

## **Enagic de México Políticas y Procedimientos.**

1. Enagic de México, en lo sucesivo la “Compañía” es una compañía de ventas directas de productos de salud y otros productos y servicios a los consumidores mediante distribuidores independientes. Las políticas y procedimientos aquí contenidas son aplicables para todos los distribuidores independientes de la Compañía.
2. Se considera un distribuidor a la persona quien ha llenado una aplicación y convenio y ha sido aceptado como distribuidor por la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de aceptar o rechazar a cualquier persona como distribuidor.
3. Todos los distribuidores deben tener la mayoría de edad en el Estado de residencia. A menos que se disponga lo contrario por escrito por la Compañía al momento de la aplicación, la Compañía considerara a cada pareja casada como un distribuidor individual. Los maridos y esposas pueden patrocinar al otro directamente, pero no pueden ser patrocinados en distintas líneas. Si un esposo ya es un distribuidor, el esposo que no esta participando puede elegir convertirse en un distribuidor, pero debe participar bajo del mismo equipo que su cónyuge, o ser directamente patrocinado por su cónyuge. . La compañía se reserva el derecho a rechazar las aplicaciones para un distribuidor o aplicaciones de renovación. Si existe un divorcio entre marido y mujer distribuidores, tienen la responsabilidad de avisar a la Compañía respecto a cómo se manejara la distribución subsecuentemente.. De lo contrario, la Compañía va reconocer la resolución jurídica final o adjudicación de la distribuidora. (artículo 30).
4. Los distribuidores son representantes independientes de comercialización de la Compañía y no serán considerados como compradores de una franquicia o licencia. El convenio entre la Compañía y sus distribuidores no crea una relación de empleador/empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y los distribuidores. Cada distribuidor sacara en paz y a salvo a la Compañía de cualquier demanda, daño o responsabilidad por las practicas de negocio de el/ella. Los distribuidores de la Compañía no tienen autoridad ni facultades para obligar a la Compañía a cualquier obligación. Se le conmina a cada distribuidor a disponer su propio horario y determinar su propia manera de vender, siempre y cuando cumpla con las políticas y procedimientos de la Compañía.  
El programa de la Compañía está diseñado para ventas al consumidor final. La

Compañía reconoce que los distribuidores podrían querer comprar el producto o servicio para uso personal o familiar en cantidades razonables. Por tal razón, una venta para los propósitos de bonos debe incluir ventas a no-participantes, así como las ventas a los distribuidores para uso personal o familiar las cuales no están hechas con el propósito de calificación o avancé. Es la política de la Compañía, no obstante, prohibir estrictamente la compra del producto en cantidades grandes de inventario solamente con el propósito de calificar para premios o avances del programa de comercialización. No se permite a los distribuidores comprar inventario extra o recomendar a miembros del programa a hacer lo mismo. Los distribuidores deben cumplir los requisitos personales y de ventas del “downline”, incluyendo ventas al por menor a no-participantes, así como responsabilidades de supervisión, para calificar a premios, o adelantos.

Los distribuidores independientes serán totalmente responsables de pagar adecuadamente todos los impuestos y cargos aplicables según las leyes de México. Enagic no celebra ningún servicio de retención ni esta empresa será responsable por impuestos no pagados por parte de los distribuidores independientes.

5. Los distribuidores no deben hacer representaciones o declaraciones sobre la Compañía excepto de los que están aprobados y estipulados por escrito por la Compañía; incluyendo sus políticas y procedimientos y/o cualquier literatura o publicación impresa.
6. La Integridad de la Transacción. Es necesario para el éxito de la Compañía, sus distribuidores y clientes que en las remisiones de transacciones a la Compañía se mantenga la integridad de la comunicación. Todas las remisiones de las transacciones a la compañía, incluyendo, pero no limitado a, las solicitudes de los distribuidores, comunicación entre distribuidores, transacciones financieras del distribuidor y consumidor, deben ser remitidas por el individuo o entidad involucrada en la transacción. Remisiones de terceras personas de cualquier transacción quedan prohibidas. Un distribuidor no debe comunicar sobre las remisiones de las transacciones a nombre de otro distribuidor, distribuidor solicitante o cliente. Un distribuidor no puede usar su tarjeta de crédito o cuenta de banco a nombre de otro individuo o distribuidor, excepto cuando es aceptado como un obligado alternativo. Esta regla es aplicable para todas las remisiones de transacciones, incluyendo, pero no limitado, por medio de Internet, por teléfono, fax, correo electrónico, etc.
7. En el desarrollo de negocios, el distribuidor debe salvaguardar y promover la reputación de los productos y servicios de la Compañía y debe abstenerse de toda

conducta que pueda causar daño a la reputación de la Compañía o a la comercialización de los productos y servicios fuera de consistencia con el interés público, y deben evitar toda conducta o practica inmoral, descortés o engañosa. Un distribuidor no puede meterse con, acosar o minar a otros distribuidores y, en todo momento, debe respetar la privacidad de los distribuidores. Un distribuidor no debe desacreditar a la Compañía, sus distribuidores, los productos y/o servicios de la Compañía, los planes de comercialización y compensación, o empleados de la compañía. La violación de lo anterior puede resultar en causa de terminación.

8. Cualquier distribuidor, quien apoye a otros distribuidores, debe mantener la obligación de proveer supervisión de alta calidad, a las funciones de distribuir y vender en la venta o entrega del producto al cliente y en el entrenamiento de los patrocinadores. Los distribuidores deben tener continuo contacto, comunicación y supervisión de mayor nivel con su organización de ventas. Ejemplos de tal supervisión pueden incluir, pero no están limitados a: correspondencia escrita, reuniones personales, contacto por el teléfono, mensajes de voz, mensajes de correo electrónico, sesiones de entrenamiento, acompañarse de individuos a entrenamientos dados por la Compañía, etc. Los distribuidores deben tener la capacidad de proveer a la compañía un soporte anual mostrando su cumplimiento continuo de las responsabilidades como patrocinador.
9. Todos los distribuidores son responsables personalmente por pagar impuestos locales, del estado, y federales por ganancias de comisiones o cualquier ganancia generada como vendedor de los productos o servicios de la Compañía.
10. Los distribuidores de la Compañía no pueden hacer publicidad de los productos y servicios de la Compañía o planes de comercialización excepto como sean aprobados específicamente por la Compañía. Los distribuidores de la compañía están de acuerdo de no hacer cualquier declaración falsa o fraudulenta sobre la Compañía, los productos, el plan de compensación de la Compañía o la posibilidad de ganancias.
11. **Marcas registradas, nombres comerciales, y publicidad**
  - a. El nombre de la Compañía y otros nombres adoptados por la Compañía son marcas registradas y nombres comerciales propiedad de la Compañía. Como tales, estas marcas y nombres son de alto valor para la Compañía y se les proporcionan a los distribuidores para su uso exclusivamente en las formas autorizadas. Los distribuidores convienen en no publicitar los productos o servicios de la Compañía en manera distinta de los materiales promocionales proveídos a los distribuidores por la Compañía. Los

distribuidores están de acuerdo en no usar material escrito, impreso o grabado para publicitar, promover o describir los productos o servicios o el programa de comercialización de la Compañía, o en tal manera, cualquier material que no cuenta con derechos registrados y haya sido proporcionado por la Compañía, a menos que dicho material haya sido sometido a la Compañía y aprobado por escrito por la Compañía antes de ser publicado, exhibido o distribuido.

