualizações.

Qualquer troca de uma máquina por uma atualização deve ser aprovada pelo escritório de vendas responsável pelo território de vendas respectivo. A Empresa reserva-se o direito de recusar tal troca a seu exclusivo critério. A troca de uma máquina não utilizada e nova por outro modelo é permitida dentro de quatorze dias após a compra da máquina. A diferença de preço e os custos de entrega são suportados pelo comprador.

27. Produtos de assinatura da empresa

O produto principal da Empresa é aquele que envolve tratamento de água relacionado à purificação e ajuste do teor alcalino. Este produto principal é fundamental para a marca e imagem da Empresa. Portanto, embora os distribuidores independentes tenham liberdade para vender, dentro das diretrizes das políticas da Empresa, produtos de fornecedores terceirizados, um distribuidor independente não venderá, durante o período de sua distribuição, produtos que envolvam os produtos principais da

Empresa, ou seja, produtos que envolvam tratamento de água relacionado à purificação e ajuste do teor alcalino. A violação desta disposição pode resultar na rescisão da distribuição.

28. Proibição de incursão e solicitação cruzada de produtos ou outras oportunidades de MLM e/ou de negócios

A Empresa leva a sério sua responsabilidade de proteger os meios de subsistência de suas equipes de vendas e o trabalho árduo investido para construir uma organização de vendas. Atividades de recrutamento e solicitação de um distribuidor para outros membros da organização de vendas em relação a produtos e serviços não relacionados à Empresa e a outras oportunidades de negócios de marketing de rede, prejudicam severamente o programa de marketing da Empresa, interferem na relação entre a Empresa e sua equipe de vendas. Isso também prejudica os meios de subsistência de outros distribuidores que trabalharam arduamente para construir seu próprio negócio, suas vendas e benefícios que conquistaram ao ajudar a construir a organização de vendas.

Portanto, os distribuidores independentes não venderão diretamente ou indiretamente para, nem solicitarão a outros distribuidores independentes para ou de quaisquer produtos ou serviços não relacionados à Empresa, nem promoverão de qualquer maneira a outros distribuidores independentes oportunidades de negócios em programas de marketing de outras empresas de marketing multinível ou oportunidades de negócios a qualquer momento. O distribuidor independente não se envolverá em nenhuma atividade de recrutamento ou promoção que vise outros distribuidores independentes para oportunidades ou produtos de outras empresas de venda direta ou oportunidades de negócios, seja diretamente ou indiretamente, por si mesmos ou em conjunto com outros, nem um distribuidor independente participará, direta ou indiretamente, de atividades de interferência, recrutamento ou solicitação de distribuidores independentes para outras empresas de venda direta ou oportunidades de negócios. A menos que aprovado por escrito pela Empresa, essa proibição inclui vendas ou solicitação de produtos ou serviços não relacionados à Empresa em reuniões organizadas para vendas, promoção, treinamento, recrutamento, demonstração, etc., da Empresa. Essa proibição de visar, interferir, solicitar e recrutar será válida durante o prazo do contrato de distribuição e por um período de três (3) anos após a rescisão do contrato de distribuição.

Durante o prazo deste contrato e por três (3) anos após a rescisão do mesmo, um distribuidor independente não recrutará, direta ou indiretamente, nenhum distribuidor independente para se juntar a outras empresas de vendas diretas ou marketing de rede, nem solicitará, direta ou indiretamente, distribuidores independentes para comprar serviços ou produtos, ou de qualquer outra forma interferir nos relacionamentos contratuais entre a Empresa e seus distribuidores independentes.

Devido à natureza única e característica exclusiva e à associação com o campo de tratamento de água com a Empresa, e devido à confusão e conflito inerentes que podem ocorrer, os distribuidores independentes não podem se envolver na representação ou venda de sistemas de tratamento de água oferecidos por qualquer outra empresa.

29. Confidencialidade do fornecedor

O relacionamento comercial da Empresa com seus fornecedores, fabricantes e fornecedores é confidencial. Um distribuidor independente não entrará em contato direta ou indiretamente, nem falará ou se comunicará com qualquer representante de qualquer fornecedor ou fabricante da Empresa, exceto em um evento patrocinado pela empresa no qual o representante esteja presente a pedido da Empresa. A violação desta regulamentação pode resultar em rescisão e possíveis reivindicações por danos se a associação do fornecedor/fabricante for comprometida pelo contato do distribuidor.

30. Recuperação da Comissão

A Empresa terá direito ao reembolso de qualquer comissão previamente paga em uma venda de produto/serviço se a compra do produto/serviço for cancelada, revogada (por exemplo, atividade de cobrança resulta em ação legal ou posterior), ou um reembolso pago por uma compra terminada. A Empresa recuperará a comissão por ajuste no próximo pagamento do cheque do distribuidor. No caso de nenhuma comissão estar disponível para ajuste, o distribuidor independente que recebeu a comissão reembolsará a comissão paga na "venda revertida" dentro de 30 dias após o aviso da Empresa para reembolsar.

Todas as contas com saldos não pagos por três (3) meses ou mais serão transferidas para o Departamento de Cobranças. As comissões associadas a vendas para essas contas serão reduzidas para 50% da taxa de comissão declarada. Custos adicionais associados à atividade de cobrança adicional (como custos legais) podem ser deduzidos de qualquer comissão elegível.

31. Confidencialidade das informações da linha descendente

O distribuidor independente reconhece que todas as informações fornecidas pela empresa sobre suas linhas descendentes são proprietárias e confidenciais para a Empresa e são transmitidas ao distribuidor independente em confiança. O distribuidor independente concorda que não divulgará tais informações a terceiros direta ou indiretamente, nem usará as informações para competir com a Empresa direta ou indiretamente durante ou após o término do contrato de distribuição. O distribuidor e a Empresa concordam que, sem este acordo de confidencialidade e não divulgação, a Empresa não forneceria as informações confidenciais ao distribuidor.

