



Manual del Distribuidor

Enagic de México

Enagic de México S. de R.L. de C.V.
Plaza comercial Tanarah
Av. Vasconcelos # 345 Intr. 306
Col. Santa Engracia C. P. 66267
San Pedro Garza García Nuevo León, México

Edición 2020.09.29

Este documento sustituye a todas las ediciones anteriores.

Toda la información dentro de este documento está sujeta a cambios por Enagic de México S de RL de CV.

Manual válido sólo para operaciones realizadas a través de la oficina de Enagic de México y por los distribuidores registrados a través de esta.

Cualquier punto no tratado en este manual, quedará a discusión con la gerencia de Enagic de México S. de R.L. de C.V.

Carta a los nuevos Distribuidores

¡Felicidades y bienvenido a Enagic de México! Ha dado el primer paso hacia el éxito. Este manual contiene información descriptiva sobre todas las prácticas y responsabilidades de un distribuidor de Enagic, así como todos nuestros procedimientos de compra y sistema de comisiones. Muchas de las respuestas a sus preguntas generales pueden ser consultadas en este manual. Utilícelo no sólo cuando esté desarrollando su propia actividad, sino como una herramienta para formar a su equipo. Recuerde, ¡cuanto más sepa, más crecerá!

Si tiene alguna otra pregunta en relación con algo que no se trate en este manual, le recomendamos contactar a su distribuidor directo para que le dé la capacitación debida en todos los aspectos relacionados con Enagic además de los documentos más actualizados. Tenga en cuenta que ha entrado en un equipo ya existente del cual forman parte muchas personas capacitadas.

* Lea todo este manual antes de enviar cualquier orden de compra para evitar problemas *

Actualizaciones en esta versión del manual

Artículos Agregados

Artículos Modificados

Artículos borrados

Responsabilidades del distribuidor ante Enagic y su grupo de trabajo

Como distribuidor, tiene muchas responsabilidades vitales para su éxito y el de sus compañeros de equipo. Tiene responsabilidades importantes para garantizar que todas las interacciones con la empresa sean lo más productivas posibles. Es muy importante comprender que no está trabajando para Enagic de México, o viceversa, sino que usted es su propia empresa.

El papel de Enagic de México consiste simplemente en atender los pedidos que le lleguen gracias a su duro trabajo, así como ofrecer una base y unas normas generales para garantizar el orden entre todos los “empresarios”. Para garantizar un éxito óptimo, asegúrese de comprender totalmente y estar preparado para atender sus responsabilidades.

Responsabilidades del Distribuidor:

COMPROMISO

Los distribuidores independientes autorizados por Enagic, se comprometen en instruirse totalmente en relación con las máquinas, su funcionamiento, información sanitaria, comisiones (sistema de 8 puntos), procesamiento de pedidos ante Enagic y prácticas empresariales generales.

CONSTRUCCION DE SU EQUIPO / ESTRUCTURA

Los distribuidores de Enagic son responsables de la formación o capacitación de todos los Distribuidores en su red para que sean totalmente autosuficientes. Se comprometen de igual forma en reclutar más vendedores, dentro de su equipo, informándolos, instruyéndolos y sobre todo motivándolos a realizar más ventas.

TAREAS

Todas las preguntas deben ser respondidas dentro del grupo, informando a su líder más próximo. La empresa sólo deberá utilizarse como último recurso. La mayoría de las preguntas deben dirigirse a su distribuidor 6A más próximo. No deberá decirle a nadie que llame a La Compañía.

ACTIVIDAD COMERCIAL

No realice ninguna afirmación sanitaria o monetaria que este fuera de este manual. Si conoce a alguien que esté realizando este tipo de afirmaciones, póngase en contacto con la empresa inmediatamente para que intervenga en la situación.

No está permitido comercializar el agua alcalina producto de nuestras máquinas bajo ninguna circunstancia. Eso incluye las donaciones y/o la venta de la misma. Los productos deben ser comprados directamente por medio de La Compañía Enagic y deben ser distribuidos sin ningún tipo de alteración o modificación en la marca o contenido. Los equipos de Enagic no se venden al mayoreo para que los distribuidores los revendan. Enagic prohíbe la reventa de equipos nuevos. Cualquier alteración o violación a esta indicación podría repercutir en la invalidez de su garantía, servicios de postventa e incluso la revocación de la distribución.

Lea, comprenda plenamente y cumpla las reglas del manual de distribuidores de Enagic. Trabaje en su distribución y promoción de productos de Enagic de forma ética y profesional.

Contenido

1	Reglas Generales	17
1.1	Responsabilidades del Distribuidor:	17
1.1.1	Responsabilidades del distribuidor ante Enagic y su grupo de trabajo	17
1.1.2	Compromiso	17
1.1.3	Construcción de su equipo / estructura	17
1.1.4	Comunicación efectiva para el acomodo de ventas:	17
1.1.5	Tareas	18
1.1.6	Responsabilidad como intermediario.....	18
1.1.7	Actividad comercial	18
1.2	Conducta de los Distribuidores.....	18
1.2.1	Manejo de efectivo:.....	18
1.2.2	Conducta de un Distribuidor Independiente	18
1.2.3	Soporte a distribuidores	19
1.2.4	Venta de agua:.....	19
1.2.5	Relación entre distribuidores:	19
1.2.6	Robo de Prospectos:.....	19
1.2.7	Relación laboral con Enagic	19
1.2.8	Reclutamiento en oficinas de Enagic:	19
1.2.9	Otros negocios de multinivel:.....	19
1.2.10	Publicidad hecha por distribuidores:	20
1.2.11	Publicación de ofertas no oficiales:	20
1.2.12	Publicación de incentivos o regalos a través de internet o medios de comunicación masivos. 20	
1.2.13	Descuentos Autoritarios	20
1.2.13.1	¿Cómo denunciar los Descuentos Autoritarios a Enagic México?.....	20
1.2.13.2	Notificaciones por parte de Enagic a los distribuidores 6A.....	21
1.2.13.3	SANCIONES.....	21
1.2.14	Uso de las instalaciones u oficinas de Enagic de México	21
1.2.15	Visita de niños y menores de edad en la oficina de Enagic de México.	22
1.2.16	Horarios de Oficina	22
1.3	Ventas y Registro en el sistema de Enagic.	22
1.3.1	Documentación de venta:	22
1.3.2	Tarjetas de crédito y débito:.....	22

1.3.3	Ventas internacionales y pagos de comisiones internacionales:.....	22
1.3.4	Cambios y actualización de datos generales:	22
1.3.5	Nombre de registro:	23
1.3.6	Menores de edad:	23
1.3.7	Aumento de modelo (Upgrade):.....	23
1.3.8	Disminución de modelo (Downgrade):.....	23
1.3.9	Comisiones de ventas canceladas	23
1.3.10	Precios de los productos	23
1.3.11	Precios de productos y servicios	24
1.4	Envíos.....	24
1.4.1	Envío a domicilio y tiempo de entrega:	24
1.4.2	Cambio de dirección de envío	24
1.4.3	Envíos de máquinas asegurados:.....	24
1.4.4	Rastreo de envíos	24
1.4.5	Envíos tipo Ocorre	24
1.4.6	Reenvíos de paquetes.....	24
1.4.7	Productos robados / extraviados:	25
1.4.8	Paquetes dañados:	25
1.4.9	Entrega en persona:	25
1.5	Comunicación con Enagic de México y Solicitud de Información	25
1.5.1	Canales de Información oficiales	25
1.5.2	Contacto con la oficina de Enagic de México:	25
1.5.3	Solicitud de genealogías:	25
1.5.3.1	Solicitud a través de correo electrónico.....	25
1.5.3.2	Solicitud a través de página web.....	26
1.6	Facturación	26
1.6.1	Facturación:.....	26
1.7	Prohibiciones	26
1.7.1	Ventas en páginas de internet no autorizadas	26
1.7.2	Uso de la marca registrada	26
1.7.3	Asociación de la marca registrada con otras empresas.....	27
1.7.4	Anunciar información correcta.....	27
1.7.5	Ventas por parte del staff de Enagic de México:	27

1.7.6	El staff de ENAGIC no influye en la estrategia de negocio del distribuidor	27
1.7.7	Solicitud de información de otras personas	27
1.7.8	Certificaciones de las máquinas	27
1.7.9	Uso de consumibles no oficiales.....	27
1.7.10	Fabricación de consumibles por parte de distribuidores.....	28
1.8	Situaciones Especiales	28
1.8.1	Fallecimiento de un distribuidor independiente	28
1.8.2	Discapacidad.....	28
2	VENTAS.....	29
2.1	Ventas de Contado.....	29
2.1.1	Reglas para Ventas de Contado	30
2.1.2	Ventas de UKON y Membresías E8PA.....	31
2.2	Ventas a Crédito	31
2.2.1	Requisitos:	32
2.2.1.1	Requisitos para deudor principal	32
2.2.1.2	Requisitos para usar un aval:.....	32
2.2.1.3	Créditos a Personas Morales	32
2.2.2	Reglas aplicables para el proceso de financiamiento:	32
2.3	Pagos de Mensualidades	33
2.3.1	Reglas para el pago de mensualidades	33
2.4	Plan Tokurei	34
2.4.1	Descripción	34
2.4.2	Reglas para Registro:	34
2.4.3	Reglas para terminación del plan Tokurei:	35
2.4.4	Normalización del pago de comisiones	35
2.5	Ventas Proxy	35
2.5.1	Descripción	35
2.5.2	Las reglas generales para comprar o hacer ventas proxy son:	35
2.5.3	Ventas Proxy entregadas por Enagic de México.....	36
2.6	Ukon.....	36
2.6.1	Reglas del programa Ukon.....	36
2.7	Tarjeta de Membresía E8PA	36
2.8	Información Extra para Ventas en Centro y Sudamérica	36

2.8.1	Información Importante	37
2.9	Importación	37
2.10	Ventas en Línea	37
2.11	Venta de Accesorios	38
2.12	Facturación.....	38
2.12.1	Clientes Mexicanos	38
2.12.2	Clientes de Centro y Sudamérica	38
2.13	Trámites Administrativos	39
2.14	Cancelación de compras.....	39
2.15	Reclamos o devoluciones en caso de aplicar:	39
2.16	Cambios de productos por garantía	39
2.17	Cambio de distribuidor a otro territorio.	40
2.18	Cambio del nombre registrado en el sistema	40
2.19	Devolución de fondos por cambio de equipo o cancelación de compra.	40
2.20	Cobro por venta Proxy	40
2.21	Cobro administrativo por gestionar órdenes de compra en la página web.....	40
3	SERVICIO Y MANTENIMIENTO DE MÁQUINAS	40
3.1	Control de Calidad	40
3.2	Mantenimiento	41
3.2.1	Limpieza Ligera Manual	41
3.2.2	Limpieza Automática	41
3.2.3	Limpieza Manual con su Kit Limpiador	41
3.2.4	Limpieza Interna	41
3.3	Garantía extendida	42
3.4	Solicitud de Servicio	42
3.5	Servicio Internacional	42
3.6	Especificaciones Técnicas	42
3.6.1	Tipo de Agua	42
3.6.2	Instalación	42
3.6.2.1	Grifo:	42
3.6.2.2	Tipo de Rosca (mezcladora):	43
3.6.2.3	Conexión / Electricidad.....	43
3.6.2.4	Consumo de Electricidad:.....	43