- b. El distribuidor, como contratista independiente, es totalmente responsable por todos sus manifestaciones verbales o escritas hechas cuando se trate del producto, servicio o programa de comercialización que no estén contenidas específicamente por escrito en el convenio del distribuidor vigente, y los materiales de promoción proporcionados directamente por la Compañía. El distribuidor está de acuerdo en indemnizar la compañía y sacar en paz y a salvo de toda responsabilidad incluyendo sentencias, multas civiles, reembolsos, costas y gastos de abogados, costas judiciales o perdidas que resulten de las declaraciones no autorizadas hechas por el distribuidor.
- c. La Compañía no permitirá el uso de marcas, diseños, logotipos, nombres comerciales, marcas registradas, etc., sin su **previa autorización por escrito**. Los distribuidores no pueden usar el logotipo de la Compañía en materiales de comercialización o ventas, excepto en las tarjetas de presentación previamente aprobadas. La marca registrada y nombre comercial de “Kangen Water<sup>tm</sup>” debe estar apropiadamente anotada.
- d. Todos los materiales de la Compañía, ya sea impresos,, filmados, producidos por grabación de sonido, por el Internet, o en cualquier otro medio están considerados como derechos reservados y no pueden ser reproducidos en parcial o totalmente por los distribuidores o cualquier otra persona excepto cuando esté autorizado por la Compañía. Autorización para reproducir dichos materiales será puesto en consideración solamente en circunstancias extremas. Por lo tanto, un distribuidor no debe asumir que la autorización le será otorgada.
- e. Un distribuidor de la Compañía no puede producir, usar, o distribuir información relativa a los contenidos, característicos o propiedades del producto de la Compañía o servicio que no haya sido proporcionado directamente por la Compañía. Esta prohibición incluye pero no está limitada a medios impresos, audio o video.

- f. El distribuidor de la Compañía **no** puede producir, vender o distribuir literatura, películas o grabaciones de sonido que están hechas de manera similar a los producidos y publicados por la Compañía y proporcionados a sus distribuidores. Tampoco un distribuidor puede comprar, vender o distribuir materiales que no provengan de la Compañía pero que impliquen o indiquen que dichos materiales provienen de la Compañía.

Cualesquier anuncio o copia institucional o de la marca registrada de publicidad, distinta de las que están cubiertas en las reglas precedentes, deben ser sometidas a la Compañía y aprobadas por escrito por la Compañía antes de su publicación.

- g. Todas las copias de medios incluyendo las formas hechas por correo directo, radio, televisión, periódico deben estar aprobadas por escrito antes de diseminar, publicar o presentarlas excepto los “anuncios ciegos” donde no existe una referencia al nombre de la Compañía o al nombre del producto.
- h. Ninguna aseveración en relación a las características terapéuticas o curativas sobre los productos deben ser hechas. En particular, ningún distribuidor puede aseverar que los productos de la compañía son útiles en el tratamiento o la cura de una enfermedad. Dicha aseveración pudiera ser considerada como una declaración medica. No solamente esto va totalmente en contra de las políticas de la Compañía..

12. Política sobre el Internet y Nuestra Página de Web.

Ningún distribuidor puede diseñar independientemente una página de web que utilice los nombres, diseños, productos o descripciones de servicio de la Compañía, ni puede usar anuncios ocultos en el Internet para hacer una declaración sobre el producto, servicio o salario los cuales están asociados con los productos de la Compañía o el plan de compensación de la Compañía. Cada página de web debe estar aprobada por la Compañía. Cualquier persona que utilice los nombres, diseños, etc. de la Compañía en el Internet o en cualquier otro medio de publicidad, excepto cuando este permitido por las leyes y reglas de la compañía, será sujeto a medidas disciplinarias inmediatas, incluyendo la terminación del estatus de distribuidor.

13. Prohibición de Ventas en Páginas del Internet no autorizadas.

Excepto con la autorización de la Compañía, un distribuidor no puede vender ni promover los productos de la Compañía en páginas de Internet no autorizadas, incluyendo, pero no limitado a sitios de ventas como eBay, ni sitios de compra, ni centros de comercio por Internet.

14. Política de Cero Spam. Es la política específica de la Compañía prohibir

correo electrónico no solicitado o información por facsímile relacionadas con las oportunidades y productos de la Compañía y sus servicios. La Compañía tiene una política de cero tolerancias cuando se trata de “spam”. Los distribuidores que actúen en contra de esta política están sujetos a terminación, suspensión o acción disciplinaria.

15. Centros Comerciales Los productos y servicios de la Compañía solamente pueden ser exhibidos y vendidos en centros comerciales donde la naturaleza de negocios es hacer citas con clientes (tales como salones, oficinas de médicos, gimnasios donde hacen citas para entrenamiento personal se dan clases) la venta de tales productos o servicios dentro de dichos centros debe llevarse a cabo por el distribuidor y debe estar precedido por una presentación donde el distribuidor introduce al prospecto los productos o servicios y las oportunidades; como si se hubieran reunido fuera del centro comercial. Literatura producida por la Compañía y anuncios solamente pueden ser exhibidos en una repisa, un estante o pared y deben estar exhibidos por si solos. Los productos o servicios no pueden ser vendidos desde un estante o tomados de una exhibición para la compra por un cliente. Los productos o servicios de la Compañía no pueden ser vendidos en cualquier centro comercial, aun si existe una cita, si ya servicios y productos del competidor están siendo vendidos en el mismo lugar. En algunos casos, la compañía puede anunciar políticas y reglas que amplíen o fijen restricciones a las ventas en estos centros.
16. La venta de Agua Kangen embotellada o a granel está totalmente prohibida.
17. Ferias profesionales. Con la autorización escrita de la Compañía, los productos y servicios de la Compañía y las oportunidades pueden ser exhibidas en ferias profesionales por los distribuidores. Una solicitud de participación en una feria profesional debe ser dirigida por escrito a la Compañía por lo menos dos semanas antes de la feria. Sin autorización por la compañía, solo los productos, servicios y oportunidades de la Compañía son los únicos productos o servicios y/o la oportunidad que puede estar exhibida en una feria. Solo los materiales de comercialización de la Compañía pueden ser exhibidos y distribuidos. Ningún distribuidor puede vender o promover los productos, servicios o la oportunidad de negocios en pulgas, mercados, ventas de garaje o “swap meets”.
18. Territorio Designado. A los distribuidores no se les están asignados territorios exclusivos para fines de comercialización, ni cualquier distribuidor puede establecer explícita o implícitamente o indicar que tiene un territorio exclusivo. No existen limitaciones geográficas sobre el patrocinio de distribuidores o ventas de los productos dentro de México o territorios u otros países aprobados donde la

Compañía está registrada para hacer negocios.