32. Política de privacidade

Os documentos e comunicações da Enagic estão sujeitos à Política de Privacidade da Enagic, em conformidade com a Diretiva 95/46/CE (Regulamento Geral de Proteção de Dados).

A Empresa coleta informações dos distribuidores independentes durante o procedimento de inscrição e de tempos em tempos, conforme necessário para fins internos, como conformidade com as leis e regulamentos estaduais e europeus. A Empresa também coleta informações por meio do uso de "cookies" quando transações on-line são conduzidas através do site da Empresa. As informações coletadas podem ser usadas, entre outras coisas, para personalizar a experiência do distribuidor independente, melhorar o site e o serviço da Empresa, processar transações, enviar correspondências periódicas e administrar iniciativas de marketing. A Empresa implementa uma variedade de medidas de segurança para manter a segurança das informações coletadas.

A Empresa não vende nem negocia as informações coletadas. A Empresa compartilha as informações apenas conforme permitido ou exigido por lei e com fornecedores terceirizados (por exemplo, empresa de processamento de cartões de crédito) para nossos fins comerciais cotidianos. Fora desses parâmetros, a Empresa só compartilhará as informações dos distribuidores ou usuários com sua permissão.

33. Estatuto das pessoas e sucessão

A menos que explicitamente renunciado por escrito pela Empresa durante o processo de inscrição, a Empresa considerará cada casal como um único distribuidor. Os cônjuges podem patrocinar um ao outro diretamente, mas não são permitidos de serem patrocinados em linhas diferentes. Se a Empresa descobrir que o segundo cônjuge foi patrocinado em uma linha diferente por qualquer motivo, a

Empresa se reserva o direito de mudar o status deste cônjuge de distribuidor para usuário, ou transferir o distribuidor para seu distribuidor ascendente. Se um cônjuge já é um distribuidor, o cônjuge não participante pode se tornar um distribuidor, mas deve ingressar no mesmo distribuidor que seu cônjuge, ou ser diretamente patrocinado por ele ou ela. A Empresa se reserva o direito de rejeitar qualquer inscrição para novo distribuidor. Em caso de divórcio, as partes envolvidas devem notificar a Empresa sobre como o distribuidor será gerenciado doravante. Caso contrário, a Empresa reconhecerá a disposição judicial ou adjudicatória final do distribuidor.

1. Casamento: Dois distribuidores independentes que se casarem após estabelecerem seus próprios distribuidorships individuais podem continuar a operar seus distribuidorships existentes.

2. Divórcio: No caso de um divórcio entre um casal casado sob um distribuidorship compartilhado, eles concordam em informar à Empresa sobre quem assumirá a responsabilidade pelo distribuidorship de uma das seguintes maneiras:

- a) Acordo notarizado por escrito assinado por ambas as partes indicando quem manterá o distribuidorship.
- b) Uma ordem judicial delineando quem recebe a custódia sobre o distribuidorship.
- c) Uma notificação de retenção do distribuidorship conjunto e um acordo para operá-lo como uma parceria.
- d) Os distribuidores independentes divorciados podem solicitar um novo distribuidorship sem ter que esperar o período exigido de seis (6) meses.

3. Morte: Após a morte de um distribuidor independente, os direitos e responsabilidades do distribuidorship podem ser transferidos para o herdeiro legítimo e legalmente documentado, desde que essa pessoa tenha preenchido uma nova inscrição de distribuidor, juntamente com uma cópia da certidão de óbito.

4. Incapacidade: Caso um distribuidor independente se torne incapacitado a ponto de não poder mais cumprir as funções necessárias de um distribuidor independente, o representante legal ou curador do distribuidor:

- a) Entre em contato com a Empresa dentro de trinta (30) dias da incapacidade e informe à Empresa o status do distribuidor independente e os planos para o futuro gerenciamento ou cancelamento do distribuidorship;
- b) Forneça uma cópia notarizada ou confirmada pelo tribunal do documento de nomeação como representante legal ou curador;
- c) Forneça uma cópia notarizada ou confirmada pelo tribunal do documento estabelecendo o direito de administrar os negócios da Empresa;
- d) Se o representante legal ou curador planeja continuar os negócios do distribuidorship, então ele / ela preencherá uma nova inscrição de distribuidor e receberá o treinamento necessário

consistente com o nível do distribuidor independente desativado no momento da incapacidade. Esses requisitos serão cumpridos dentro de um prazo de seis (6) meses.

34. Transferência do ID de Distribuidor

Todos aqueles que desejam se tornar distribuidores independentes devem passar pelo procedimento normal de inscrição. A compra de um produto de um distribuidor existente, seja novo ou usado, não qualifica um indivíduo para se tornar um distribuidor independente.

É proibido vender ou comprar um distribuidorship.

A transferência de um distribuidorship, posição de marketing ou outros direitos de distribuidor são permitidos exclusivamente sob as seguintes condições:

- a. **Membros Imediatos da Família:** isso inclui parentes de primeiro grau e casais casados. A Empresa pode exigir documentação adicional para verificar a conexão familiar entre o transferidor e o transfereee.
- b. **Cohabitanes Compartilhando a Mesma Residência Registrada:** deve ser fornecida prova de residência compartilhada para facilitar a transferência.
- c. **De Empresa para Indivíduo ou Vice-Versa:** esta transferência é restrita apenas ao administrador corporativo, mediante apresentação do certificado corporativo. Mudanças na administração da empresa devem ser comunicadas à Enagic.