3.6.2.5	Rendimiento	43
4	PLAN DE COMPENSACIONES	45
4.1	Tipos de Ventas.....	45
4.2	Distribución de Puntos.....	45
4.3	Niveles de Distribuidor	46
4.4	Cálculo de Comisiones	50
4.4.1	Punto de Comisión por Producto Vendido	50
4.4.2	Estatus de Distribuidor	50
4.4.3	Punto Especial	51
4.4.4	Calculo de la Comisión.....	51
4.4.4.1	Comisiones de Ventas Directas	51
4.4.4.2	Comisiones de Ventas Indirectas.....	51
4.4.5	Comisiones de Ventas hechas a Crédito.....	52
4.4.5.1	Montos a pagar a distribuidores regulares:	52
4.4.5.2	Comisiones para Tokurei	53
4.5	Genealogía	53
4.5.1	Genealogía de 8 Puntos.....	53
4.5.2	Genealogía 6A.....	54
4.5.3	Genealogía Web	54
4.5.4	Como leer el reporte Genealogía	54
5	MÁS ALLÁ DEL NIVEL 6A	58
5.1	6A INCENTIVO EDUCACIONAL	58
5.1.1.1	IMPORTANTE.....	58
5.2	Title Incentive.....	59
5.2.1	Bono Title Incentive con ventas de UKON.....	60
5.2.2	Bono Title Incentive para nuevos 6A2 o rangos superiores.....	60
5.3	6A GROUP SALES AWARD	62
5.3.1	Ventas Abiertas (Open Volume Sales)	62
5.3.2	TABLA DE MONTOS PARA EL GROUP BONUS	63
5.4	6A RISING STEP UP AWARD.....	64
5.4.1	1era Etapa.....	64
5.4.2	2da Etapa.....	64
5.4.2.1	Reglas aplicables al bono.....	65

5.5	BONO MENSUAL	67
5.5.1	Ventas Abiertas (Open Volume Sales - OVS).....	67
5.5.2	Venta de 8 Generaciones de 6A	67
5.5.3	Calculo del bono	67
5.5.3.1	Cálculo de la primera mitad del bono basado en Ventas Abiertas – OVS.....	67
5.5.3.2	Cálculo de la segunda mitad del bono basado en Ventas 8 Generaciones 6A.....	68
5.6	BONO TRIMESTRAL	69
5.6.1	CALIFICACIÓN TRIMESTRAL	69
5.6.1.1	1era Parte. Ventas de 8 Generaciones 6A.....	69
5.6.1.2	2da Parte. Incentivo del Rango.....	69
5.6.1.3	3era Parte. Líneas adicionales 6A	69

1 Reglas Generales

Las reglas generales de Enagic de México S de RL de CV, de ahora en adelante “Enagic de México” o “La Compañía”, aplican para todos los distribuidores que realicen ventas en territorio mexicano el cual incluye todo el continente americano a excepción de Estados Unidos de América, Puerto Rico, Canadá y Brasil, a través de nuestra oficina en México y se deben tomar con carácter de máxima seriedad ya que cualquier violación a las mismas serán sancionadas desde la suspensión de la venta de refacciones (incluidos filtros y servicios de limpieza) hasta la cancelación de su registro como distribuidor independiente de Enagic y por consecuencia la pérdida de todos sus beneficios.

Además de las reglas generales también existen reglas específicas que aplican a procesos importantes de Enagic de México como por ejemplo el Plan de Compensaciones, Servicio de Máquinas, Sistema Tokurei, etc. Estas reglas específicas se encuentran en cada uno de los apartados de este manual que respaldan estos procesos. De igual manera, los diferentes productos y servicios que se ofrecen a través de la oficina de Enagic de México, puede contar con políticas específicas las cuales pueden presentarse en este manual y / o en los formatos respectivos.

Se debe tomar en cuenta que, debido a que las leyes y prácticas comerciales difieren de país a país, algunas reglas de Enagic a nivel internacional son diferentes o simplemente no aplican en territorio mexicano y viceversa.

El listado de reglas generales se presenta a continuación:

1.1 Responsabilidades del Distribuidor:

1.1.1 Responsabilidades del distribuidor ante Enagic y su grupo de trabajo

Como distribuidor, tiene muchas responsabilidades vitales para su éxito y el de sus compañeros de equipo. Tiene responsabilidades importantes para garantizar que todas las interacciones con la empresa sean lo más productivas posibles. Es muy importante comprender que no está trabajando para Enagic de México, o viceversa, sino que usted es su propia empresa.

El papel de Enagic de México consiste principalmente en cuatro tareas; 1) Procesar ordenes con la información original que conste el formato de compra recibido: 2) Entregar los productos a los compradores: 3) Pagar las comisiones a los distribuidores: 4) Reparar las máquinas. Los demás aspectos inherentes a la compra de una máquina son responsabilidad directa del distribuidor. Para garantizar un éxito óptimo como distribuidor, asegúrense de comprender totalmente y estar preparado para atender sus responsabilidades.

1.1.2 Compromiso

Los distribuidores independientes autorizados por Enagic de México, se comprometen en instruirse totalmente en relación con las máquinas, su funcionamiento, información sanitaria, comisiones (sistema de 8 puntos), procesamiento de pedidos ante Enagic y prácticas empresariales generales.

1.1.3 Construcción de su equipo / estructura

Los distribuidores de Enagic de México son responsables de la formación o capacitación de todos los Distribuidores en su red para que sean totalmente autosuficientes. Se comprometen de igual forma en reclutar más vendedores, dentro de su equipo, informándolos, instruyéndolos y sobre todo motivándolos a realizar más ventas.

1.1.4 Comunicación efectiva para el acomodo de ventas:

Es responsabilidad del distribuidor que envía las ventas a Enagic, comunicar al staff con anticipación a cerca del acomodo correcto de las mismas, sobre todo cuando las ventas son más de una y se relacionan entre ellas. La comunicación a tiempo entre el vendedor y Enagic es vital para evitar errores. El staff de Enagic ingresará las ventas en el sistema siempre y cuando éstas se consideren como “completas”, en el lapso de tiempo estimado previamente para la captura de las ventas. Los casos de ventas con pago no confirmado o la falta de cualquier dato importante tendrán que detenerse. Cualquier afectación al acomodo o estrategia que pueda surgir debido a la falta de pago, o cualquier dato o falta de comunicación

entre el vendedor y el personal de la compañía, no es responsabilidad de Enagic.

1.1.5 Tareas

Todas las preguntas deben ser respondidas dentro del grupo, informando a su líder más próximo. La empresa sólo deberá utilizarse como último recurso. La mayoría de las preguntas deben dirigirse a su distribuidor 6A más próximo. No deberá decirle a nadie que llame a La Compañía.

1.1.6 Responsabilidad como intermediario

Los distribuidores son los responsables de proporcionar absolutamente todas las facilidades a sus nuevos compradores para que éstos puedan realizar sus compras de manera fácil y eficaz. Todas las inquietudes y preguntas por parte de los nuevos compradores deben ser resueltas por los mismos distribuidores ya que esta intermediación no es responsabilidad de Enagic de México. Los nuevos compradores deben respetar el conocimiento de sus distribuidores por lo tanto no es necesario que se comuniquen con Enagic de México.

1.1.7 Actividad comercial

No realice ninguna afirmación sanitaria, monetaria o cualquier falso comentario que esté fuera de este manual. Si conoce a alguien que esté realizando este tipo de afirmaciones, póngase en contacto con la empresa inmediatamente para que intervenga en la situación. No está permitido intercambiar dinero o comercializar el agua alcalina producto de nuestras máquinas bajo ninguna circunstancia. Eso incluye las donaciones. Es muy importante, la venta del agua está prohibida.

No está permitido comercializar ningún tipo de agua que haya sido producida por nuestras máquinas bajo ninguna circunstancia. Eso incluye la solicitud de aportaciones voluntarias por la donación de la misma. Los productos deben ser comprados directamente por medio de La Compañía Enagic y deben ser distribuidos sin ningún tipo de alteración o modificación en la marca o contenido. Los equipos de Enagic no se venden al mayoreo para que los distribuidores los revendan. Enagic prohíbe la reventa de equipos nuevos. Cualquier alteración o violación a esta indicación podría repercutir en la invalidez de su garantía, servicios de post-venta e incluso la revocación de la distribución.

Lea, comprenda plenamente y cumpla las reglas del manual de distribuidores de Enagic de México. Trabaje en su distribución y promoción de productos de Enagic de forma ética y profesional.

1.2 Conducta de los Distribuidores

1.2.1 Manejo de efectivo:

Enagic de México recomienda a los distribuidores NO recibir dinero (efectivo, transferencias, cheques, etc.) directamente de parte de los clientes. De igual manera recomendamos no recibir ni solicitar datos de tarjetas de crédito o débito.

De hacerlo así, Enagic de México no se hace responsable de cualquier consecuencia que esto pueda ocasionar ni tomará parte en la resolución de esta situación.

1.2.2 Conducta de un Distribuidor Independiente

El distribuidor independiente deberá salvaguardar y promover la reputación de los productos y servicios de Enagic de México y deberá abstenerse de toda conducta que dañe la reputación de La Compañía, sus productos y servicios. Evitará conductas y prácticas desleales, engañosas, no éticas, inmorales que afecten su imagen, así como la de los demás distribuidores independientes. No interferirá de manera negativa en los esfuerzos de

los demás distribuidores independientes.

1.2.3 Soporte a distribuidores

Todo distribuidor independiente que haya patrocinado a otros distribuidores independientes, tendrá la obligación de proveer entrenamiento y liderazgo a los distribuidores que haya patrocinado. Deberá mantener comunicación constante con su equipo de trabajo por los medios que sean necesarios. Los distribuidores que aún no tengan el conocimiento y experiencia suficiente, deberán solicitar la ayuda de su líder 6A. A su vez, es obligación de los distribuidores de nivel 6A proporcionar ayuda a los distribuidores de su grupo que la soliciten.

1.2.4 Venta de agua:

Por ningún motivo los distribuidores podrán vender el agua de las máquinas. No importa el precio o la cantidad de agua. Si Enagic comprueba que un distribuidor está vendiendo el agua, se le suspenderá la venta de refacciones y el pago de comisiones inmediatamente con carácter definitivo.