19. Ventas Internacionales. Ningún distribuidor independiente puede exportar o vender directamente o indirectamente a otros quienes exportan los productos de la Compañía, su literatura, materiales sobre ventas relativos a la Compañía, sus o servicios o el programa de la Compañía de México, sus posesiones o territorios a cualquier otro país. Los distribuidores independientes que elijan patrocinar internacionalmente solamente pueden hacerlo en los países donde la Compañía o la Compañía matriz esta registrada para operar sus negocios y deberán cumplir completamente con las reglas de la operación de ese país. Cualquier violación de esta regla constituye una violación material de este contrato y estará considerado como la causa de terminación inmediata de la distribuidora.
20. La Compañía mantiene el derecho a aprobar o desaprobado el cambio del nombre de negocios de la distribuidora, la formación de una sociedad, corporación o fideicomiso para los impuestos, planeamiento de sucesiones, y propósitos de responsabilidad limitada. Si la compañía aprueba dichos cambios de un distribuidor, el nombre de la organización y los nombres de los directivos de la organización deben aparecer en el acuerdo de la aplicación de la distribuidora incluyendo el número de identificación federal. Esta prohibido tratar de cambiar o evitar las reglas de la Compañía sobre ataques, sollicitación, alcance, el patrocinio cruzado o cualquier tipo de interferencia.
21. El convenio de la distribuidora independiente puede ser cancelado en cualquier momento o por cualquier razón por un distribuidor cuando se notifique a la compañía por escrito optando por cancelar. Todas las cancelaciones son aceptadas y efectivas como se establezca. Desde la fecha de cancelación efectiva, el distribuidor independiente pierde todos sus privilegios de dirección y organización de “down-line”, y no será elegible para comisiones o premios. Él o ella no tienen permitido anunciar, vender o promover los productos de la Compañía ni pueden comprar productos de la Compañía.
22. La Compañía tendrá la opción de cambiar el producto o los precios del servicio en cualquier momento y sin aviso previo, y hacer cambios en las declaraciones de las políticas y procedimientos.
23. Cada distribuidor cumplirá con todos los impuestos estatales y locales y las regulaciones gobernando la venta de los productos o servicios de la Compañía.

El producto de la Compañía es uno que incluye el tratamiento de agua relacionado con la purificación y cambio al contenido de álcalis. Este producto importante es

fundamental para la marca e imagen de Enagic. Por lo tanto, aun cuando los distribuidores tienen libertad de vender, dentro de las pautas de las políticas de la Compañía, los productos de vendedores de terceros; un distribuidor de la Compañía no tiene permitido, durante la distribución, vender productos que incluyen los productos de la Compañía, especialmente, los productos que incluyen el tratamiento de agua relevante a la purificación y ajuste al contenido de álcalis. La violación de esta sección podrá resultar en llevar a cabo la terminación de la distribuidora.

24. La prohibición de Asedio y patrocinio cruzado de los productos u otra comercialización entre individuos y/o oportunidades de negocios. La Compañía toma seriamente su responsabilidad a proteger el bienestar de sus fuerzas de ventas y todo el empeño dedicado a organizar un equipo de ventas. El Asedio y acciones de sollicitación en donde los distribuidores busquen maneras de asediar y sollicitar productos a otros distribuidores en la organización de ventas y otras oportunidades de negocios de comercialización entre individuos, contaminan el programa de comercialización de la Compañía, interfiere con la relación entre la Compañía y su equipo de ventas y destruyen el bienestar de otros distribuidores los cuales han luchado y trabajado con mucha fuerza en crear sus negocios, el negocio de sus ventas y beneficios que han ganado en crear su organización de ventas. Entonces, los distribuidores no pueden vender directamente o indirectamente a, ni sollicitar de, otros distribuidores de la Compañía los productos o servicios, o en cualquier manera promover oportunidades de comercialización u oportunidades de negocios. Un distribuidor de la Compañía no esta permitido a emplear o participar en actividades de promoción que estén dirigidas a los distribuidores de la Compañía para oportunidades o productos de ventas directas, aun directamente o indirectamente, por ellos o en conexión con otros, ni un distribuidor puede participar, directa o indirectamente, en actividades de asedio, interferencia o sollicitación del distribuidor de la Compañía para otras compañías de ventas directas u oportunidades de negocios. Aun cuando esté aprobado por escrito por la Compañía, esta prohibición de ventas o sollicitación de los productos o servicios de otra compañía en reuniones organizados para ventas de la Compañía, promoción, entrenamiento, demostración, etc. esta prohibición sobre el asedio, interferencia o sollicitación estará en efecto durante el periodo del convenio entre la Compañía y el distribuidor. Durante este periodo, un distribuidor no tendrá permitido, directa o indirectamente, a emplear cualquier de los distribuidores de la Compañía para participar en ventas directas o compañías de comercialización, ni sollicitar, directamente o indirectamente, a los

distribuidores de la Compañía que compren los servicios o productos, o en otra manera intervenir entre la relación contractual entre la Compañía y sus distribuidores.

25. Si el distribuidor ha comprado productos para fines de inventario o para ayuda de ventas obligatorias mientras el convenio con el distribuidor estaba en efecto, todos los productos en una condición de reventa en la posesión del distribuidor, que fueron comprados dentro de los 90 días antes de la cancelación, serán readquiridos. La readquisición será a un precio de no menos de 90 por ciento (90%) del costo neto original al participante que este devolviendo los bienes, tomando en cuenta cualquier venta hecha por el participante antes de la notificación a la compañía al elegir la cancelación.
26. Confidencialidad del Vendedor. La relación de negocios de la Compañía entre sus vendedores, fabricantes y surtidores, es confidencial. Un distribuidor no está permitido a contactar directamente o indirectamente, hablar, o comunicarse con cualquier representante de un proveedor o fabricante de la Compañía a menos que sea en un evento patrocinado por la Compañía en donde el representante está presente por haber sido requerido por la Compañía. La violación de esta regulación resultara en terminación y demandas posibles por daños y perjuicios si la asociación del vendedor o fabricante se viera comprometida por el contacto con el distribuidor.
27. Recuperación de la Comisión. Los distribuidores dan el derecho a la Compañía al reembolso de cualquier comisión pagada previamente en una venta del producto/servicio si la compra del producto/servicio es cancelada o revertida o se hace un reembolso por una compra cancelada. La compañía recuperara la comisión mediante ajuste en el siguiente pago por cheque. En caso de que no exista comisión disponible para el ajuste, el distribuidor quien ha recibido la comisión debe rembolsar la comisión pagada por la venta revertida dentro de 30 días en que la Compañía le informe que tiene que rembolsar.
28. Confidencialidad de la información de “downline”. Periódicamente, la Compañía proveerá información de procesamiento de datos y reportes al distribuidor, quien va a proveer información sobre su equipo de ventas, las compras del producto y la mezcla del producto. El distribuidor esta de acuerdo que tanta información esta confidencial y propietaria a la compañía y debe estar transmitido al distribuidor con confianza. El distribuidor esta de acuerdo en no divulgar tal información a cualquier tercero ya sea directamente o indirectamente, ni usar la información para competir con la Compañía directamente o indirectamente durante o después del periodo de este convenio. El distribuidor y la Compañía están de

acuerdos que, si no fuese por este convenio de confianza, la compañía no proveería dicha información confidencial al distribuidor.