Restrições:

- a) **Restrições do Código Tokurei:** As alterações de nome não são permitidas para códigos Tokurei.
- b) **Liquidação de Obrigações Pendentes:** A mudança só pode ser feita se não houver obrigações pendentes, como comissões pendentes ou pagamentos à empresa.
- c) **Timing e Condições de Compra:** As mudanças são permitidas apenas após seis (6) meses da compra do dispositivo e na ausência de quaisquer pagamentos pendentes ou suspensos.
- d) **Limitação do Código de Negócios:** O destinatário não pode possuir mais de seis códigos de negócios.
- e) **Exclusão de Indivíduos Incapazes ou Menores de Idade:** Alterações para indivíduos incapazes ou menores de idade não são permitidas.
- f) **Disputas Legais:** Alterações de nome no contexto de disputas legais não serão aceitas.

- g) Conformidade com a Legislação: Solicitações de alterações que visam contornar a legislação serão ignoradas.

O acordo de transferência deve ser submetido à Empresa para revisão a fim de obter aprovação por escrito, que será a critério exclusivo da Empresa.

Um distribuidor independente que transfere seu distribuidorship não será elegível para se requalificar como distribuidor independente por um período de pelo menos seis (6) meses após a transferência. A decisão da Empresa sobre a rejeição ou aprovação da transferência proposta de um distribuidorship é final.

Para modificar o cabeçalho de distribuição, é necessária a autorização do 6A referente.

A Enagic reserva-se o direito de aceitar ou rejeitar solicitações de alteração de nome a seu critério.

Pelo período de três (3) anos após a transferência, um distribuidor independente concorda que ele/ela não irá, direta ou indiretamente, perturbar, danificar, prejudicar ou interferir no negócio da Empresa, seja interferindo ou atacando seus funcionários ou distribuidores, interrompendo seu relacionamento com clientes, agentes, representantes, distribuidores, fornecedores, vendedores ou fabricantes ou de outra forma. "Perturbar" ou "interferir" incluirá, mas não se limitará a, solicitação ou recrutamento direto ou indireto para outras oportunidades de negócios de venda direta ou produtos ou serviços de outras empresas de venda direta. Um distribuidor independente que deseja vender ou transferir seu distribuidorship deve reconhecer e concordar com esta disposição antes da finalização da venda ou transferência de seu distribuidorship.

35. Direitos da sociedade

A Empresa reserva expressamente o direito de alterar ou emendar preços, Regras e Regulamentos, Políticas e Procedimentos, disponibilidade de produtos e o plano de compensação. Mediante notificação, por escrito, tais emendas são automaticamente incorporadas como parte do acordo entre a Empresa e o distribuidor. A comunicação da Empresa sobre as mudanças pode incluir, mas não se limitará a correio, e-mail, fax, publicação no site da Empresa, publicação em boletins informativos ou revistas da empresa, etc.

A Enagic reserva-se o direito de tomar todas as decisões finais quanto à interpretação dos artigos estabelecidos nestas Políticas e Procedimentos. A decisão final da empresa com base na interpretação dos artigos das Políticas e Procedimentos é eficaz imediatamente. Todos os distribuidores

independentes são obrigados a seguir a decisão da empresa quanto à interpretação dos artigos destas Políticas e Procedimentos.

36. Entidade Distribuidora

Um proprietário de entidade pode ter até seis (6) distribuidoras na Empresa (incluindo aquelas que podem ser de propriedade individual), desde que estejam dentro da mesma distribuidora. As seis (6) distribuidoras permitidas podem incluir uma combinação de qualquer conta de negócio Kangen Water, contas Ukon DD e/ou contas Ukon Sigma. Nenhum distribuidor independente pode participar de mais de seis (6) distribuidoras independentes de qualquer forma sem permissão expressa por escrito da Empresa. Apenas nas circunstâncias mais extremas e extraordinárias isso será considerado.

Uma distribuidora pode mudar de status sob o mesmo patrocinador de indivíduo para entidade comercial, ou de um tipo de entidade para outro, com documentação adequada e completa. Para formar uma nova distribuidora como uma entidade, ou para mudar o status para uma entidade, um distribuidor independente deve solicitar um formulário de solicitação de mudança no escritório local da empresa. Ao enviar este formulário, o distribuidor certifica que nenhuma pessoa com interesse no negócio teve interesse em uma distribuidora dentro de três (3) meses após o envio do formulário (a menos que seja a continuação de uma distribuidora existente que está mudando sua forma de fazer negócios).

Qualquer pessoa que deseje se tornar um distribuidor independente e entrar no negócio tem a oportunidade de fazê-lo através do programa "Tokurei", que permite a adesão sem a necessidade de comprar o dispositivo antecipadamente. O programa é especificamente projetado para pessoas que pretendem se envolver em atividades comerciais. Portanto, o acesso a este programa está sujeito ao requisito de o requerente gerar uma venda atribuível a um novo cliente.

37. Garantia da entidade para os proprietários

Embora a Empresa tenha oferecido aos distribuidores independentes a oportunidade de conduzir sua distribuidora como uma entidade corporativa, LLC, trust ou parceria, essas entidades estão sob o controle de seus proprietários e principais, as ações dos proprietários individuais ou beneficiários podem afetar os negócios da Empresa. Portanto, concorda-se que as ações dos proprietários individuais ou beneficiários, conforme possam afetar a Empresa e a distribuidora, também são críticas para os

negócios da Empresa. Portanto, concorda-se que as ações dos acionistas, diretores, administradores, fiduciários, beneficiários, agentes, empregados ou outras partes relacionadas ou interessadas da entidade de propriedade e as ações de tais partes, que estejam em contraste com as políticas da Empresa, serão atribuíveis à entidade corporativa, trust ou parceria.