1.2.5 Relación entre distribuidores:

Una vez establecida la relación Vendedor - Comprador, no se podrán hacer cambios de ningún tipo. Si una persona desea ser parte de la estructura de otro distribuidor, éste deberá cancelar su distribución, esperar 6 meses sin generar ninguna venta directa o indirecta y volver a comprar una máquina. Comenzará en la nueva estructura en nivel 1A. Todo lo que haya hecho anteriormente se perderá y las comisiones correspondientes no se pagarán a nadie más.

1.2.6 Robo de Prospectos:

Queda estrictamente prohibido tratar de robar prospectos de otros distribuidores, inclusive entre la misma estructura. Siempre se deberá respetar las ventas y relaciones de sus compañeros, ya que, en caso de disputa de algún cliente, este último es el que decide en que estructura quedará y quien será su patrocinador directo y final. Enagic de Mexico confía en su ética y moral profesional.

1.2.7 Relación laboral con Enagic

Enagic no entregará a sus distribuidores ningún documento donde se establezca alguna relación laboral entre la compañía y los distribuidores. Todos los distribuidores deberán presentarse a sus clientes utilizando el término DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE AUTORIZADO y NO como empleado de Enagic.

Enagic de México, La Compañía, no se dará de alta como proveedor ante ninguna empresa u organización con la finalidad de cerrar alguna venta hecha por un distribuidor. En el caso en el que el cliente lo requiera, será el distribuidor encargado quien deberá hacerse responsable y darse de alta como proveedor él mismo o su empresa, pero no Enagic

1.2.8 Reclutamiento en oficinas de Enagic:

Queda estrictamente prohibido que cualquier distribuidor, sea nacional o extranjero, utilice las instalaciones de Enagic de México para reclutar potenciales compradores que lleguen a nuestras oficinas SIN un vendedor directo conseguido por ellos mismos. Todo tipo de reclutamiento se deberá hacer fuera de las instalaciones oficiales. Esta regla se aplica también a los eventos organizados por Enagic de México.

1.2.9 Otros negocios de multinivel:

Queda estrictamente prohibido para todos los distribuidores de Enagic de México el participar en otro negocio de multinivel que venda productos relacionados con agua, agua alcalina, filtros de agua o agua ionizada al mismo tiempo que se encuentra dado de alta en Enagic de México o en cualquiera de las oficinas de Enagic a nivel mundial. Al incurrir en esta falta, la persona será sancionada con la cancelación de su distribución.

1.2.10 Publicidad hecha por distribuidores:

Queda estrictamente prohibido publicar, en páginas de internet, redes sociales, medios impresos, radio o televisión, documentos o anuncios donde se asegure que el agua alcalina producida por nuestras máquinas es apta para uso médico, para curar cualquier tipo de enfermedad o que nuestras máquinas son vendidas como equipo médico para hospitales.

1.2.11 Publicación de ofertas no oficiales:

Todos los distribuidores tienen prohibido realizar o promover ofertas, descuentos, reembolsos o planes de financiamiento que no sean los ofrecidos por Enagic de México. Cualquier publicación de este tipo en radio, televisión, internet o medios impresos será sancionada con la terminación del registro de distribuidor del culpable, así como con todos los registros que estén a su nombre.

1.2.12 Publicación de incentivos o regalos a través de internet o medios de comunicación masivos.

Queda estrictamente prohibido que los distribuidores de Enagic anuncien públicamente mediante cualquier red social o medio de comunicación masivo, la oferta de incentivos no oficiales o regalos en intercambio o en cortesía, para un cliente por la compra de una máquina o producto ofertado por Enagic (Ionizadores, Anespa, Ukon, tarjetas E8PA). Con redes sociales o medios se refiere a: cualquier red social popular del momento como por ejemplo Facebook, Instagram, WhatsApp, Twitter, o cualquier otra disntita. Por medios masivos se refiere a: revistas, periódicos, televisión, radio, avisos de ocasión, etc.

1.2.13 Descuentos Autoritarios

Enagic entiende por **Descuentos Autoritarios**, la acción del distribuidor de Enagic, de ofrecer y/o vender cualquiera de los productos ofrecidos por Enagic de Mexico S de RL de CV, con un precio no establecido oficialmente por la compañía.

Enagic prohíbe al distribuidor independiente autorizado por Enagic, otorgar descuentos y promover los equipos públicamente con precios no oficiales de Enagic de México por cualquier medio de comunicación.

Cualquier violación a esta política, podrá resultar en la imposición de sanciones que afectarán en el pago de comisiones determinadas por la compañía a los distribuidores involucrados.

1.2.13.1 ¿Cómo denunciar los Descuentos Autoritarios a Enagic México?

1. El distribuidor/consumidor que se percata de un posible descuento tiene que reportarle a su líder 6A inmediato, el caso, para que éste lo reporte a la compañía.
2. El distribuidor 6A debe comprobar a la compañía, con evidencias específicas e irrefutables, que efectivamente existió tal descuento y violación a la política de Enagic por parte de un distribuidor independiente autorizado. (aseveraciones sin pruebas no serán consideradas por la compañía).
3. Tras recibir el reporte de los posibles descuentos no oficiales hechos por distribuidores independientes, con evidencias claras, suficientes e irrefutables, a través del líder 6A, la compañía determinará la sanción a otorgar al responsable o responsables de estos daños.
4. Enagic no acepta pruebas o evidencias que vengan de un distribuidor de nivel menor a 6A.

Sin evidencias no habrá ninguna acción por parte de la empresa

1.2.13.2 Notificaciones por parte de Enagic a los distribuidores 6A

1. Enagic México se comunica con el 6A inmediato para hablar de la situación y los descuentos otorgados por dicho distribuidor (nivel 1A~4A).
2. Si el líder 6A reconoce que el descuento fue producto de su negligencia al no haber indicado al distribuidor debajo de su red (downline), la prohibición de cualquier tipo de descuento o precio no oficial por Enagic, la compañía le dará una alerta por escrito al responsable.
3. En caso de que el distribuidor responsable, infrinja por segunda ocasión la política de Enagic, éste será sancionado a criterio de la compañía.
4. En caso de que el líder 6A confirme a la compañía que el distribuidor responsable, sí había sido notificado y alertado de las consecuencias de esta acción, el responsable será sancionado a criterio de la compañía.
5. En caso de que el líder 6A no defienda al responsable o ignore la comunicación con Enagic sobre el tema, el responsable será sancionado a criterio de la compañía.

Alerta: Distribuidores 1A~4A

** Todos aquellos distribuidores **mayores al nivel 4A** o aquellos distribuidores que tienen más de una cuenta en Enagic y una de esas cuentas tiene un nivel mayor a 4A no recibirán esta alerta por parte de la empresa y **serán sancionados directamente**.

1.2.13.3 SANCIONES

1. Primera Sanción: “Congelación de las comisiones”. Esta sanción se ejercerá en la primera advertencia que Enagic haga al responsable. Esto significa, que el responsable del daño permanecerá un lapso de 3 meses sin recibir comisiones directas/indirectas y bonos, relacionadas a su propia cuenta o cuentas y las de sus familiares directos (esposa/hijos).
2. Segunda Sanción: “Suspensión temporal de la distribución”. Esta sanción se ejercerá en la segunda advertencia que Enagic haga al responsable. Esto significa, que el responsable de infringir la política de “Descuentos Autoritarios” que establece Enagic, el responsable quedará suspendido, no solamente en la cuenta desde donde patrocina los equipos vendidos utilizando precios no oficiales, sino que también se suspenderán todas las cuentas que pertenecen al responsable y a sus familiares directos (esposa/hijos).
3. Tercera Sanción: “Terminación de la distribución”. Esta sanción se ejercerá en la tercera advertencia que Enagic haga al responsable. Esto significa, que el responsable del daño perderá su distribución de Enagic y no recibirá comisiones directas/indirectas y bonos, relacionadas a su propia cuenta o cuentas y las de sus familiares directos (esposa/hijos) permanentemente.

**En todos los casos, no es responsabilidad de Enagic modificar líneas o volver a pagar comisiones.

1.2.14 Uso de las instalaciones u oficinas de Enagic de México

Enagic ofrece sus instalaciones y sala de conferencias, con el fin de que los distribuidores y clientes nos visiten para obtener información sobre nuestros productos, probar el agua Kangen o para la compra de máquinas y accesorios o servicios. Es importante tomar en cuenta que nuestra oficina es administrativa y, por consiguiente, se deben de considerar las siguientes normas que contribuyen a la eficiencia de nuestra operación diaria.

- Queda estrictamente prohibido que el distribuidor utilice las instalaciones de Enagic, especialmente la sala de seminario, como oficina propia, trabajando en proyectos que estén relacionados con Enagic. El horario en los que los distribuidores pueden permanecer en nuestras instalaciones es limitado, a excepción de que vengan acompañados de clientes/prospectos para compra de nuestras máquinas.
- La sala de seminario de Enagic está disponible para TODOS los distribuidores sin excepción. Todos tienen derecho de utilizar dicha sala, con previa cita.
- Queda prohibido que los distribuidores utilicen como práctica común tratar de apropiarse de la sala todos los días y/o en los mismos horarios por adelantado.
- Queda prohibido utilizar las instalaciones de Enagic para tratar temas ajenos al negocio de nuestra empresa o los beneficios del Agua Kangen.
- Los distribuidores son responsables de mantener las instalaciones de Enagic en condiciones óptimas. Con esto nos referimos a la

importancia de cuidar la limpieza del lugar, los inmuebles y las máquinas.

1.2.15 Visita de niños y menores de edad en la oficina de Enagic de México.

Los distribuidores, que vengan acompañados de niños pequeños, son responsables de supervisar la conducta de los mismos. Es importante recalcar que nuestra oficina es administrativa y operativa y es responsabilidad de todos los distribuidores, cuidar que sus invitados, sobre todo cuando se trata de menores de edad, no alteren el orden y cuidado de nuestra oficina, que finalmente es un espacio diseñado para el apoyo a su negocio. Cualquier daño a nuestras instalaciones o equipos será cubierto por él, la o los responsables del mismo.

1.2.16 Horarios de Oficina

Los horarios de nuestras oficinas de Enagic de México deberán ser respetados por nuestros distribuidores. La oficina es una herramienta de apoyo para el distribuidor, sin embargo, no deberá ser indispensable para cerrar sus ventas.

Nuestro horario de atención al cliente, presencial, es de lunes a viernes, a partir de las 10 de la mañana hasta las 7 de la noche.

El horario disponible para llamadas telefónicas es de 10 de la mañana a 6:30 de la tarde.