29. Cambio en Estatus:

Boda: Dos distribuidores que contraigan matrimonio entre ellos después de haber establecido sus propias distribuidoras pueden continuar operando sus distribuidoras existentes.

Divorcio: Si una pareja se divorcia, están de acuerdo en notificar a la Compañía quien asumirá la responsabilidad de la distribuidora en unos de las siguientes formas:

- a. Un convenio escrito ante Notario Público firmado por ambas partes indicando quien mantendrá la distribuidora.
- b. Una orden judicial indicando quien va a recibir custodia de la distribuidora.
- c. Ambos partes pueden elegir conservar su distribuidora y operarla como si fuera una sociedad.

El distribuidor divorciado puede aplicar para una distribuidora sin tener que esperar 6 meses.

La muerte: A la muerte de un distribuidor, los derechos y responsabilidades de las distribuidoras pueden ser transmitidos al heredero legal en tanto que esta persona haya llenado una aplicación de distribuidora nueva, junto con una copia del certificado de muerte.

Incapacidad: Si resulta que un distribuidor resulta incapacitado al extremo tal que ya no puede cumplir sus deberes requeridos como un distribuidor de la Compañía, un representante de tal persona debe:

- a. Comunicarse con la Compañía dentro de treinta (30) días de la incapacidad e informar el estatus del distribuidor y sus planes para manejo futuro o cancelación de la distribuidora a la Compañía.
- b. Proveer una copia de documento ante Notario Público o autoridad Judicial confirmado el nombramiento de la persona como representante legal.
- c. Proveer documento notariado u orden Judicial estableciendo ser titular de los derechos a administrar los negocios de la compañía.

Si un representante legal pretende continuar los negocios de la distribuidora, entonces el/ella tendrá que llenar una aplicación nueva de distribuidora, el formulario sobre la política de devoluciones, y recibirá el entrenamiento requerido al mismo nivel del distribuidor incapacitado al tiempo de su incapacidad. Estos requisitos deberán quedar satisfechos dentro de un plazo de seis meses.

31. Venta o Transferencia. Un distribuidor no puede vender, ceder o transferir su distribuidora, posición de comercialización o derechos del distribuidor sin una solicitud escrita y aprobada por la Compañía. Este párrafo es también aplicable a la transferencia de interesa en cualquier entidad que mantiene una distribuidora, incluyendo pero no limitado a una corporación, sociedad, fideicomiso u otro persona moral. El comprador potencial debe estar al mismo nivel o más alto que el distribuidor de ventas o haber sido un distribuidor de la Compañía por lo menos por un año antes de la venta. La distribuidora debe ser ofrecida por escrito primero al patrocinador del distribuidor. Si el patrocinador rechaza la oferta, el distribuidor puede ofrecer la distribuidora en venta a otros distribuidores de la Compañía calificados, pero solamente bajos los mismos términos y condiciones ofrecidos al patrocinador. Aquel distribuidor que venda su distribuidora no será elegible a recalificar como distribuidor para un periodo de al menos seis meses después de la venta. La Compañía se reserva el derecho a revisar el convenio de venta y verificar que contenga una renuncia del patrocinador en el caso de que el patrocinador rechace la compra de la distribuidora.

Un distribuidor no puede añadir un co-aspirante a su distribuidora, y después de esto eliminar su nombre de la distribuidora, con el fin de evitar cumplir con los procedimientos de venta, cesión, delegación o procedimientos de fusión de la Compañía. El distribuidor original tiene que esperar doce (12) meses después de añadir un co-aspirante a la distribuidora antes de que le sea permitido remover su nombre de la distribuidora. Esta prohibido usar una venta o transferencia para tratar de evitar la política de la Compañía sobre ataque, sollicitación, interferencia o patrocinio cruzado.

Durante un periodo de tres (3) años después de la venta o transferencia, el distribuidor conviene en que no va, directa o indirectamente, a interrumpir, dañar o interferir con los negocios de la Compañía, ya sea interfiriendo con, o acosando a sus empleados o distribuidores, interrumpiendo su relación con sus clientes, agentes, representantes, distribuidores, vendedores o fabricantes. “Interrupción” o “Interferencia” incluyen, pero no están limitados, a sollicitar directa o indirectamente empleo o reclutar personal para otras oportunidades de vender productos o servicios de otras compañías de ventas directas. Un distribuidor que pretenda vender o transferir su distribuidora debe reconocer y estar de acuerdo con esta estipulación antes de la finalización de la venta o transferencia de su distribuidora.

32. Esta declaración de políticas y procedimientos esta incorporado en el convenio independiente del distribuidor y constituye un acuerdo total de las partes según sus relaciones de negocios.

33. La Compañía se reserva expresamente el derecho a cambiar o modificar los

precios, reglas y regulaciones, políticas y procedimientos, disponibilidad del producto y plan de compensación. Después de notificación, por escrito, las enmiendas quedan automáticamente incorporadas como parte del convenio entre la Compañía y distribuidor. Las comunicaciones de la Compañía sobre cambios pueden incluir, pero no estarán limitadas a correo ordinario, correo electrónico, fax, anuncios por la página Web de la Compañía, o publicación de periódicos o revistas de la Compañía, etc.

34. Propiedad No-Individual. Una sociedad o persona moral puede ser distribuidor. Sin embargo, ningún individuo puede participar en más de tres (3) distribuidoras en cualquier forma sin permiso escrito de la Compañía. Solo bajo circunstancias extremas y extraordinarias podrá ponerse a consideración lo anterior.

a. Una distribuidora puede cambiar sus estatus bajo el mismo patrocinador de individuo a sociedad o persona moral o de sociedad a corporación con documentación completa.

b. Para crear una nueva distribuidora como sociedad o corporación o cambiar el estatus de uno de esos tipos de negocios, un distribuidor puede pedir una solicitud de cambio a la oficina matriz. Este formulario debe estar remitido detallando todos los socios, asistentes o directores de la sociedad o la corporación. El socio o asistente quien remite el formulario debe estar autorizado para celebrar contratos a nombre y representación de la sociedad o corporación. Además, al remitir el formulario de la sociedad/corporación, dicho individuo certifica que ninguna persona sin interés en el negocio ha tenido interés en la distribuidora dentro de tres (3) meses de la remisión del formulario (aun si incluye la continuación de una distribuidora existente que esta cambiando su forma de hacer negocios).

35. Distribuidora Individual.

Una persona física puede tener hasta tres (3) distribuidoras en la Compañía. El/ella no puede ser dueño de cualquier otra distribuidora, individualmente o conjuntamente, ni puede participar como socio, dueño, accionista, administrador, director, o miembro de asociación, fuera de su patrocinio.

36. Distribuidora de Entidad.

Un dueño de persona moral puede tener hasta cinco (5) distribuidoras de la Compañía, al menos que están dentro la misma distribuidora.

(1) Propiedad: Una copia de denominación ficticia debe ser remitida.

(2) Persona Moral: Copias del Acta Constitutiva con los datos de registro y debidamente protocolizada, una lista de representantes. Esta Acta Constitutiva demostrará quienes son los socios/accionistas y deberá además proveer la Cedula de Registro Federal de Contribuyentes.