No caso de qualquer um dos acionistas, diretores, administradores, fiduciários, beneficiários, agentes, empregados ou outras partes relacionadas da entidade de propriedade terminarem os interesses de propriedade na distribuidora, quaisquer ações transgressoras por tais partes que continuarem a ter um interesse financeiro benéfico, direta ou indiretamente, na distribuidora serão atribuíveis à distribuidora.

38. Membros do mesmo agregado familiar; responsabilidade

Membros do domicílio do distribuidor independente devem operar juntos sob a mesma distribuição, a menos que seja permitido de outra forma por estes Regulamentos e Procedimentos. Domicílio é definido como marido, esposa e dependentes. Filhos maiores de idade para contratar e com pelo menos 18 anos de idade não são considerados parte do domicílio de seus pais para efeitos de operação sob a mesma distribuição.

A Empresa reconhece que membros do mesmo domicílio podem pertencer a oportunidades concorrentes de venda direta. Embora as ações das partes normalmente sejam de boa fé, em algumas circunstâncias, há abuso de relacionamentos nos quais o membro do domicílio não afiliado à Empresa está envolvido em recrutamento, solicitação ou assalto à organização da Empresa. O distribuidor independente está em melhor posição para evitar atividades de assalto ou patrocínio cruzado por seu membro do domicílio não afiliado à Empresa, portanto, a atividade de recrutamento cruzado do membro do domicílio não afiliado à Empresa será atribuída ao distribuidor independente.

39. Prêmios e incentivos vs. comissões - Apoio financeiro do grupo

Quando os distribuidores independentes fazem contribuições excepcionais para a Empresa, eles se tornam elegíveis para os Incentivos de Apoio Financeiro em Grupo (GFS). Os fatores que demonstram contribuição excepcional incluem, mas não se limitam a, esforços de vendas extraordinários e organização notável do grupo de vendas. Os Incentivos GFS podem diferir em nome para limitar o grupo elegível (por exemplo, Prêmio de 8 Níveis 6A e Prêmio de Novo Incentivo 6A23 e Acima), mas todos são concedidos a critério exclusivo da Empresa. Os Incentivos GFS não são pagos automaticamente e

diferirão com base nos esforços globais dos distribuidores independentes. Qualquer distribuidor independente sujeito a uma Suspensão Administrativa e/ou Ação Disciplinar não será elegível para nenhum Incentivo. O Incentivo GFS destina-se a ser utilizado de acordo com o verdadeiro significado e missão da Enagic. Os principais líderes podem usar o GFS para seus downlines e expansão de mercado de seus negócios Enagic. Isso significa reinvestir em seus negócios Enagic para ajudar o maior número possível de pessoas ao redor do mundo.

40. Comissão, 6A Subsídio de formação e/ou incentivo para distribuidores inactivos

(D1,D0,FA0)

Se você realizar uma venda direta dentro de seis (6) meses, você estará qualificado para receber comissão integral, subsídio educacional 6A e/ou incentivo mais um Ponto Especial (SP). A qualificação para SP expirará após três meses se você não realizar venda direta nem UKON. Este status é chamado "D1". Se você não realizar uma venda direta dentro de seis (6) meses, mas tiver pelo menos uma venda dentro de um (1) ano, você estará qualificado para receber cinquenta por cento (50%) da comissão integral, subsídio educacional 6A e/ou incentivo. Este status é chamado "D0". Se você não realizar uma venda direta dentro de um (1) ano, você não estará qualificado para receber nenhuma comissão, subsídio educacional 6A e/ou incentivo. Este status é chamado "FA0".

Para garantir o ótimo funcionamento da rede de distribuição, a Empresa reserva-se o direito de avaliar a possibilidade de os distribuidores com estatuto FA0 passarem para uma estrutura diferente, o que implica automaticamente o cancelamento da sua distribuição anterior. No entanto, tal ação só é permitida após um período de espera de seis (6) meses a partir da data da notificação. Para otimizar a rede de distribuição e em caso de ineficiência do patrocinador direto (em status FA0), a Companhia poderá, a seu critério, decidir ceder a rede a outro Distribuidor em situação regular e pertencente à mesma rede.

O pagamento de comissões, subsídio educacional 6A e/ou incentivo será feito com base no status do distribuidor independente na data da venda. No caso de um cliente do Sistema de Pagamento Enagic (ECS), o status do distribuidor será decidido com base na lista de pagamento emitida nos dias 8 e 22 de cada mês. Se tal dia for sábado, domingo e/ou feriado, o próximo dia útil será aplicado. O pagamento de comissões, subsídio educacional 6A e/ou incentivo será feito com base no status do distribuidor na data em que tal comissão for processada.

41. Distribuidores da Kangen UKON

As Distribuições de Kangen UKON automaticamente conferem ao titular da conta uma Distribuição Independente da Enagic para máquinas Kangen Water®. Todas as disposições das Políticas e Procedimentos da Enagic se aplicam aos Distribuidores Kangen UKON, incluindo, mas não se limitando ao, seu status de contratante independente, a menos que especificamente designado como inaplicável.

42. Incumprimento de pagamento

Uma distribuição será encerrada se um distribuidor independente não pagar as compras de produtos da Empresa. No caso de um distribuidor independente comprar produtos, seja na qualidade de Usuário ou de Distribuidor Independente, e posteriormente não pagar, a distribuição estará sujeita a encerramento imediato. A regra anterior se aplica a um distribuidor independente em caráter individual que não cumpre ou a uma empresa.

43. Acções disciplinares

Violação por parte do distribuidor independente de qualquer Política e Procedimento, do Contrato de Distribuição, Termos e Condições ou qualquer conduta empresarial ilegal, fraudulenta, enganosa ou antiética pode resultar, a critério exclusivo da Empresa, em uma ou mais ações disciplinares.