1.3 Ventas y Registro en el sistema de Enagic.

1.3.1 Documentación de venta:

Sólo se aceptarán órdenes de compra de máquinas cuando se utilicen los documentos de Enagic de México vigentes a la fecha de la orden y que cumplan con los requisitos establecidos en la sección correspondiente en este manual, también se aceptarán las ventas realizadas a través nuestra tienda en línea. Para conocer todos los documentos y requisitos favor de revisar la sección correspondiente en este manual. Todos nuestros documentos se pueden descargar de nuestra página www.enagic.com.mx

1.3.2 Tarjetas de crédito y débito:

La información de la tarjeta de crédito y débito que se envíe a Enagic de México se usará sólo para la operación para la que se envió. La información se destruirá de manera segura después de cada compra, a excepción de las ventas a crédito en las cuales la información se utilizará para realizar los cargos mensuales si así fue solicitado en los formatos del crédito. Después de terminar de pagar sus mensualidades, la Información se destruirá.

No se realizarán cargos a tarjeta de crédito (ventas telefónicas o a través de correo electrónico) sin antes tener la firma del cliente que solicita el cobro y la copia de su identificación en donde se corrobore su firma. Esto para evitar fraudes y cargos no reconocidos.

1.3.3 Ventas internacionales y pagos de comisiones internacionales:

Todos los distribuidores de Enagic a nivel mundial podrán hacer ventas en cualquier parte del mundo, aún sin existir oficina de Enagic en el país. Sin embargo, sólo se podrán recibir comisiones en los casos en los cuales existe una oficina de Enagic en su país o en los casos en los cuales una oficina extranjera sea responsable de los pagos de las comisiones de ese país.

Los distribuidores en estas circunstancias tendrán que adaptarse a las políticas del país que expide el dinero. Le solicitamos leer políticas y procedimientos para el pago de comisiones desde Enagic de México en la sección correspondiente de este manual.

1.3.4 Cambios y actualización de datos generales:

Cualquier cambio en la información del distribuidor que tenemos en nuestro sistema tales como el nombre de registro, dirección, datos fiscales, tarjetas de crédito, cuentas bancarias para comisiones, etc. deberá realizarse por medio de un correo electrónico al departamento correspondiente. Puede consultar las direcciones de correo en nuestra oficina o página de internet. Algunos de estos cambios requieren el llenado y entrega de algún formato específico o que se realicen por medio de las herramientas en línea correspondientes.

1.3.5 Nombre de registro:

Las órdenes de compra sólo pueden estar a nombre de una persona, por ningún motivo se aceptará una aplicación con dos nombres independientemente de su estado civil. El nombre que utilicen será dado de alta en el Sistema de Enagic y servirá para identificar tanto la máquina como para el pago de comisiones. El uso de nombres de personas morales como nombre de registro si es aceptado. El nombre de registro y el nombre fiscal de facturación de la compra pueden ser diferentes.

Enagic sólo permite un número determinado de posiciones de distribución (cuenta DISTRIBUIDOR) en las cuales se puede registrar un nombre, para personas físicas sólo se permitirá registrarse hasta 3 posiciones con el mismo nombre y para personas morales sólo se podrá registrar hasta 5 posiciones. El cliente podrá registrar más posiciones con el mismo nombre, pero estas posiciones serán registradas como USUARIO, y no como DISTRIBUIDOR, por lo cual no podrán vender bajo estas posiciones y por ende no generarán comisiones debido a que Enagic utiliza el modelo de negocio de multinivel y no de venta en mostrador.

1.3.6 Menores de edad:

Una persona menor de 18 años solamente podrá registrarse como Usuario y no podrá ser sujeto de crédito. Por ser menor de edad no se le permite que reciba comisiones.

1.3.7 Aumento de modelo (Upgrade):

Cualquier distribuidor podrá cambiar de un modelo de máquina a otro de precio superior, siempre y cuando la máquina actual no haya sido usada de ninguna manera y no haya pasado más de 1 año desde la compra original. Enagic de México tendrá que recibir y revisar la máquina actual para verificar su condición y si es apta para el cambio. Si la compra original fue realizada de contado, se deberá entregar la nueva papelería de la máquina, pagar la diferencia del nuevo equipo y pasar la revisión. Si la compra se realizó a crédito, además de la revisión, el comprador está obligado a entregar la papelería correspondiente actualizada con los montos y tiempos requeridos para la nueva máquina. Todos los nuevos documentos de financiamiento o contado deben cumplir con los requisitos de llenado y contar con las firmas sin excepción. Por último, es importante recalcar que si no se recibe la papelería en tiempo y forma, como se describió anteriormente, la máquina nueva no será entregada, aunque la máquina anterior se encuentre en la oficina y haya pasado la revisión.

La Compañía también aceptará el cambio de máquina si el producto está usado y el cambio se hace dentro de los primeros 30 días naturales de haber realizado la compra y después del pago de una cuota de 2,000.00 MXN por el cambio.

1.3.8 Disminución de modelo (Downgrade):

No está permitido realizar disminuciones de modelo bajo ninguna circunstancia. Esto incluye a las personas en plan Tokurei (léase capítulo 2.4).

1.3.9 Comisiones de ventas canceladas

En el caso de la cancelación de una venta, los distribuidores independientes están obligados a reembolsar el dinero recibido por concepto de comisiones generadas por dicha venta y que hayan sido efectivamente pagadas por La Compañía. De no hacerlo así, éstas serán descontadas de futuras comisiones.

1.3.10 Precios de los productos

Todos los productos sólo se venderán a los precios anunciados oficialmente por Enagic de México. Los distribuidores independientes no deben insinuar, anunciar o promover ofertas y descuentos en ninguno de los productos que no haya sido anunciado oficialmente por Enagic de México a través de los medios oficiales.

1.3.11 Precios de productos y servicios

La Compañía se reserva el derecho de cambiar los precios de sus productos y servicios sin previo aviso.

1.4 Envíos

1.4.1 Envío a domicilio y tiempo de entrega:

El proceso de envío de las máquinas o accesorios a su destino final comenzará cuando se complete el proceso de compra el cual consiste en tener tanto la documentación necesaria como el pago de la máquina confirmado de Enagic de México. Si no se cumple con estos 2 requisitos, el proceso de envío o entrega no se iniciará. Los productos sólo se podrán enviar al domicilio del comprador o a la dirección alternativa indicada por el mismo comprador sin excepción. El tiempo de entrega de nuestros productos es de 2 a 5 días hábiles en la mayoría de los casos, ya sea para máquinas o para accesorios. Le sugerimos dirigirse a la página de Enagic para actualizarse en los tiempos de envío. Se debe tomar en cuenta que hay regiones en las cuales se complican las entregas debido a ubicación remota, dificultad de acceso, verificación por parte de aduanas, etc. En estos casos el tiempo de entrega puede aumentar hasta los 15 días hábiles dependiendo de la situación. Puede revisar los tiempos de entrega en la página de la empresa de paquetería.

1.4.2 Cambio de dirección de envío

Si el cliente necesita realizar un cambio en la dirección de envío, éste será el responsable de comunicarse al departamento de ventas para solicitar el cambio y proporcionar la información actualizada. Enagic de México no se hará responsable por cualquier retraso generado por cambios en la dirección de envío.

1.4.3 Envíos de máquinas asegurados:

Las máquinas **NUEVAS** que sean enviadas de las oficinas de Enagic de México hacia los clientes, serán aseguradas contra robos y accidentes sin excepción. En las compras de contado hechas por nuestra página web y que se envíen dentro del territorio mexicano, el costo de envío y de seguro será cubierto por Enagic de México hasta nuevo aviso. El costo de envío y del seguro para máquinas usadas, cancelaciones, devoluciones o equipos que hayan sido enviadas a servicio, deberá ser consultado con el personal de Enagic de México.

1.4.4 Rastreo de envíos

Es responsabilidad del cliente entregar una dirección de correo electrónico en los documentos de compra al cual será enviado un correo de parte de la empresa de paquetería para que el cliente pueda rastrear su paquete. De no hacerlo así, Enagic de México no se hace responsable de entregar esta información a otra persona que no sea el comprador.

1.4.5 Envíos tipo Ocorre

Los envíos tipo Ocorre son los cuales tienen que ser recogidos directamente en una sucursal de la paquetería. Esto puede suceder por dos cosas: a) en el área en donde se debe entregar el paquete no hay rutas de entrega o b) se intentó entregar el paquete, pero nadie lo recibió.

En estos casos, el cliente será el responsable de ir a recoger el paquete a la sucursal en donde se encuentre. El cliente puede apoyarse con su número de rastreo, enviado al correo proporcionado para monitorear el envío y la ubicación. Si el cliente no recoge el paquete en los primeros 5 días hábiles, éste se regresará a Enagic de México. Si el cliente solicita realizar otra vez el envío, éste tendrá un costo adicional.

1.4.6 Reenvíos de paquetes

Los cargos monetarios generados por reenvío de paquetes causados por el cliente, serán pagados por el mismo cliente. Esto incluye reenvíos

porque el cliente no se encontraba en la dirección al momento de la entrega, dirección equivocada proporcionada por el cliente, cambios de dirección de entrega, etc.

1.4.7 Productos robados / extraviados:

En caso de robo o extravío de **ENVÍOS ASEGURADOS** por parte de Enagic de México a sus clientes, La Compañía será responsable de gestionar el cobro del seguro con la empresa de paquetería contratada y será responsable de reponer la máquina y/o accesorios al cliente. Las máquinas nuevas serán reemplazadas por otras máquinas nuevas y las máquinas usadas por máquinas usadas en condiciones similares a la máquina robada / extraviada.

En casos de robo / extravío en envíos por parte de los clientes hacia Enagic de México que hayan sido asegurados por el cliente, éste será el responsable de gestionar el cobro del seguro incluso cuando Enagic de México haya pagado por el envío.

En caso de robo o extravío de **ENVÍOS NO ASEGURADOS** por solicitud del cliente Enagic de México **NO** sea hará responsable del pago y/o reposición de los productos ni de los accesorios dentro del paquete(s).

1.4.8 Paquetes dañados:

Si el cliente recibe un paquete golpeado o en malas condiciones, deberá rechazar la entrega del mismo y deberá comunicarse a la oficina de Enagic de México para la solución del problema. De ser posible, sugerimos tomar evidencias fotográficas de los paquetes y que éstas sean enviadas al departamento de ventas o servicio, según sea el caso.

Enagic de México **NO** se hará responsable de paquetes dañados que hayan sido aceptados por el cliente.

1.4.9 Entrega en persona:

Los productos podrán ser recogidos por los compradores directamente en nuestras instalaciones mostrando identificación oficial. Si una persona distinta al comprador recogerá los productos, se solicitará una copia de la identificación oficial del **comprador**, así como de la persona que recogerá el paquete.

1.5 Comunicación con Enagic de México y Solicitud de Información

1.5.1 Canales de Información oficiales

Todo tipo de avisos, anuncios, actualizaciones que La Compañía necesite hacer, se harán por los canales oficiales los cuales son la página www.enagic.com.mx en la sección NOTICIAS y por medio del boletín digital. Es responsabilidad de todos los distribuidores independientes fomentar la suscripción al boletín digital oficial de La Compañía. Esto lo podrán hacer en la página www.enagic.com.mx.