(3) Fideicomiso: La constitución del mismo ante notario y el poder correspondiente.

(4) Sociedad: Para registrarse como un socio, llenar la porción de la sociedad en el formulario de información de la entidad, con las firmas que apliquen.

37. **Garantía de la entidad de dueños:** Aun cuando la Compañía ha ofrecido a los distribuidores la oportunidad de dirigir su distribuidora como una persona moral, sociedad o fideicomiso, estas entidades están bajo el control de sus dueños, los actos de los dueños individuales o beneficiarios como tales afectan el negocio de la Compañía. Entonces, se conviene que los actos de los dueños individuales o beneficiarios que afecten a la Compañía y la distribuidora también son críticas para el negocio de la Compañía. Entonces esto implica que los actos de los socios, dueños, accionistas, administradores, directores, o miembros de la asociación, o partes interesadas y los actos de tales partes, los cuales vayan en contradicción con las políticas de la Compañía deben atribuírsele a la entidad, sociedad o fideicomiso.

En el evento que cualquier socio, dueño, accionista, administrador, director, o miembro de una asociación, o parte relacionada quiera extinguir sus intereses de propiedad de la distribuidora, cualquiera acto violatorio por tal parte que continúe teniendo interés financiero, directamente o indirectamente, en la distribuidora será atribuido a la distribuidora.

38. **Miembros del mismo hogar; Responsabilidad.** Los miembros del mismo hogar del distribuidor pueden operar juntos como una distribuidora de la Compañía, pero no pueden constituir distribuidoras separadas de la Compañía. El hogar se define como marido, esposa y dependientes. Aviso: Niños de la edad legal y al menos de 18 años de edad no están considerados como un parte del hogar de sus padres.

La Compañía reconoce que los miembros del mismo hogar pueden pertenecer a oportunidades de ventas directas y competitivas. Aun cuando por lo regular los actos de las partes son en buena fe, en algunas circunstancias, hay un abuso de relaciones en donde el miembro fuera del hogar esta involucrado en el reclutamiento, solicitud o ataque de la organización de ventas de la Compañía. Siendo que el miembro del hogar que tiene interés de propiedad en la Compañía está en la mejor disposición de hacerse responsable para prevenir ataques o actividades de patrocinio por algún miembro co-habitante del hogar, la actividad de reclutar por un miembro fuera del hogar estará atribuida a la distribuidora de la Compañía, sometiendo la distribuidora a disciplina y terminación.

39. Acciones disciplinarias. La violación del distribuidor de las políticas y procedimientos, el convenio, términos y condiciones o conducta de negocios ilegal,

fraudulenta, engañosa o inmoral puede resultar, a discreción de la Compañía, en una o más de las siguientes acciones disciplinarias:

- a. Emisión de una amonestación o una advertencia escrita.
- b. Imposición de una multa, la cual puede ser impuesta inmediatamente o descontada de pagos futuros de comisiones.
- c. Reasignación de todo o parte de la organización del distribuidor.
- d. Suspensión temporal de las comisiones para un periodo indefinido.
- e. Suspensión, la cual puede resultar en la terminación o reestablecimiento con condiciones o restricciones.
- f. Terminación del distribuidor.

40. La compañía se reserva el derecho de cancelar cualquier distribuidora a cualquier tiempo por causa cuando se determine que el distribuidor ha violado las disposiciones del convenio del distribuidor, incluyendo las disposiciones de estas políticas y procedimientos y sus modificaciones o las disposiciones de las leyes aplicables y estándares de comercio equitativo. Tal terminación involuntaria deberá ser hecha por la Compañía a su discreción. En caso de terminación involuntaria, la Compañía notificara al distribuidor por correo a la última dirección proporcionada a la Compañía por el distribuidor. En el caso de terminación, el distribuidor terminado esta de acuerdo a dejar de ostentarse inmediatamente como distribuidor.

41. Terminación.

a. Cuando se llegue a una decisión de cancelar una distribuidora, la Compañía informara al distribuidor en escrito que la distribuidora esta cancelada inmediatamente, efectivo al día de la notificación escrita. El aviso de terminación será enviado por correo certificado a la dirección de distribuidor en los archivos de la Compañía.

b. El distribuidor tendrá un plazo de 15 días contados desde la fecha de envío de la carta certificada para pedir una apelación de la cancelación por escrito, y dar una repuesta escrita a los descubrimientos de violación del convenio, políticas y/o reglas de la Compañía. La apelación del distribuidor y/o repuesta de correspondencia debe ser recibida por la compañía dentro de 20 días de la carta de cancelación de la Compañía.

c. Si un distribuidor promueve una apelación en tiempo, la Compañía revisara y considerara la cancelación, considerara cualquier otra acción apropiada, y notificara al distribuidor sobre la decisión. La decisión de la Compañía será final y no será sujeta a revisión adicional. En caso de que la cancelación no sea rescindida, la cancelación será efectiva a partir de la fecha de notificación original por la Compañía. El distribuidor cancelado no podrá ser patrocinado como distribuidor de la Compañía de nuevo.

d. A la cancelación de la distribuidora, todos sus derechos terminan. Él/ella ya no serán elegibles para cualquier comisión, bono ni premios. El/ella no puede anunciar, vender o promover los productos de la Compañía o comprar productos de la Compañía.

e. El equipo (también conocido como la organización de down-line) del distribuidor cancelado automáticamente transfiere a su “up-line” inmediata.

42. Todos los distribuidores tienen el derecho a patrocinar otros. Adicionalmente, cada persona tiene el derecho final a elegir su propio patrocinador. Si dos distribuidores reclaman que son patrocinadores del mismo nuevo distribuidor, la Compañía considerará la primera aplicación recibida por la oficina corporativa como la titular.

a. Como regla general, es una buena práctica considerar al primer distribuidor en llevar a cabo un trabajo significativo con un distribuidor prospecto como teniendo preferencia al patrocinio, pero esto no necesariamente es definitivo. Las reglas de consideración y sentido común deben prevalecer.

b. Como comodidad a sus distribuidores, la Compañía puede proveer varios métodos de como registrar o informar a la Compañía de nuevos distribuidores patrocinados, incluyendo registro por facsímil e Internet. Hasta que la Compañía reciba una aplicación, escrita, mandada por fax o correo electrónico, incluyendo toda la información apropiada, incluyendo la firma del distribuidor nuevo propuesto, la Compañía considerará el facsímil incompleto o registro por el Internet como “intento” de registro. Entonces, aun cuando la Compañía está intentando crear alguna comodidad a sus distribuidores patrocinados, es la responsabilidad del distribuidor patrocinado entregar a la compañía un convenio de distribuidor completo y firmado.

c. No existe “magia” en la Compañía ni en cualquier tipo de negocios. Los que patrocinan por todos lados pero no ayudan a los distribuidores nuevos desarrollarán sus negocios con éxito limitado. Entonces, será la responsabilidad del distribuidor asegurarse y confirmar que su distribuidor nuevo está entrenado sobre las áreas del producto, el plan de compensación, las políticas y procedimientos y pautas profesionales de la industria de comercialización.

d. Cuando se esté instando al distribuidor prospecto para unirse a la Compañía, el distribuidor debe explicar claramente lo siguiente:

- 1) Productos: tipo, funcionamiento y calidad de cada producto.
- 2) El plan de compensación.
- 3) Políticas y procedimientos.
- 4) Los derechos y deberes de los distribuidores.
- 5) Otros artículos importantes que afecten el juicio del distribuidor

prospecto.

d) Los distribuidores jamás deben proveer información falsificada con la intención de cerrar un convenio de ventas o impedir que el comprador cancele su contrato.

e) Las ventas son un requisito del programa de red de la Compañía.

f) Cada distribuidor deberá identificarse por su nombre y por su número de identificación de la Compañía al comprador prospecto.

g) La Compañía no ofrece ningún descuento por ventas u otros concesiones y el distribuidor tampoco los puede ofrecer. Los descuentos ofrecidos por los distribuidores pueden ser causa de cancelación.