Disciplina Progressiva:

1. Emissão de uma Advertência ou Admoestação por Escrito: Ao distribuidor será concedido um prazo específico para aderir às diretrizes da Empresa e para enviar um "Acordo Adicional" assinado.
2. a) Se o distribuidor cumprir as solicitações da Empresa, o caso será concluído. b) O não cumprimento e/ou a não apresentação de um Acordo Adicional assinado resultará no distribuidor enfrentando medidas disciplinares a critério da Empresa, até que a conformidade seja alcançada.

Ações disciplinares:

- a. Imposição de uma multa, que pode ser imposta imediatamente ou retida de cheques de comissão futuros.
- b. Congelamento de comissões por período indeterminado.
- c. Suspensão, que pode resultar em rescisão ou readmissão com condições ou restrições.
- d. Reatribuição de toda ou parte da organização de um distribuidor independente.
- e. Suspensão da autorização para realizar atividades de patrocínio (eventos, patrocínio, cursos de treinamento, apresentações, aparições públicas relacionadas à empresa).
- f. Rescisão do contrato de distribuição.

Caso um distribuidor seja considerado responsável por uma violação significativa que coloque a empresa em perigo, ele/ela enfrentará suspensão. A duração dessa suspensão será determinada de acordo com a gravidade da violação.

Caso um distribuidor cometa uma violação subsequente da política da empresa após uma infração inicial, a progressão das sanções será implementada da seguinte forma:

Sanção 1: Suspensão de comissões por um mês.

Sanção 2: Suspensão de comissões por três meses.

Sanção 3: Rescisão da conta.

44. Direito de rescisão

A Empresa reserva-se o direito de rescindir qualquer contrato de distribuição a qualquer momento por justa causa quando for determinado que o distribuidor independente violou as disposições do contrato de distribuição, incluindo as disposições destas Políticas e Procedimentos, conforme alteradas, ou as disposições das leis aplicáveis e padrões de trato justo. Tal rescisão involuntária será feita pela Empresa a seu critério. Após uma rescisão involuntária, a Empresa notificará o distribuidor independente por e-mail no endereço de e-mail mais recente listado com a Empresa para o distribuidor. Em caso de rescisão, o distribuidor independente rescindido concorda em cessar imediatamente a representação dele/dela como distribuidor independente.

45. Rescisão

- a. Quando uma decisão é tomada para rescindir um contrato de distribuição, a Empresa informará ao distribuidor independente por escrito que o contrato de distribuição é rescindido imediatamente, com efeito a partir da data da notificação por escrito. O aviso de rescisão será enviado por e-mail certificado para o endereço do distribuidor independente registrado na Empresa.
- b. O distribuidor independente terá quinze (15) dias a partir da data de envio da carta certificada para recorrer da rescisão por escrito, e fornecer uma resposta por escrito às conclusões das violações do contrato da Empresa, políticas e/ou regras. O recurso e/ou correspondência de resposta do distribuidor independente deve ser recebido pela Empresa dentro de vinte (20) dias da carta de rescisão da Empresa. Se o recurso não for recebido dentro do período de vinte (20) dias, a rescisão será automaticamente considerada final.
- c. Se um distribuidor independente apresentar um recurso oportuno da rescisão, a Empresa revisará e considerará a rescisão, considerará qualquer outra ação apropriada e notificará o distribuidor independente de sua decisão. A decisão da Empresa será final e não estará sujeita a mais revisão. No caso da rescisão não ser anulada, a rescisão será efetiva a partir da data do aviso de rescisão original da Empresa. O distribuidor rescindido não pode ser patrocinado como distribuidor independente novamente.
- d. Após a rescisão de um contrato de distribuição, todos os direitos cessam. Ele/ela não é mais elegível para qualquer comissão, bônus ou prêmios. Ele/ela não pode anunciar, vender ou promover os produtos da Empresa ou comprar produtos da Empresa.

46. Patrocínio

Todos os distribuidores independentes têm o direito de patrocinar outros. Além disso, cada pessoa tem o direito final de escolher seu próprio patrocinador. Se dois distribuidores independentes afirmarem ser os patrocinadores do mesmo novo distribuidor independente, a Empresa considerará a primeira inscrição recebida pelo escritório central corporativo como determinante.

- a. Como regra geral, é uma prática boa considerar o primeiro distribuidor independente a trabalhar significativamente com um distribuidor independente em potencial como tendo a primeira reivindicação ao patrocínio, mas isso não é necessariamente determinante. Princípios básicos de bom senso e consideração devem governar.
- b. Como conveniência para seus distribuidores independentes, a Empresa pode fornecer vários métodos de registro ou informação à Empresa sobre novos distribuidores independentes patrocinados, incluindo o registro online. Até que a Empresa receba uma inscrição, seja como

dados digitais, contendo todas as informações apropriadas, bem como a assinatura do novo distribuidor proposto, a Empresa só considerará documentação completa e correta. Assim, embora a Empresa esteja tentando criar alguma conveniência para seus distribuidores patrocinadores, é responsabilidade do distribuidor independente patrocinador causar a entrega à Empresa de um contrato de distribuição completo e assinado e documentos de identificação emitidos legalmente pelo país de origem e/ou residência se o patrocinador esperar ser reconhecido como o distribuidor independente patrocinador oficial.