1.5.2 Contacto con la oficina de Enagic de México:

Recomendamos el uso del correo electrónico para mantener contacto con Enagic de México ya que este medio nos proporciona la facilidad de tener un historial de las conversaciones llevadas a cabo con los distribuidores.

1.5.3 Solicitud de genealogías:

1.5.3.1 Solicitud a través de correo electrónico

A partir del 01 de abril de 2018, Enagic Japón ha decidido cobrar \$ 100.00 USD por mes calendario para poder recibir el servicio de envío de genealogía. Los distribuidores que deseen recibir sus reportes, tienen que comunicarse a la oficina de Enagic de México para realizar el pago. El monto en pesos mexicanos dependerá del tipo de cambio.

Enagic de México sólo entregará los reportes de genealogía al titular de la cuenta. Este reporte se deberá solicitar por medio de correo electrónico a la dirección genealogías.mx@enagic.com y deberá incluir 3 datos:

- a) Nombre completo de quien está registrado.
- b) Número de ID con el que se registró.
- c) Dirección de correo con la que se registró originalmente en el sistema de la empresa o, si ha realizado algún cambio en la información, el último que haya proporcionado.

Enagic de México tendrá 24 horas hábiles para enviar el reporte al solicitante. La Compañía ignorará toda solicitud que no cumpla con los tres datos antes mencionados.

Si algún cliente, por el motivo que sea, necesita que otra persona solicite y reciba su genealogía, tendrá que enviar una carta donde autoriza quién podrá solicitar y recibir su reporte de genealogía. La carta deberá estar firmada y deberá anexar copia de una identificación oficial del firmante.

1.5.3.2 Solicitud a través de página web

Los distribuidores podrán revisar, de manera gratuita, su genealogía en la siguiente página:

<https://information.enagic.com/mypage/login.php>

Para obtener su USUARIO y PASSWORD los distribuidores deberán enviar un correo electrónico (en inglés) a la dirección: e8pa@enagic.co.jp adjuntando la siguiente información:

1. Nombre Completo como se registró en el sistema al momento de la compra.
2. País en donde se encuentra ubicada la oficina donde compro su máquina.
3. ID de Enagic.

1.6 Facturación

1.6.1 Facturación:

Todas las formas en que Enagic de México recibe dinero son facturadas sin excepción. Esto incluye ventas por máquinas, accesorios, servicios o mensualidades. Si los compradores no requieren factura de su pedido, o no entregan los datos fiscales al momento de la compra, la autoridad fiscal solicita que el pedido sea facturado a Público en General. Si el comprador requiere que su pedido sea facturado, es responsabilidad del comprador enviar la información fiscal (RFC) junto con los documentos de compra, si la compra se hace por correo electrónico o a financiamiento. Si la compra se realiza en línea deberá proporcionar los datos en los espacios asignados.

1.7 Prohibiciones

1.7.1 Ventas en páginas de internet no autorizadas

La Compañía prohíbe la promoción y ventas de sus productos en páginas de venta en línea, subastas y clasificados, los cuales incluyen, pero no está limitado a, Amazon, eBay, Mercado Libre, Avisos de Ocasión, Segunda Mano, Viva Anuncios, Market Place de Facebook.

1.7.2 Uso de la marca registrada

La Compañía prohíbe el uso del nombre “Enagic”, “Kangen” y los logos oficiales, por cualquier medio impreso, televisión, radio o internet, para promover ventas de productos.

1.7.3 Asociación de la marca registrada con otras empresas

Queda absolutamente prohibido asociar el nombre de “Enagic”, “Kangen” y logos oficiales con los productos que no sean de La Compañía. La violación de esta regla podrá tener como consecuencia la terminación de la distribución.

1.7.4 Anunciar información correcta

Los distribuidores independientes no deberán hacer declaraciones falsas acerca de La Compañía, sus productos, servicios, planes de compensación o ingresos potenciales.

1.7.5 Ventas por parte del staff de Enagic de México:

Los distribuidores independientes no deben solicitar el apoyo de los empleados de Enagic de México para cerrar ventas o reclutar prospectos. Los empleados de Enagic de México tienen estrictamente prohibido apoyar o realizar ventas en nombre de algún distribuidor dentro o fuera de las instalaciones oficiales. Cualquier distribuidor que sea sorprendido con pruebas irrefutables instigando a que el staff los apoye, será sujeto a sanciones administrativas que serán determinadas por el gerente de la oficina. A su vez, los empleados que sean sorprendidos apoyando a algún distribuidor a cerrar ventas o reclutar prospectos, también serán sujetos a sanciones administrativas. Es importante contar con el apoyo de los líderes de niveles superiores si se requiere de ayuda para cerrar ventas o reclutar prospectos.

1.7.6 El staff de ENAGIC no influye en la estrategia de negocio del distribuidor

Los distribuidores independientes de Enagic No deberán solicitar apoyo al staff para el acomodo de sus ventas o para mejorar su estrategia. Es importante recordar que el staff de Enagic es administrativo. La estrategia es responsabilidad absoluta del distribuidor y el líder de su línea quien tiene la obligación de apoyarlo y asesorarlo para el mejor desempeño de su negocio/estrategia.

1.7.7 Solicitud de información de otras personas

Los distribuidores tienen prohibido solicitar a La Compañía cualquier tipo de información que no sea la del mismo distribuidor.

La Compañía está obligada, a través del aviso de privacidad, a cumplir el principio de información que establece la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (en lo sucesivo la Ley) y su Reglamento a proteger la información proporcionada por todos y cada uno de los clientes.

La Compañía recomienda no recolectar los datos confidenciales de sus clientes, en caso de así hacerlo, los distribuidores independientes serán los únicos responsables de proteger y administrar esta información.

1.7.8 Certificaciones de las máquinas

Los distribuidores tienen prohibido decir que nuestras máquinas tienen certificaciones para ser vendidas como equipos médicos. Todas las máquinas que son vendidas a través de Enagic de México son clasificadas como FILTROS DE AGUA por los agentes aduanales. Esta clasificación arancelaria solo exige una certificación de seguridad eléctrica por parte de la certificadora ANCE.

Nuestros equipos no requieren certificación por parte de la COFEPRIS debido a que la COFREPRIS solo certifica equipos que son para uso médico y que cuentan con los requisitos para hacerlo de esta manera. Los filtros de agua no son considerados equipos médicos.

1.7.9 Uso de consumibles no oficiales

Los distribuidores tienen prohibido el uso de consumibles no oficiales, tales como filtros internos, polvo de limpieza y reforzador de electrólisis. El

uso de consumibles no oficiales afectará negativamente el funcionamiento de nuestros equipos e invalidará la garantía de fábrica de los equipos y no podrá ser usada para reparar daños causados por esta práctica.

1.7.10 Fabricación de consumibles por parte de distribuidores

La fabricación de consumibles no oficiales tales como filtros internos, polvo de limpieza y reforzador de electrólisis por parte de los distribuidores tendrá como consecuencia la cancelación de la distribución. Esta cancelación será aplicada a todos los números registrados a nombre del distribuidor que incurre en esta falta, así como a los familiares directos del mismo que estén registrados en la empresa.

1.8 Situaciones Especiales

1.8.1 Fallecimiento de un distribuidor independiente

En caso de fallecimiento, los derechos y responsabilidades de un distribuidor independiente, podrán transferirse a un familiar directo, sea esposa, esposo, hija o hijo, mayores de 18 años. Para hacer esto deberán entregar los formatos usados para una compra de contado y una copia del certificado de defunción.

1.8.2 Discapacidad

En el caso de que algún distribuidor independiente se encuentre en situación de incapacidad, y que dicha situación no permita al distribuidor cumplir con las labores de un distribuidor independiente, el representante legal del distribuidor tendrá que comunicarse con La Compañía para decidir las acciones a tomar en relación a los derechos y responsabilidades del distribuidor independiente.

2 VENTAS

En esta sección mostraremos los procesos, requisitos y reglas que se aplicarán a los siguientes conceptos:

- Ventas de Contado
- Métodos de pago
- Ventas a Crédito
- Pagos de Mensualidades
- Plan Tokurei
- Ventas Proxy
- Importación
- Ventas en línea.
- Venta de Accesorios
- Facturación
- Trámites Administrativos
- Cancelaciones
- Cambios de Productos
- Cambios de Territorio
- Cambio de Nombre

Las ventas en Enagic México deben realizarse a través de la tienda en línea. En los remotos casos en donde el comprador/vendedor no deseén procesar sus compras a través de la tienda en línea, deberán hacerlo por escrito utilizando las formas oficiales de Enagic. Estas formas deberán ser llenadas al 100% por el cliente o vendedor, cumpliendo con toda la papelería sin ninguna excepción. En caso de faltar algún documento, la venta se detendrá hasta que se complete la papelería y sus requisitos al 100%. Las compras de máquinas al contado que nuestros clientes o distribuidores no realicen a través de la tienda en línea, tendrán un cargo administrativo de **\$450.00** pesos adicionales al costo de la máquina. Esto quiere decir que el envío de formatos escaneados y enviados por correo electrónico o entregados físicamente en papel, utilizando los formatos de Enagic (Orden de compra y política de devoluciones) llevará un costo adicional.

2.1 Ventas de Contado

Todos nuestros productos se pueden comprar con pago a una sola exhibición, ya sea para clientes en México o en Centro y Sudamérica. El único producto que no se puede enviar fuera de México es el Ukon, ya que requiere de permisos especiales concedidos por parte del gobierno del país donde se importará.

Las ventas de contado **usando papelería** requieren de 3 requisitos principales:

- Orden de Compra
- Política de Devoluciones.
- Identificación oficial del comprador.

Métodos de pago aceptados por Enagic

Los métodos de pago aceptados son: efectivo, cheque en ventanilla bancaria (solo en México), transferencia electrónica, tarjeta de crédito o débito. En caso de usar cheque, este deberá ser depositado por el mismo cliente en ventanilla. En pagos con cheque, tendremos que esperar a que el dinero sea efectivamente depositado en la cuenta de Enagic de México lo cual puede tomar hasta 48 horas hábiles después de depositado el cheque. Los productos NO se entregan hasta que el pago sea validado por el banco y confirmado por Enagic. En los casos de transferencias internacionales éstas podrán tardar de 3 a 6 días hábiles y es necesario que el cliente proporcione a La Compañía la información suficiente para que la transferencia pueda ser

identificada.

IMPORTANTE: la compañía no acepta cheques físicamente dentro de sus instalaciones. De no entregar las pruebas necesarias para la identificación de los pagos, La Compañía no realizará el envío o entrega de los productos solicitados por el cliente.