43. Transferencia del Patrocinador. La transferencia es raramente permitida y desalentada activamente. Mantener la integridad del patrocinador es absolutamente obligatorio para el éxito de la Compañía en general.

a. Las transferencias serán aprobadas generalmente en dos (2) circunstancias:

(1) En el caso de patrocinio falto de ética por el patrocinador original.

En tal caso, la Compañía tendrá la última palabra.

(2) Renuncia de la Compañía y un periodo de espera de seis (6) meses para poder re-aplicar bajo el patrocinador nuevo.

b. En casos de patrocinio falto de ética, el individuo puede ser transferido con el downline intacto, en el resto de los casos, el individuo puede ser transferido sin que los distribuidores del downline sean removidos de la línea original de patrocinio.

44. Declaraciones de Ganancias. Ninguna declaración de ganancias, proyecciones ni representaciones de salario, ni la muestra de los cheques de comisión (“presumir cheques”) puede hacerse frente a los distribuidores prospectivos. Cualquier declaración falsificada y engañosa sobre la oportunidad o producto esta prohibida. Bajo su propio entusiasmo, los distribuidores a veces quieren representar montos de salario hipotéticos basados por el poder inherente de la comercialización de agentes como proyecciones de salario actual. Este es contra-productivo, ya que los distribuidores nuevos pueden desalentarse rápidamente si sus resultados no son tan extensos o rápidos como un modelo hipotético lo sugiera. La Compañía firmemente cree que el potencial de ganancia es lo suficientemente grande para ser muy atractivo sin recurrir a proyecciones artificiales y poco realistas.

45. Representación del Estatus. En todo caso, cualquier referencia al estatus hecha por un distribuidor debe estar indicada claramente como el estatus del distribuidor independiente. Por ejemplo, si el distribuidor tiene un teléfono de negocios, el número de teléfono no puede estar bajo el nombre de la Compañía o en cualquier otra manera que no indica el estatus del contratista independiente del distribuidor.

46. Embargo Preventivo por Impuestos. La Compañía cumplirá completamente con cualquier orden judicial o instrucción/demanda hecha por autoridades fiscales dentro de México que ordenan, instruyen o demandan el retiro de los saldos del distribuidor de su distribuidora dentro de la Compañía.

47. Solicitudes de informes. Asumiendo que la jurisdicción sea correcta, la Compañía cumplirá con cualquier solicitud de informes pidiendo los expedientes de compensaciones de su distribuidor en su capacidad como contratista independiente con la Compañía.

48. Solicitudes de expedientes. La Compañía cumplirá completamente con todos los requerimientos de expedientes acompañados por la autorización preparada y firmada por la persona que requiera dichos expedientes. La Compañía cumplirá completamente con todos los requerimientos de expedientes por autoridades gubernamentales/judiciales con facultades a pedir tales expedientes y acompañado por la documentación legal requerida.

49. Anuncios en Periódicos. Algunos representantes independientes usan anuncios clasificados por periódicos para encontrar prospectos. Las siguientes reglas aplican:

\*Ningún anuncio puede implicar que un “trabajo” o “puesto” está disponible.

\* Ningún salario específico puede ser prometido.

\*Los anuncios no pueden incluir hechos falsificados o distorsionados de la oportunidad de la Compañía o la línea de productos.

50. Tarjetas de Negocios/presentación y papelería. Cualquier material impreso, incluyendo tarjetas de negocios, debe estar aprobado con anticipación por Enagic de México. El criterio para aprobar los materiales incluirá un fallo sobre la calidad de los materiales incluyendo se establezca el estatus independiente del distribuidor.

51. Exposición por teléfono. El uso de nombre de la compañía o materiales con derechos reservados no puede ser hecho con maquinas de llamadas automáticas u operaciones para solicitar a los distribuidores o clientes. El uso de estos métodos en maneras que sean legales e igual que los “anuncios ciegos” indicados anteriormente no puede estar regulado por la Compañía.

52. Averiguaciones de la Prensa. Cualquier solicitud hecha por la prensa debe dirigirse a la Compañía inmediatamente. Esta política esta para asegurar un imagen pública consistente y correcta.

53. Las agencias federales y del estado raramente aprueban programas de ventas directas. Así que, los distribuidores no pueden indicar que el programa de la Compañía fue aprobado o sancionado por alguna agencia del gobierno.

54. Indemnización y Defensa. El distribuidor independiente por este medio indemniza y libera a la Compañía, sus funcionarios, directores, agentes y mantiene en paz y a salvo de y contra la totalidad de cualesquiera y todas las demandas, acciones, juicios y procedimientos administrativos, cargas, responsabilidades, pérdidas, daños, gastos y costas, incluyendo sin limitación costos de juicio y los honorarios razonables y los costos de los consultores y abogados, que sean o se puedan hacer, instaurar o determinar contra la Compañía que se presenten en cualquier momento fuera de las operaciones comerciales del distribuidor y de las declaraciones hechas por el distribuidor en la operación de su negocio que resulten en lo siguiente:

a. El incumplimiento y/o violación a los términos del convenio del distribuidor, políticas y procedimientos, reglas y reglamentos, manual del programa de comercialización o pautas y o cualquier otra instrucción de la Compañía en cuanto a el método y la manera de la operación del negocio independiente del distribuidor;

b. Participar/involucrarse en cualquier conducta no autorizada por la Compañía en su programa de comercialización;

c. Cualquier fraude, negligencia o mala conducta voluntaria o dolosa en la operación del negocio del distribuidor independiente;

d. Declaraciones erróneas o manifestaciones no autorizadas sobre los productos y servicios de la Compañía, las oportunidades de comercialización o el programa de comercialización de la Compañía;

e. Faltas en cumplir con cualquier ley federal, estatal o local, regulación, ordenanza, y/u orden emitida por un tribunal jurisdiccional.

g. Participar en cualquier actividad en la cual la Compañía no tiene control efectivo sobre las acciones del distribuidor.