- c. Não há "magia" envolvida na Empresa ou em qualquer negócio. Aqueles que patrocinam amplamente mas que não ajudam os novos distribuidores independentes a desenvolver seus negócios encontram sucesso limitado. Portanto, é responsabilidade do distribuidor independente fazer o acompanhamento e garantir que o novo distribuidor independente seja devidamente informado e treinado nas áreas do produto, do plano de compensação, das políticas e procedimentos e das diretrizes profissionais da indústria de marketing de rede.
- d. Ao solicitar a adesão de um distribuidor independente em potencial ao programa de rede da Empresa, o distribuidor independente deve explicar claramente o seguinte:
 - 1. Produtos: tipo, desempenho e qualidade de cada produto.
 - 2. Plano de compensação.
 - 3. Políticas e Procedimentos.
 - 4. Direitos e deveres do distribuidor independente.
 - 5. Outros itens importantes que afetarão o julgamento do distribuidor em potencial.
- e. Os distribuidores independentes nunca devem fornecer informações falsas para incentivar a conclusão de um contrato de venda ou impedir que o comprador revogue ou cancele o contrato.
- f. As vendas a varejo são um requisito do programa de rede da Empresa.
- g. Cada distribuidor independente deve se identificar pelo nome e número de ID da Empresa para o comprador em potencial.
- h. A Empresa não oferece descontos ou outras concessões de vendas e o distribuidor também não pode oferecer. Quaisquer descontos oferecidos pelos distribuidores podem ser motivo de rescisão.

47. Transferência de patrocínio

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

- (a) As transferências geralmente serão aprovadas apenas em uma de duas (2) circunstâncias:

1. No caso de patrocínio antiético pelo patrocinador original. Nesses casos, a Empresa será a autoridade final.
2. Resignação da Empresa como um todo e aguardo de seis (6) meses para se reaplicar sob o novo patrocinador.
 - (b) Em casos de patrocínio antiético, o distribuidor independente pode ser transferido com a linha descendente intacta; em todos os outros eventos, apenas o indivíduo é transferido sem que nenhuma linha descendente seja removida da linha de patrocínio original.

48. Representação do estatuto

Em todos os casos, qualquer referência feita pelo distribuidor independente deve claramente afirmar o status independente do distribuidor. Por exemplo, se o distribuidor independente possui um telefone comercial, o telefone não pode ser listado sob o nome da Empresa ou de qualquer outra forma que não divulgue o status de contratante independente do distribuidor.

49. Sentença e penhora fiscal

A Empresa cumprirá integralmente todas as ordens judiciais ou diretrizes das autoridades fiscais governamentais em qualquer estado onde o distribuidor esteja registrado e obrigado a pagar impostos. Isso inclui o cumprimento de instruções ou demandas para reter ganhos do distribuidor independente em sua distribuição com a Empresa.

50. Intimações Duces Tecum (pedidos de registros)

Assumindo a jurisdição apropriada, a Empresa cumprirá todas as exigências para a produção de documentos, especificamente intimações duces tecum, que solicitem os registros de compensação financeira de um distribuidor independente em seu papel como contratado independente com a Empresa.

51. Pedido de registros

A Empresa cumprirá integralmente todas as solicitações de registros acompanhadas de uma Autorização devidamente preparada e assinada pela pessoa cujos registros estão sendo solicitados. A Empresa cumprirá integralmente todas as solicitações de registros feitas por agências governamentais com autoridade para solicitar tais registros e acompanhadas pela documentação legal necessária.

52. Cartões de visita e artigos de papelaria

Todos os materiais impressos, incluindo cartões de visita e papelaria, devem ser aprovados pela Empresa antecipadamente. Os critérios para aprovação desses materiais incluirão uma avaliação da qualidade dos materiais, bem como a correta descrição do status independente do distribuidor independente.

53. Solicitação telefônica

O uso do nome da Empresa ou de materiais protegidos por direitos autorais não pode ser feito com dispositivos de chamada automática ou operações de "call center" para solicitar distribuidores independentes ou clientes varejistas. O uso desses métodos de maneiras legais e equivalentes aos "anúncios cegos" mencionados acima não pode ser regulamentado pela Empresa.

54. Pedidos de informação à imprensa

Quaisquer consultas feitas pela mídia devem ser imediatamente encaminhadas à Empresa. Esta política visa garantir precisão e uma imagem pública consistente.

55. Indemnização e isenção de responsabilidade

O distribuidor independente por meio deste indeniza e libera a Empresa, seus diretores, agentes e cessionários e os isenta de qualquer e todos os pedidos, causas de ação, procedimentos judiciais e

administrativos, ações, acusações, responsabilidades, perdas, danos, custos e despesas. Isso inclui, sem limitação, custos judiciais (incluindo honorários e despesas de advogados e consultores), que são ou possam ser feitos, apresentados ou avaliados contra a Empresa a qualquer momento decorrentes das operações comerciais do distribuidor e das representações feitas pelo distribuidor na operação de seu negócio, decorrentes dos seguintes pontos:

- a. Violação e/ou falta de conformidade com os termos do contrato do distribuidor, políticas e procedimentos, regras e regulamentos, manual do programa de marketing ou diretrizes ou qualquer outra diretriz da Empresa quanto ao método e maneira de operação do negócio do distribuidor independente;
- b. Participação em qualquer conduta não autorizada pela Empresa no programa de mercado da Empresa;
- c. Qualquer fraude, negligência ou conduta dolosa na operação do negócio do distribuidor independente;
- d. Falsificação ou representação não autorizada sobre o produto ou serviço da Empresa, oportunidade de marketing ou potencial ou programa de marketing da Empresa.
- e. Falha em cumprir qualquer lei internacional, estadual ou local, regulamento, ordenança e/ou qualquer ordem ou regra emitida por qualquer tribunal de jurisdição apropriada;
- f. Participação em qualquer ação que exceda o escopo de autoridade do distribuidor conforme concedido pela Empresa.
- g. Participação em qualquer atividade sobre a qual a Empresa não tenha controle efetivo quanto às ações do distribuidor.
- h. Falha em pagar qualquer imposto de renda, imposto sobre vendas, imposto de uso ou impostos ou taxas de qualquer espécie, pagáveis pelo ou em nome do distribuidor em conexão com: comissões ou outros valores pagos pela Empresa ao distribuidor e/ou qualquer imposto sobre vendas ou uso exigido por autoridades estaduais ou locais a serem pagos pelo ou em nome do distribuidor em conexão com a compra ou venda de produtos e serviços da Empresa.