2.1.1 Reglas para Ventas de Contado

1. Se recomienda ampliamente que todos los clientes o distribuidores procesen sus ventas a través de la página en línea, para evitar cargos administrativos adicionales. Al procesar la venta en línea se genera un número de orden y confirmación que sirve como identificación de dicha venta. www.enagic.com.mx/tienda
2. En caso de generar ventas utilizando los formatos de compra alternos (en papel), todos estos deben estar firmados por las personas involucradas en este proceso. La falsificación de las firmas es un delito federal que se paga con cárcel. Sin la firma del comprador la orden no se podrá procesar, ya que la firma representa la autorización explícita para poder cargar el precio de la máquina a su tarjeta de crédito o aceptar el dinero ya sea en efectivo, depósito bancario o transferencia electrónica.
3. Las ventas que no tengan la identificación oficial vigente se detendrán hasta que la entreguen. Para México son válidos el INE o pasaporte vigente. Para Centro y Sudamérica se requiere del pasaporte vigente.
4. El departamento de ventas tendrá 24 horas hábiles para revisar y procesar la papelería, una vez considerada como "COMPLETA".
 - a. ESTATUS DE VENTAS

Enagic de México clasifica las ventas en dos estatus: **completa e incompleta.**

4.1A Venta completa: venta que cuenta con todos los datos (Nombre completo, dirección completa, producto correctamente seleccionado, datos de patrocinador correctos y pago 100% validado por Enagic) esta es una venta lista para ser procesada en el sistema de Enagic.

4.1B Venta incompleta: venta a la cual le faltan datos, se ingresó incorrectamente por la página web o el pago no se encuentra validado o esta incompleto (por ejemplo: falta pago por cargos de envío, falta algún monto por diferencia cambiaria, etc) y ha sido imposible procesarla en el sistema de Enagic.

Si una venta no cuenta con todos los requisitos solicitados por la compañía para considerarse completa, no podrá proceder hasta que el vendedor o cliente, nos proporcionen dichos datos. En estos casos las ventas pasan a un estatus de "incompletas".

5. Las ventas que se hacen fuera de México se venderán sin cobrar el IVA, previo aviso y especificación de parte del comprador, siempre y cuando el producto se entregue fuera de México.
6. Los clientes del extranjero que depositen por medio de transferencia internacional están obligados a revisar con Enagic de México el monto total de la transacción previo a realizar el pago. Esto para evitar diferencias cambiarias.
7. El nombre del vendedor, línea de la venta y número de ID deberán estar confirmados por parte de los clientes y distribuidores al momento de ingresar la venta en línea (en caso de formatos, también debe estar correctamente completada esa información por parte del cliente o distribuidor). Si esta información no está al momento de entregar la papelería, la venta será rechazada en ese momento. Si la papelería es enviada por correo electrónico, Enagic de México NO SERÁ responsable de solicitar esta información. El distribuidor tendrá 48 horas hábiles para enviar esta información y que se complete el registro, de no ser así, la venta se registrará a nombre de Enagic de México y el vendedor perderá las comisiones y al cliente.
8. Los formatos, en caso de aplicar, deberán llenarse con letra legible o a computadora por parte del mismo cliente o distribuidor, NUNCA por parte del staff de Enagic.
9. **DISTRIBUIDORES:** Cualquier corrección en el acomodo de ventas o en el área del patrocinador o nivel (#-A) de una venta deberá reportarse dentro de un periodo no mayor a 24 horas. Una vez pasado ese periodo e ingresada la venta en el sistema de Enagic, no se aceptarán cambios de patrocinador. En caso de reportar un error a tiempo, pero que se atravesase la fecha de corte para el pago de comisiones, lamentablemente esto no podrá ajustarse y aunque se corrija el error, el distribuidor tendrá que esperar a la fecha de pago siguiente **Esta regla aplica para todo tipo de ventas, al contado o en financiamiento.

2.1.2 Ventas de UKON y Membresías E8PA

Los productos E8PA y Ukon también deberán generarse a través de la página web, en la tienda en línea. En caso de no generarlas por ese medio, las mismas reglas descritas en los puntos anteriores aplican para Ukon y tarjetas E8PA. (cargo administrativo de \$450 pesos). En caso de generar ordenes en papel, lo formatos de compra para estos productos cuentan con políticas específicas aplicables a los mismos, además de las establecidas en el punto anterior. Las reglas específicas las encontrará en los mismos formatos de compra respectivos. Es de suma importancia que los distribuidores se familiaricen con los formatos correspondientes, así como las reglas aplicables.

2.2 Ventas a Crédito

Debido a la naturaleza de ofrecer crédito a nuestros clientes para la compra de máquinas, los requisitos para el mismo, son mayores. Dentro de estos requisitos se encuentran tanto el **PAGARÉ** como el **CONTRATO DE COMPRA VENTA**. Estos documentos son de SUMA IMPORTANCIA ya que ayudan a garantizar el pago del crédito y por consecuencia ayuda al distribuidor que patrocinó la venta y su línea hacia arriba, a que logre recibir sus comisiones correspondientes. Debemos tomar en cuenta que estos documentos tienen 100% validez legal y por lo mismo, es de suma importancia que las personas que están firmando los documentos, lean cada hoja y comprendan el contenido de los formatos.

También es de suma importancia que los vendedores expliquen claramente al potencial comprador que, para otorgar financiamiento, La Compañía va a requerir de comprobantes de ingresos. En algunos casos es posible que La Compañía requiera incluso, de un aval si es que el principal deudor no cumple con los requisitos necesarios. En caso de requerir aval, este también deberá entregar la papelería solicitada y que se describe más adelante.

Por último, hay que tomar en cuenta que serán sujetos de crédito solamente personas mexicanas que cumplan los requisitos, así como extranjeros que estén legalmente en México y que tengan ingresos comprobables en México, así como el poder legal para firmar contratos de este tipo. Enagic de México no otorgará crédito a personas que vivan fuera de México, que no tengan ingresos comprobables en México o que no tengan el poder de firmar la papelería requerida. Tampoco se otorgará crédito a personas menores de 18 años y/o ventas estilo "Proxy" (leer sección 2.5).

Enagic NO acepta pagos diferidos personalizados

Les recordamos a los distribuidores y clientes que los **planes de financiamiento** que ofrecemos en Enagic son los **únicos oficialmente aceptados**. Enagic de México S. de R.L. de C.V. no recibe dinero en parcialidades por cierto periodo de tiempo con la finalidad de que el cliente liquide un equipo sin haber firmado la documentación legal y pagado el enganche sugerido según el financiamiento oficial autorizado por la compañía. Si un cliente deposita dinero en partes diferidas, por concepto de "abono" "parcialidad" o "mensualidad" con el objetivo de liquidar poco a poco un equipo, sin que nuestra área contable pueda conciliar esos pagos a ningún financiamiento autorizado, Enagic de México no estará obligado a entregar el equipo y se otorgará al cliente el reembolso de su dinero, (siempre y cuando cada monto esté identificado).

Enagic no se hace responsable de pagos **no identificados**. Los planes de financiamiento que ofrece Enagic deberán cumplirse según los lineamientos que marca Enagic.

Les recordamos los métodos de pago oficiales autorizados por Enagic:

- Pago al contado por medio de tarjeta, transferencia o PayPal
- Financiamiento directo con Enagic "Pagos Enagic" (E-Payment)
- Financiamiento con tarjeta de crédito por medio de banco. Tarjetas participantes: Visa, MasterCard o Amex.

Por último, es importante aclarar que los distribuidores de nuestros productos que traigan consigo clientes que deseen adquirir su equipo por medio del programa de financiamiento de Enagic de México, tienen la obligación de involucrarse en el seguimiento y la cobranza de las mensualidades de dichos clientes, especialmente cuando estos presentan mensualidades con retrasos. Todos los clientes que no concluyan su plan de pagos con Enagic después del tiempo establecido en su contrato de compra venta y pagaré, serán sujetos a un proceso legal que nos afecta a todos, ya que implica gastos adicionales para la compañía. Estos gastos adicionales repercutirán al finalizar el proceso legal satisfactoriamente para la compañía, ya que el distribuidor directo y los distribuidores indirectos, recibirán únicamente el 50% del monto de comisiones restantes

como consecuencia de usar la vía legal contra el deudor.

2.2.1 Requisitos:

2.2.1.1 Requisitos para deudor principal

Los requisitos del deudor principal para la solicitud de un crédito directo con Enagic son los siguientes y deberán llenarse con letra legible o por computadora:

- Formato de Compra llamado Datos Generales sin faltar datos de contacto como teléfono y correo electrónico.
- Anexo 1 (Financiamiento)
- Contrato de Compra – Venta de 2 hojas.
- Pagaré correspondiente a la máquina elegida.
- Política de devoluciones.
- Comprobantes de ingresos de los últimos 3 meses para verificar la capacidad de pago del cliente y si éste califica o no para la mensualidad a la cual está aplicando.
- Comprobante de domicilio no mayor a 2 meses de antigüedad.
- Identificación oficial vigente. INE o Pasaporte.

***Es importante revisar nuestro sitio web: www.enagic.com.mx para conocer más detalle sobre los requisitos del financiamiento directo con Enagic de México S de RL de CV, así como para obtener los formatos actualizados.**

2.2.1.2 Requisitos para usar un aval:

- Deberá llenar la parte derecha del formato Anexo 1 con sus datos, con letra legible o a computadora, y firmar en la parte inferior.
- Deberá firmar en el Contrato de Compra Venta y en el Pagaré.
- Deberá entregar comprobantes de ingreso de los últimos 3 meses.
- Entregar identificación oficial.
- Entregar comprobante de domicilio no mayor a 2 meses de antigüedad.

2.2.1.3 Créditos a Personas Morales

Enagic de México no otorga créditos a personas morales. Si una persona moral requiere de financiamiento, el representante legal deberá aplicar como deudor principal y cumplir con todos los requisitos antes mencionados además del acta constitutiva o poder legal en donde se establece la identidad del representante legal.