55. Renuncia. La Compañía nunca renunciara a su derecha de insistir en el cumplimiento con estas reglas o con las leyes aplicables que gobiernan la conducta del negocio. Esto es verdad en todos los casos, tanto expresa como implícitamente, a menos que un oficial de la Compañía con facultades para obligarla en contratos o convenios especifique por escrito que la Compañía renuncia a cualquiera de estas disposiciones. Además, en cualquier momento en que la Compañía de el permiso para un incumplimiento de las reglas, ese permiso no es extensivo para futuros incumplimientos. Esta disposición se ocupa del concepto de " renuncia", y las partes convienen que la Compañía no renuncia a cualesquiera de sus derechos bajo ninguna circunstancia a excepción de la confirmación escrita mencionada anteriormente.

56. Validad parcial. Si cualquier segmento de estas reglas y regulaciones, el uso y el convenio del distribuidor, o de cualquier otro instrumento referido anteriormente o

publicado por Enagie se declara inválido por una autoridad jurisdiccional competente, el resto de tales reglas, usos, o instrumentos seguirán surtiendo por completo con toda fuerza y efectos.

## PROSPECTUS

(Revisado el 1 de Noviembre, 2008)

### Calificación

1. Un distribuidor prospecto no será requerido para pagar un cargo de inicialización o garantizar dinero a Enagic de México (conocido después como “Enagic”).
2. Un distribuidor prospecto debe ser referido por un distribuidor oficialmente designado por Enagic, dicho distribuidor debe haber explicado los detalles necesarios al distribuidor prospecto.
3. Un distribuidor prospecto debe tener al menos veinte años de edad y no puede ser un estudiante (o un estudiante del colegio).
4. Enagic, no el distribuidor, tiene la responsabilidad total sobre los productos y su mantenimiento.
5. El distribuidor dirigirá sus ventas bajo las leyes y reglamentos aplicables.
6. El distribuidor debe observar la política de ventas de producto, el convenio y las disposiciones del convenio de distribuidor indicado por Enagic.
7. El distribuidor es un representante independiente involucrado en la venta de los productos y por lo tanto no es un funcionario ni un representante de Enagic.
8. El distribuidor mantendrá su estatus aun si ninguna venta ha estado generado. Además, descalificación puede resultar la violación de la política de ventas, el convenio del distribuidor, etc.
9. El carácter de distribuidor se puede heredar a un miembro de familia, si así se solicita por el distribuidor y el miembro de familia aplicable y es aprobado por Enagic.
10. Enagic puede negar la solicitud del distribuidor prospecto si tal individuo es un miembro o socio de un sindicato ilegal o esta relacionado a un miembro o miembro asociado de tal sindicato, o si la persona es un adulto bajo el cuidado de un tutor, una persona declarada en bancarrota, quiebra o suspensión de pagos o de alguna manera a juicio de Enagic ser persona no apta para ser su distribuidor.
11. El aspirante aprobado hará un miembro de nuestra Asociación Nacional de Distribuidores.

### Terminación.

12. El distribuidor puede dejar de ser un distribuidor de Enagic en cualquier momento notificando Enagic en escrito de su intención de cancelar el convenio del

distribuidor.

Actividades de ventas y Prohibiciones.

13. El distribuidor indicara su nombre y que el/ella es un distribuidor de Enagic y claramente explicara las características de cada producto al comprador prospecto.
14. El distribuidor distribuirá la documentación necesaria al comprador prospecto. Copias para el cliente del “Prospectus”, “El Formulario de Solicitud para Hacer una Compra”, “El Convenio Básico del Distribuidor”, y “Una Copia del Crédito del Cliente” deben ser distribuidos al comprador prospecto sin excepción.
15. El uso del nombre de un tercero en la Solicitud de Compra del Producto y en El Convenio Básico del Distribuidor queda estrictamente prohibido.
16. La solicitud o remisión de otras redes de comercialización o productos que no son de Enagic a distribuidores de Enagic esta prohibido.
17. El papel de un distribuidor es el de un receptor de la orden que solicite las órdenes al por menor del producto de consumo para Enagic, el pago a Enagic y el cumplimiento de Enagic. Los distribuidores no compran el producto para la reventa. En el carácter como orden la solicitud de Enagic fijó horario de tasación. Los distribuidores deben mantener el precio de venta especificado y no ofrecerán ningún descuento u otra concesión.
18. Cuando inviten a un distribuidor prospecto para formar parte de nuestro negocio, el distribuidor debe explicar claramente las siguientes condiciones:
  - (1) Tipo, calidad y funcionamiento de cada producto (o tipos y detalles de los derechos y deberes del distribuidor).
  - (2) Las condiciones a satisfacer por participación en los tratos de negocio, tanto como los pagos de inicialización, compras de los productos y cargas financieras.
  - (3) Cancelación del convenio de ventas (periodo de espera).
  - (4) Salario anticipado por transacciones de negocios (comisiones de ventas, primas, cargos por recomendación, etc.).
  - (5) Otros artículos importantes que pueden influir el fallo de un distribuidor prospecto.

Jamás proveer información falsificada para animar la celebración de un convenio de ventas o evitar que un comprador cancele el convenio, atacar o confundir al comprador, porque esto puede constituirse como una ofensa castigable por la ley.
19. Como regla, el registro de un distribuidor nuevo estará hecho si se descubre que el distribuidor ya esta registrado.
20. Al distribuidor le queda prohibido participar en un esquema de inversión que no incluya la distribución de mercancía, una organización para participar de los

beneficios, etc.

21. El distribuidor no puede reproducir, copiar o usar el nombre, logo, marca registrada, diseño y otras tareas creativas o materiales impresos sin obtener la permisión de Enagic.
22. El distribuidor no debe producir ningún anuncio o material impreso o ninguna forma de medios, incluyendo Internet, con respecto al perfil, los productos, los términos del negocio y otros aspectos de Enagic, ni poner en práctica la oferta, venta o a actividades de promoción usando medios de publicidad (periódicos, revistas, anuncios, correo directo, etc.)
23. El distribuidor no tiene permitido grabar por video o grabar el contenido de una reunión o presentación de negocios dirigida por Enagic u otro distribuidor sin pedir primero la autorización de Enagic.
24. El distribuidor no debe incumplir las leyes generales o el convenio de las disposiciones del distribuidor, ni participar en cualquier acto que altere el orden publico.
25. El distribuidor no puede participar en cualquier acto que interfiere con el crecimiento de negocios de Enagic o las ventas de los productos vía su distribuidor.
26. El distribuidor no puede usar su propia página de Web para los propósitos de ventas de los productos de Enagic sin aprobación anterior de la oficina matriz de Enagic.
27. El distribuidor quien obtuvo autorización para su página de Web en el pasado tampoco puede usar su página de Web sin aprobación de Enagic de nuevo.
28. El distribuidor quien sea persona física deberá presentar su pago de impuestos sin excepción.
29. El distribuidor es responsable de notificar su cambio de domicilio a Enagic.
30. Enagic no será responsable por problemas causados por documentos que no le lleguen al distribuidor debido al cambio de domicilio.
31. Las disposiciones de dicho convenio y las contenidas en este prospectus están sujetas a cambio sin previo aviso.
32. La fecha de última revisión está impresa en este prospectus. Solo la última versión del prospectus tendrá vigor.

#### Información sobre los productos

SunUS

Generador de agua de electrólisis continuo que produce tres tipos de agua incluyendo agua limpia, agua Kangen, y agua acida.