56. Renúncia

A Empresa nunca renuncia ao seu direito de exigir conformidade com estas regras ou com as leis aplicáveis que regem a conduta de um negócio. Isso é válido em todos os casos, tanto expressamente especificados quanto implicitamente, a menos que um funcionário da Empresa autorizado a vincular a Empresa em contratos ou acordos especifique por escrito que a Empresa renuncia a qualquer uma destas disposições. Além disso, sempre que a Empresa concede permissão para uma violação das regras, essa permissão não se estende a violações futuras. Esta disposição trata do conceito de "renúncia", e as

partes concordam que a Empresa não renuncia a nenhum de seus direitos em nenhuma circunstância, exceto a confirmação escrita mencionada acima.

57. Direito aplicável

O tribunal competente da Empresa está sediado em Düsseldorf, Alemanha, e deve ser regido em todos os aspectos por este tribunal. As partes concordam, na medida permitida pela lei, que os tribunais na sede registrada da empresa terão jurisdição exclusiva sobre todas as reivindicações e disputas decorrentes deste acordo.

58. Validade parcial

Caso qualquer parte destas políticas e procedimentos, do contrato de aplicação do distribuidor ou de qualquer outro instrumento aqui referido ou emitido pela Empresa seja declarada inválida por um tribunal competente, o restante dessas regras, aplicativos ou instrumentos permanecerá em pleno vigor e efeito.

Informações de contacto da empresa

Immermanstrasse 33 Duesseldorf, Alemanha

(ph) +49-(0) 211-936570-00

(fax) +49-(0)211-936570-27

Manuseio do Produto e Responsabilidade do Distribuidor:

1. O distribuidor em potencial deve cumprir os requisitos de volume de vendas pessoais para ser reconhecido e registrado como um distribuidor ativo da Enagic.
2. Planos especiais de pagamento favoráveis são disponibilizados para distribuidores que desejam comprar produtos da empresa.
3. O distribuidor pode vender produtos por meio de empresas de crédito que assinem contrato com a Enagic.
4. O distribuidor assume total responsabilidade por quaisquer dos seguintes problemas que possam surgir em relação ao seu próprio cliente.
 - (1) O distribuidor deve tomar as seguintes medidas sem demora no caso de cancelamento de um contrato de venda durante o período de reflexão:
 - (a) Devolver a comissão e outras taxas/custos aplicáveis para a Enagic.
 - (b) Substituir a conta cancelada por outra conta.
 - (c) Qualquer ação diferente de (a) e (b) será tomada após uma discussão entre o distribuidor, a Enagic e o indicador.
 - (2) Fornecer informações que a Empresa possa solicitar de tempos em tempos sobre sua coleta de dinheiro devido pelos produtos.
 - (3) Fornecer informações que a Empresa possa solicitar de tempos em tempos sobre seu tratamento de reclamações relacionadas a vendas que não as acima.

A Comissão de Vendas da Enagic emitirá um pagamento via transferência bancária em favor do distribuidor prontamente após o término do período de reflexão, e caso contrário, com base nas instruções do distribuidor.

Perfil da empresa:

ENAGIC JAPÃO

| | |
|--------------------------------|---|
| Nome comercial | <u>Enagic Co., Ltd</u> Echizenya Bldg. 7F, 1-1-6 Kyobashi Chuo-ku, Tóquio 104-0031 |
| Sede social | TEL: +81 (3) 5205-6030 FAX: +81 (3) 5205-6035 Hironari Oshiro, Presidente e Diretor Executivo |
| Diretor representante | |
| Estabelecido | 21 de junho de 1974 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka |
| Fábrica | |
| Centro de serviços | TEL: +81 (72) 893-2290 Enagic Services Co., Ltd. 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka |
| Centro de abastecimento | TEL: +81 (72) 893-3306 Enagic Co., Ltd. Centro de abastecimento 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka |
| | TEL: +81 (72) 893-9027 |

ENAGIC ALEMANHA E SEDE EUROPEIA

Düsseldorf

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf, Alemanha

TEL: +49 211-936570-00
FAX: +49 211-936570-27

Horário de funcionamento: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 19h
Sáb 11am - 5pm

SUCURSAL ENAGIC ITÁLIA

Roma

Enagic Itália
Via Marco Aurelio, 35
00184 Roma, Itália

TEL: +39 06-3330-670
FAX: +39 06-3321-9505

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

SUCURSAL DA ENAGIC EM FRANÇA

Paris

Enagic França
8-10 Avenue Ledru Rollin
75012 Paris, França

TEL: +33 (0) 1 47 07 55 65
FAX: +33 (0) 1 83 71 17 06

Horário de funcionamento: (hora local)

De segunda a sexta-feira, das 10h às 18h

ESTAÇÃO DE SERVIÇO/CENTRO DE FORMAÇÃO NA ROMÉLIA

Brasov

Branduselor nr: 68-70 6º andar
500397 Braşov, Roménia

TEL: +40-374028779

MANUTENÇÃO/SERVIÇO:
+40-767606677

Horário de funcionamento: (hora local)