2.2.2 Reglas aplicables para el proceso de financiamiento:

1. Enagic solicita que toda la documentación sea enviada en formato ORIGINAL, (No Fax, No correo electrónico, No copias) para que pueda ser evaluada y aprobada por el personal de ventas. Si algún documento está incompleto o no ha sido enviado, hará que la venta se detenga hasta que se cumpla estrictamente con cada una de las formas.
2. Si los documentos no están firmados o las firmas no coinciden con las identificaciones oficiales que se hayan anexado, la papelería se invalidará y/o se pondrá en espera hasta que sea completada o por un máximo de 10 días hábiles.
3. Una persona **no** podrá tener más de 1 crédito activo con Enagic de México.
4. El departamento de ventas tardará de 24 a 48 horas hábiles para la revisión de papelería, aprobación del crédito y procesamiento de la misma siempre y cuando la papelería este completa y no estemos a espera de algún documento o firma. El departamento de ventas tendrá la responsabilidad de mantener informado al patrocinador y al comprador de la venta sobre el estatus del proceso.
5. Para fines de estrategia y estructura, es responsabilidad del vendedor y del comprador, tomar en cuenta los tiempos de aprobación y procesamiento de los departamentos correspondientes. Enagic no se hace responsable por errores de estrategia si las personas involucradas no toman en cuenta los tiempos oficiales.
6. Se considerarán comprobantes de ingresos válidos, del deudor principal, aval o representante legal, los siguientes:
 - a) Recibos de nómina no mayores a 3 meses
 - b) Estados de cuenta bancarios de cuentas de ahorro o nómina
 - c) Recibos de pensión
 - d) Declaraciones mensuales de ISR de los últimos 3 meses de personas físicas con actividad empresarial previamente presentadas al SAT.
 - e) Contratos de arrendamiento vigentes cuando el solicitante del crédito sea propietario de un bien inmueble que este rentando. El contrato de arrendamiento debe tener una vigencia mayor al tiempo del crédito solicitado, así como también deberán entregar copia de identificación oficial del arrendatario para validar la firma del contrato. Si el solicitante no es el dueño único del bien inmueble, también será válido, únicamente si la parte proporcional de la cual es propietario, cubre los ingresos mínimos requeridos para el crédito.
7. **NO** se considerarán comprobantes de ingresos válidos del deudor principal, aval o representante legal, los siguientes:
 - a) Carta del trabajo actual estableciendo relación y sueldo del solicitante
 - b) Estados de cuenta de tarjetas de crédito
 - c) Estados financieros de personas morales
 - d) Facturas de la actividad principal del solicitante.
8. El deudor principal podrá consultar el estado de su crédito en el sistema en línea del departamento de cobranza para el cual se tiene que dar de alta por medio de la página web de Enagic de México (www.enagic.com.mx). Ahí mismo podrá realizar cambios a las tarjetas de crédito o débito a las cuales se les realiza el cargo automático o podrá tener comunicación con el departamento de cobranza.
9. El nombre del vendedor, línea de la venta y número de ID deberán estar llenados al momento de entregar la papelería al departamento de ventas. Si esta información no está al momento de entregar la papelería, la venta será rechazada en ese momento. Si la papelería es enviada por correo electrónico, Enagic de México **NO SERÁ** responsable de solicitar esta información. El distribuidor tendrá 48 horas hábiles para enviar esta información y que se complete el registro, de no ser así, la venta se registrará a nombre de Enagic de México y el vendedor perderá las comisiones y al cliente.

2.3 Pagos de Mensualidades

2.3.1 Reglas para el pago de mensualidades

1. Los pagos de mensualidades deberán realizarse a la cuenta bancaria establecida por el departamento de cobranza y la cual se enviará en los primeros 5 días hábiles después de recibida y aprobada la compra. La cuenta bancaria para pago de mensualidades es diferente a la cual se realizan los pagos de enganches, compras de contado y compras de accesorios. De no hacerlo así, Enagic de México no podrá garantizar el correcto registro del pago dentro del estado de cuenta del financiamiento.
2. Los pagos de mensualidades podrán realizarse por medio de transferencias electrónicas, efectivo en mostrador, depósitos en ventanilla, cheques en ventanilla bancaria, tarjeta de crédito, tarjeta de débito o domiciliación del pago automático a tarjetas de crédito o débito.
3. No se aceptan pagos de mensualidades sin un plan de financiamiento oficial aprobado previamente por la Compañía.
4. Si el comprador realizará los pagos de mensualidades por medio de depósito en efectivo, cheque o transferencia electrónica, deberá **UTILIZAR EL NÚMERO DE REFERENCIA ASIGNADO POR EL DEPARTAMENTO DE COBRANZA**, el cual será enviado por correo electrónico en los primeros 5 días hábiles después de recibida y aprobada la compra. También deberá enviar el comprobante de la transacción al correo del departamento de cobranza. Esta referencia será usada para poder identificar sus pagos, en caso de no hacerlo no se podrá garantizar la recepción del pago y será responsabilidad del comprador hacernos llegar el comprobante de la transacción para acreditar el pago.
5. Los pagos que no se hagan por medio de cobro automático a tarjeta de crédito o débito, **DEBERÁN SER DEPOSITADOS A LA CUENTA BANCARIA QUE EL DEPARTAMENTO DE COBRANZA ESTABLEZCA**. Esta información se enviará junto con su número de referencia por medio de correo electrónico al deudor principal.
6. Es responsabilidad del deudor principal informar al departamento de cobranza si va a realizar algún cambio en el método de pago **ANTES** de realizar el cambio.

7. En los casos en los que el cliente se encuentre en una situación financiera que imposibilitara el cumplimiento del pago de sus mensualidades, les recomendamos comunicarse con el departamento de cobranza para analizar el caso y poder apoyar al deudor tratando de realizar algún ajuste temporal en el plan de pagos.
8. Distribuidor que se niegue a cooperar con el departamento de cobranza, ya sea incumpliendo con el plan de financiamiento original o un plan especial, puede resultar en que su expediente sea enviado al departamento jurídico y se tome acción legal.
9. Si un cliente que se encuentre en un financiamiento activo presenta un adeudo de mensualidades, las comisiones que genere, se retendrán hasta que el cliente se ponga al corriente con su financiamiento.
10. Si un cliente en plan de financiamiento no muestra voluntad de pago para finalizar sus pagos, Enagic se verá en la necesidad de tomar acción legal al respecto. Las comisiones restantes pendientes de pagar a los distribuidores beneficiarios, se reducirán en un 50% en caso que el deudor finiquite la deuda con Enagic de México por medio de la vía legal.

2.4 Plan Tokurei

2.4.1 Descripción

La opción Tokurei (Samaritano) es un sistema especial que ofrece Enagic a todas las personas interesadas principalmente en promover los equipos e incursionar en el sistema de compensaciones que ofrece Enagic, sin necesidad de comprar una máquina. Las personas que no cuentan actualmente con los medios económicos para pagar cualquiera de nuestras máquinas pueden ser miembros de Enagic bajo el sistema Tokurei.

El único requisito que se necesita para entrar a este sistema es que la persona interesada en utilizarlo realice una venta directa, es decir una venta patrocinada por él mismo. Esta venta puede ser a crédito o de contado siempre y cuando respete los requisitos de cada tipo de venta. A partir de esta venta, las comisiones que se generen se dividirán en dos partes: Una parte será retenida por Enagic y se usará para pagar la máquina que haya seleccionado al momento de ingresar. La segunda parte se paga de manera normal al distribuidor.

2.4.2 Reglas para Registro:

- Todas las personas que deseen utilizar el sistema Tokurei necesitarán llenar los mismos formatos como si estuvieran comprando de contado, firmarlos y enviarlos a la oficina de Enagic de México para su revisión y aprobación. El envío puede ser por medio de correo electrónico al departamento de ventas o por medio de la tienda en línea.
- Junto con los documentos de la persona que aplica al plan Tokurei se deben enviar los formatos de la venta que el aplicante ha realizado para poder entrar en el plan.
- El registro al Plan Tokurei tiene un costo de \$ 1,000.00 pesos mexicanos no reembolsables.
- Solo las personas que se registren por primera vez en Enagic podrán ser Tokurei, si algún distribuidor ya tiene una máquina este no podrá registrarse nuevamente como Tokurei.
- Un distribuidor Tokurei no podrá ser Aval o Deudor solidario de alguna otra persona que se registre en Enagic mientras éste sea Tokurei, una vez terminado el plan sí lo podrá hacer siempre y cuando no tenga alguna deuda con Enagic.
- Los Tokurei no podrán comprar otra máquina, ya sea a crédito o contado, hasta que no terminan el plan.
- Las personas morales no podrán registrarse como Tokurei.
- Los distribuidores Tokurei no recibirán la máquina seleccionada hasta que la suma acumulada de la parte retenida de sus comisiones, cubra el costo de la unidad.
- En caso de que el distribuidor Tokurei quiera cambiar su máquina por un modelo mayor, lo puede hacer sin problemas, sin embargo, NO se puede hacer una disminución a un modelo de menor precio.
- Para conocer los montos de comisiones que se utilizan en el plan de compensaciones de un Tokurei, favor de consultar la sección Plan de Compensaciones de este manual.
- Una persona en Plan Tokurei si puede patrocinar a otra persona que quiera usar el Plan Tokurei, siempre y cuando no sea la primera venta del Tokurei patrocinador.
- Todas las ventas, ya sean directas o indirectas, que se vendan en financiamiento, NO generarán ninguna comisión

para la persona Tokurei, las comisiones se pagarán al momento de que el comprador liquide su financiamiento.

2.4.3 Reglas para terminación del plan Tokurei:

- La principal forma de terminar el plan es acumulando suficientes comisiones para cubrir el costo de la máquina seleccionada al inicio del mismo.
- Si el monto acumulado no cubre el costo total de la máquina seleccionada pero sí cubre el equivalente al enganche (considerando una compra a financiamiento) entonces se podrán tomar sus comisiones y cubrir el enganche. Automáticamente se volverá un distribuidor “regular” y tendrá que llenar los requisitos para la venta a crédito.
- Otra forma de salir del plan es simplemente pagar el costo total de la máquina o el enganche (y solicitar el crédito), automáticamente se terminará el plan Tokurei.
- Los montos que se tendrán que cubrir deben contar con el IVA correspondiente.
- El monto acumulado de la parte retenida de las comisiones solo podrá usarse para comprar la maquina seleccionada, no podrá ser pagado directamente al distribuidor Tokurei bajo ninguna condición.
- En caso de cancelar el registro del Plan Tokurei, la cuota de registro No Sera Reembolsada.

2.4.4 Normalización del pago de comisiones

Después de terminar un plan Tokurei, el distribuidor tendrá que hacer una venta directa para poder normalizar los montos de las comisiones que recibe. De no hacer esta venta directa, las comisiones indirectas que le estén llegando al distribuidor, seguirán pagándose con los montos de comisiones del plan Tokurei y no con los montos regulares que se usan para lo demás distribuidores.

2.5 Ventas Proxy

2.5.1 Descripción

Una venta proxy es una venta donde se involucran a dos países. El pago del equipo se hace en Enagic de México, pero el equipo se entrega fuera del territorio mexicano. Por ejemplo, un cliente paga una máquina en México a través de la oficina de Enagic de México, pero solicita que su máquina se entregue en Alemania. También se puede solicitar que se entregue en un país que no tenga una oficina de Enagic, pero el comprador tendría que pagar cualquier impuesto de importación generado, así como cualquier costo extra por el envío internacional.