LeveLuk Jr II	Generador de agua de electrólisis continuo que produce cinco tipos de agua incluyendo agua limpia, agua Kangen, y agua acida, agua Kangen fuerte, y agua acida fuerte.
LeveLuk DX	Generador de agua de electrólisis continuo que produce cinco tipos de agua incluyendo agua limpia, agua Kangen, agua acida, agua Kangen fuerte, agua acida fuerte.
LeveLuk DX II	Generador de agua de electrólisis continuo que produce cinco tipos de agua incluyendo agua limpia, agua Kangen, agua acida, agua Kangen fuerte, agua acida fuerte.
Leveluk Super 501	Generador de agua de electrólisis continuo que produce cinco tipos de agua incluyendo agua limpia, agua Kangen, agua acida, agua Kangen fuerte, agua acida fuerte.
Anespa	Maquina de ducha que quite el cloro del agua del grifo y produce agua con minerales de ion a continuo.
Ukon	Suplemento de comida que contiene la cúrcuma, el escualeno, el aceite de arroz, el extracto del aceite, el extracto de la hoja del especiosa del alpinia, la vitamina C, DHA y el agua Kangen.

La responsabilidad del distribuidor y manejo de los productos:

1. El distribuidor prospecto debe cumplir con los requeridos del volumen de ventas personales para ser reconocido y registrado como distribuidor activo de Enagic.
2. Los planes de pago preferenciales y especiales están disponibles a los distribuidores que desean comprar los productos de la Compañía.
3. El distribuidor puede vender productos vía compañías de créditos que firmen contratos con Enagic.
4. El distribuidor debe asumir completa responsabilidad por cualquiera de los problemas que se presenten al respecto con el cliente.
  - (1) El distribuidor debe tomar las siguientes acciones sin demora en caso de la cancelación de un convenio de ventas durante el periodo de cancelación.

- (a) Devolver la comisión y los cargos aplicables a Enagic.
  - (b) Sustituir la cuenta cancelada con otra cuenta.
  - (c) Cualquier acción fuera de (a) y (b) deberá ser tomada después de una discusión entre el distribuidor, Enagic y quien lo recomendó.
- (2) Recolección del dinero pagadero por los productos.
  - (3) Manejo de las declaraciones de ventas aparte de las indicadas anteriormente.

El dinero a pagar por la Comisión de Productos y Ventas (determinado usando el método siguiente después de la confirmación de los procedimientos y el envío del producto).

- (1) Enagic de México emitirá un cheque a favor del distribuidor, basado en las instrucciones del distribuidor.
- (2) Enagic emitirá un cheque a favor del distribuidor, después de la expiración del periodo de cancelación, basado en las instrucciones del distribuidor.
- (3) Si los métodos antes indicados no son utilizados, la determinación será llevada a cabo usando el método mutuamente acordado por el distribuidor y Enagic de México.

---

### **Política de devoluciones en efecto desde el 24 de Julio, 2009**

Enagic de México no acepta devoluciones. Entendemos que existen circunstancias que requieren aprobación de la compañía, la siguiente pauta está en efecto:

1. Se acepta devoluciones para maquinas con defectos de fabricante, estos deben estar revisados y aprobados por la compañía.

Aviso: El distribuidor prospecto esta advertido de leer los documentos con cuidado y hacer un juicio individual según su revisión imparcial del plan de negocios y sobre otra información aquí indicada.

### Perfil de la Compañía

Nombre de la Compañía:	Enagic Co., Ltd
Oficina Oficial:	Echizenya Bldg., 7F 1-1-6 Kyobashi, Chuo-ku, Tokio, Japan Tel: 03-5205-6030 Fax: 03-5205-6903
Presidente y CEO:	Hironari Oshiro
Capital:	60, 000,000.00 Yen
Establecido:	21 de Junio, 1974
Tipo de Negocios:	1. Fabricar y vender el generador del electrolisis de agua. 2. Fabricar y vender el equipo de salud y belleza. 3. Fabricar y vender alimento de salud.
Factoría:	1-40-1 Hoshida Kita, Ciudad de Katano, Osaka Tel: 072-893-2290
Servicio:	Enagic Services, Inc. 1-40-1 Hoshida Kita, Ciudad de Katano, Osaka Tel: 072-893-3306
Fuente:	Enagic Supply Center, Inc. 1-40-1 Hoshida Kita, Ciudad de Katano, Osaka Tel: 072-893-9027
Banco:	UFJ Banco, Kyobashi Rama Mizuho Banco, Tokio Chuo Rama Risona Banco, Tokio Chuo Rama Mitsui Sumitomo Banco, Nihonbashi Chuo Rama
Credito:	Life Corporation Gakken Credito ACOM Co., Ltd.

Afiliados:

Fine Credito  
 QUOQ, Inc.  
 Enagic USA, Inc.  
 Okinawa Kangen Ukon Co, Ltd.  
 Enagic Travel Co., Ltd.  
 Enagic Finance Co., Ltd.  
 Enagic Trading Co., Ltd.

Oficinas:

**Los Angeles**  
 4115 Spencer St. Torrance, CA 90503  
 Tel: 310-532-9000 Fax: 310-532-9010

**Hawaii**  
 1585 Kapiolani Blvd. #1535, Honolulu HI 96814  
 Tel: 808-949-5300 Fax: 808-949-5336

**Taipei**  
 Asia World Building, 12B, 337, Sec. 3  
 Nanjing E. Rd. 7<sup>th</sup> Blvd, Sungshan Block, Taipei,

**Taiwan**  
 Tel: 883-2-2713-2936 Fax: 886-2-2713-2938

**Nueva York**  
 36-36 33rd Street 4th Floor Suite 403, Long Island  
 City, NY 11106  
 Tel: 718-784-2110 Fax: 718-784-2103

**Chicago**  
 1148 S. Elmhurst Rd., Mt. Prospect, IL 60056  
 Tel: 847-437-8200 Fax: 847-437-8201

**Hong Kong**  
 Unit 617, 16<sup>F</sup> Miramar Tower, 132 Nathan Rd. Tsim  
 Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong  
 Tel: 852-2154-0077 Fax: 852-2154-0027  
 Tai Chung Oficina, 122-18, Sec. 2, Tai Chung Kang  
 Rd., Taichung, Waiwan  
 Tel: 886-4-2452-8056 Fax: 886-4-2452-8235

**Canada**  
 Vancouver  
 Van City Building Suite 678-5900 No.3 Road  
 Richmond, British Columbia Canada V6X 3P7

Tel: 604-214-0065 Fax: 604-214-0067

**Mexico**

Enagic de México

Comercial Plaza Tanarah, Av. Vasconcelos 345,

Local 306

Col. Santa Engracia 66267

San Pedro Garza García, Nuevo León, México

TEL: 81-8242-5500

Fax: 81-8242-5549

Nombre de Distribuidor: \_\_\_\_\_

Número de Identificación: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Número de Teléfono (Casa): \_\_\_\_\_

Número de Móvil/celular: \_\_\_\_\_

Dirección de correo electrónico: \_\_\_\_\_

He leído y entendido completamente este prospectus emitido el 30 de Abril, 2007, y cumpliré con las reglas indicadas del convenio del distribuidor.

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Fecha