De segunda a sexta-feira, das 9h às 18h

Romania@enagiceu.com

CENTRO DE FORMAÇÃO PORTUGAL

Porto

Centro de Treinamento Enagic
Av. de França, nº 735
4250 214 Porto, Portugal

TEL: +351 22 8305464

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

portugal@enagiceu.com

Enagic Türkiye

Address : Kültür Mahallesi, Körkadı Sokak, Güzel Konutlar Sitesi, C Blok, No: 1FA, ZIP : 34340, Beşiktaş, İstanbul, Türkiye

Tel : (+90) 212-279-35-75

E-mail : sales@enagictr.com

Office hours: (local time)

from 9am to 6pm

SUCURSAL DA ENAGIC NA RÚSSIA

Moscovo

LLC "Enagic Rus"

Letnikovskaya Str. 10 Bld. 4, Piso 1

115114, Moscovo, Rússia

TEL: +7 (495) 988-02-05

FAX: +7 (495) 988-02-06

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

sales@enagic.com.ru

ENAGIC CANADA BRANCH

Richmond

Van City Building Suite 678

5900 No.3 Road Richmond

Colúmbia Britânica, Canadá V6X 3P7

TEL: (604) 214-0065

FAX: (604) 214-0067

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

SEDE DA ENAGIC EUA

Los Angeles

4115 Spencer Street
Torrance, CA 90503-2419

TEL: (310) 542-7700

FAX: (310) 542-1700

Horário de funcionamento da sede em LA: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

Sáb 9am - 5pm

Horário de funcionamento LA Plaza: (hora local)

Terça-feira, quinta-feira, sexta-feira 9:00 - 21:00

Seg, Qua 9am - 5pm

Horário de funcionamento do EIC: (hora local)

De segunda a sexta das 7h às 18h

Sáb 9am - 5pm

O Centro de Informação da Enagic (EIC) está localizado na sede de LA.

SUCURSAL ENAGIC MÉXICO

Nuevo Leon

Av Vasconcelos 345
col Santa Engracia
San Pedro Garza Garcia
Nuevo Leon, México

TEL: +52 (81) 8242-5500

FAX: +52 (81) 8242-5549

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

Sáb 9am - 1pm

ENAGIC AUSTRALIA BRANCH

Austrália

Enagic Australia Pty Ltd.
15/33 Waterloo Rd
Macquarie Park Nova Gales do Sul 2113, Austrália

TEL: +61-2-9878-1100
FAX: +61-2-9878-1200

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

ENAGIC SUCURSAL DE TAIWAN

Taiwan

Enagic Taiwan
Nanjing East Road, 3-337 12F B Room
Xiong Shan Qu, Taipei City, Taiwan

TEL: 886-2-2713-2936
FAX: 886-2-2713-2938

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

FILIAL FILIPINA DA ENAGIC

Filipinas

Enagic Philippines, Inc.
Unidade 3-4, 16.o andar
Centro Corporativo do Banco de Poupança RCBC
Bonifacio Global City, Taguig City Metro Manila

TEL: 632-519-5508
FAX: 632-519-1923

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 10h às 19h

SUCURSAL DA ENAGIC EM HONG KONG

Hong Kong

Enagic Hong Kong
Unidade 1615-17, 16.o andar Miramar Tower

132 Nathan Rd.
Tsim Sha Tsui, Kowloon
Hong Kong

TEL: (852) 2154-0077
FAX: (852) 2154-0027

Horário de funcionamento: (hora local)

De segunda a sexta das 10h às 19h
Sáb 10am - 6pm

SUCURSAL DA ENAGIC NA COREIA

Coreia

Enagic Korea Co., Ltd.
7F 118-3, Nonhyun-dong
Gangnam-gu Seul, Coreia

TEL: 02-546-8120
FAX: 02-546-8127

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

ESTAÇÃO DE SERVIÇO ENAGIC MAURITIUS

Maurícia

Enagic Maurícia
Jean Bernard Lebon
Residência T9 Beau Soleil
Albion, Ile Maurice

TEL: (00230) 9738260

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

SUCURSAL ENAGIC GUADELOUPE

Guadalupe

Enagic Guadalupe
Felix Dinane

Estrada de Jaspard
97139 Abytes

TEL: (00590) (0) 690578020

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

ENAGIC SUCURSAL DE SINGAPURA

Singapura

Enagic Singapore Pte Ltd
111 N Bridge Rd,
25-04 Peninsula Plaza
Singapura 179098

TEL: (+65) 6720-7501

FAX: (+65) 6720-7505

Horário de funcionamento: (hora local)

De segunda a sexta das 10h às 19h

SUCURSAL DA ENAGIC MALÁSIA

Malásia

Enagic Malásia Sdn Bhd
Unit NO 25-6 & 27-6, The Boulevard
Mid Valley City, Lingkaran Syed Putra
59200 Kuala Lumpur, Malásia

TEL: +603-2282-2332

FAX: +603-2282-233

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

SUCURSAL DA ENAGIC INDONÉSIA



Indonésia

Enagic Indonésia
The Plaza Office Tower 22.o andar
Jl. M.H. Thamrin Kav. 28-30
Jakarta 10350 Indonésia

TEL: +62 21 29923111
FAX: +62 21 29928111

Horário de expediente: (hora local)

De segunda a sexta das 9h às 17h

FILIAL TAILANDESA DA ENAGIC

Tailândia

Enagic Tailândia
14th Floor, Unit 1408-1410, Park Ventures Ecoplex,
57 Wireless Road,
Kwang Lumpini, Khet Patumwan,
Banguecoque 10330

TEL: +662-116-3046-50
FAX: +662-116-3044

Horário de funcionamento: (hora local)

Seg-Sáb 10:00 - 19:00