2.5.2 Las reglas generales para comprar o hacer ventas proxy son:

1. El comprador paga el precio sin impuestos de venta en el país de su elección. En el caso de México, se vende sin IVA.
2. Esta modalidad tiene un costo extra. En México es de 2,500.00 pesos mexicanos que se pagan junto con el equipo.
3. Solo puede ser compra de contado, no crédito.
4. Si la venta se paga en México, se debe solicitar la orden por medio de la tienda en línea seleccionando la opción: “Proxy”.
5. Al momento de solicitar la orden en la tienda en línea de Enagic, el comprador debe proporcionar una dirección en cada uno de los países involucrados. Una dirección en el país donde paga y otra en donde se va a enviar o recoger.
6. El comprador es responsable de investigar con la oficina que hará entrega del equipo, tanto la existencia de la máquina como el tipo de voltaje. Enagic de México no se hace responsable por retrasos por falta de stock en la oficina solicitada por el comprador.
7. Enagic de México no se hace responsable por costos extras generados por error del cliente si éste solicita el voltaje equivocado. Estos costos extras incluyen, costo de envío, impuestos de importación, costos de manejo, etc.
8. Además del costo del equipo y de la cuota extra, se tiene que pagar el costo del envío. Esto dependerá de cada oficina. En el caso de pagar la máquina en México y entregarla en E.U.A, la oficina de México es la que realiza el cobro del costo de envío, aunque la máquina se entregue en E.U.A. El costo de envío terrestre en USA es de \$ 500.00 pesos mexicanos. En casos en donde la entrega sea en un país distinto a E.U.A, el cliente deberá pagar el envío a través de la oficina de ese país, no en México.
9. En caso de cancelación, Enagic de México no se hace responsable de cualquier pérdida cambiaria que pudiera generarse en caso de usar otras divisas para la transacción.

2.5.3 Ventas Proxy entregadas por Enagic de México

Las ventas proxy que se pagan en otro país y que son entregadas por Enagic de México, tendrán que seguir las reglas establecidas por la oficina de Enagic en el país en el que se realizó el pago. Enagic de México solo cobrará los gastos de envío si el cliente solicitó el envío del producto.

2.6 Ukon

El sistema Ukon es un programa especial que permite al distribuidor mantener el status SP sin hacer ventas directas cada tres meses. Para entrar al programa Ukon los distribuidores deberán adquirir una de las 2 suscripciones ofrecidas por Enagic de México.

2.6.1 Reglas del programa Ukon

1. El programa Ukon es una suscripción, no es una venta única. Para obtener y mantener el status SP, el distribuidor deberá estar suscrito al programa.
2. Enagic de México ofrece 2 suscripciones: tetramestral y anual.
3. Al entrar al programa, el comprador autoriza que Enagic de México realice el cobro de la suscripción al término de cada período de compra basado en la suscripción adquirida.
4. El producto adquirido será enviado de 24 a 48 horas hábiles después de realizado el cargo respectivo.
5. La duración de la suscripción es indefinida.
6. El comprador podrá cancelar en cualquier momento su suscripción.
7. En caso de cancelación, el producto no podrá ser devuelto y el comprador contará con el beneficio del estatus SP hasta vencer el término de la última compra.
8. La cancelación deberá solicitarse al departamento de ventas de Enagic de México, al menos 5 días hábiles antes del vencimiento del término de compra actual. La cancelación se solicitará al correo ventas.mx@enagic.com y el comprador deberá entregar el formato llamado "Cancelación de Ukon" debidamente llenado y firmado.
9. Después de realizar la cancelación de la suscripción, el comprador no podrá volver a suscribirse sino hasta 6 meses después de la cancelación.
10. La suscripción al programa Ukon, y el beneficio de mantener el estatus SP, aplica para una cuenta o registro de distribuidor solamente. Esto quiere decir, si un distribuidor ha comprado más de una máquina y quiere que todas sus máquinas cuenten con el beneficio de mantener el estatus SP, cada una de las máquinas tendrá que suscribirse al programa Ukon de manera individual.
11. En relación con el nivel de un distribuidor y el número de ventas realizadas por el mismo, una compra / venta / renovación de una suscripción tetramestral de Ukon, contará como una tercera parte de una venta de máquina. Si la suscripción se mantiene por al menos 12 meses, la suscripción contará como una venta de máquina completa. Para una compra / venta / renovación anual de Ukon, ésta contará como una venta de máquina completa.

2.7 Tarjeta de Membresía E8PA

La Tarjeta de Membresía E8PA es un programa de descuentos en las instalaciones de recreación y entrenamiento que tiene Enagic en la isla de Okinawa. El uso de estas instalaciones tiene un costo establecido por Enagic y solo podrá ser usado por distribuidores de Enagic. Sin embargo, los distribuidores que adquieran la Tarjeta de Membresía E8PA podrán recibir descuentos en los costos de estadía y entrada a las instalaciones. El porcentaje de descuento aplicable está basado en el nivel de tarjeta adquirida.

Para poder adquirir su Tarjeta de Membresía de E8PA, el distribuidor deberá realizar la compra de la membresía por medio de nuestra tienda en línea o deberá enviar al departamento de ventas el formato llamado "Orden de compra E8PA" debidamente llenado y firmado.

La Tarjeta de Membresía E8PA tiene una vigencia de 1 año, al término del cual el distribuidor deberá realizar el proceso de compra nuevamente para mantener los beneficios del programa.

La Tarjeta de Membresía E8PA tiene un beneficio extra además de los descuentos en nuestras instalaciones. Este beneficio es el acceso a la versión web del reporte Genealogía.

Para obtener más información al respecto de los beneficios, políticas, reglas y costos del programa, le sugerimos leer el formato llamado "Orden de compra E8PA" el cual podrá descargar de nuestra página www.enagic.com.mx

2.8 Información Extra para Ventas en Centro y Sudamérica

Es de suma importancia que lea en su totalidad la información para evitar contratiempos y confusiones en la compra de su máquina, así como con el servicio post venta.

2.8.1 Información Importante

Previo a su compra:

1. Todos los precios son en pesos mexicanos, es responsabilidad del cliente revisar con su banco el tipo de cambio que se usará en caso de realizar el pago por medio de transferencia, tarjeta de crédito o débito. La compañía deberá recibir en su cuenta bancaria la cantidad completa de la orden proporcionada por el departamento de ventas. Enagic no se hace responsable por los cobros de comisiones o diferencias de tipos de cambio generadas por la transacción.
2. El costo de envío es de \$ 5,000.00 MXN por 1 máquina, si se realiza la compra de otros productos en el mismo pedido, se cargará un costo de envío adicional calculado con base al tamaño y peso del paquete final.
3. Es responsabilidad del comprador investigar el **VOLTAJE** que se usa en el país e informarlo en los documentos de compra para que se le envíe el equipo correcto.
4. Es responsabilidad del comprador revisar con nuestra oficina las existencias del producto a comprar ANTES de realizar la compra para evitar retrasos.
5. Al momento de llenar los formatos de compra se les pide que la letra sea LEGIBLE y que se llenen sin falta los datos de contacto como teléfono (incluyendo códigos internacionales) y correo electrónico en caso de ser necesario que se le contacte.
6. Una vez completada la compra, el paquete se enviará a su país, pero será detenido en la aduana más cercana a la dirección de envío. Una vez ahí, el cliente deberá contactar a la empresa de envíos para obtener la ubicación física de la oficina donde se encuentra el paquete. También la empresa de paquetería le apoyará en realizar los trámites correspondientes para la importación y liberación del paquete.
7. Todas las compras realizadas a través de la oficina de Enagic de México y que se envían a Centro y Sudamérica, serán pagadas de contado, no existe financiamiento para este tipo de compras.
8. En caso de estar interesado en el sistema de ventas y compensaciones de Enagic, favor de consultar con su vendedor directo o con su líder de nivel 6A más cercano. También puede revisar la sección de Plan de Compensación y Pago de Comisiones en este manual.
9. Si el cliente realiza el pago por medio de transferencia electrónica es SUMAMENTE IMPORTANTE incluir en la orden de transferencia el número de CLABE INTERBANCARIA DE 18 DIGITOS de Enagic de México. La Compañía no se hace responsable por dinero devuelto al cliente por la falta de esta información ni por los cargos realizados por el banco del cliente por la transacción rechazada.

2.9 Importación

La importación de los productos comprados a través de Enagic de México a su país puede generar un impuesto de nacionalización o de importación, el cual es responsabilidad del comprador y será pagado al 100% por el cliente que compra el producto.

Debido a las reglas generales internacionales de importación y a las leyes particulares de cada país, no es posible saber de antemano el costo de este impuesto de importación o nacionalización de las máquinas. Para obtener mayor información al respecto, el cliente deberá contactar a un agente aduanal de su confianza, en su país.

Por último, será responsabilidad total del comprador obtener todos los requisitos que la aduana de su país requiera para tramitar la importación. En caso de necesitar información de parte de Enagic de México, el comprador deberá de especificar exactamente la información que necesita. La compañía determinará si la información solicitada podrá ser proporcionada.

2.10 Ventas en Línea

Enagig de México solicita a sus clientes y distribuidores realizar todas sus compras a través de la página web. Nuestra tienda en línea es una forma más eficiente y rápida de realizar las ventas para sus clientes.

En la tienda se pueden comprar máquinas de contado, incluyendo ventas para Centro y Sudamérica, Tokurei, Ukon (solo México), tarjetas E8PA y accesorios. Las ventas de crédito solamente se pueden hacer por medio de papelería original, no por medio de la página en línea.

Los métodos de pago aceptados en la tienda son: tarjeta de crédito o débito, VISA, MASTER CARD o AMERICAN EXPRESS. La información que el comprador va a necesitar de parte del vendedor para realizar la compra en línea es:

1. Nombre del vendedor
2. ID del vendedor
3. Línea en la cual el vendedor pondrá la venta.

Al realizar la compra en línea, la información del envío, ID del comprador y número de serie de la máquina, se le enviará al comprador en las primeras 24 horas hábiles después de la compra.

Con este proceso no hay necesidad de enviar ninguna papelería por correo electrónico o por paquetería.

2.11 Venta de Accesorios

Los clientes podrán realizar las compras de accesorios y consumibles por medio de nuestra tienda en línea o por medio de correo electrónico.

Para realizar la compra en línea solo necesitarán el número y nombre de ID en caso de comprar filtros internos. Para todos los demás accesorios no se requiere otra información.

Es importante mencionar que es 100% necesario que el comprador proporcione el nombre y número de cliente para que las comisiones generadas por compras de filtros internos sean asignadas correctamente a los beneficiarios, de no ser así, las comisiones se perderán automáticamente.

2.12 Facturación

2.12.1 Clientes Mexicanos

Para los clientes que requieren de facturar la compra de cualquiera de nuestros productos, es necesario que nos hagan llegar los datos fiscales al momento de la compra. Los datos que se requieren son:

1. RFC con homoclave
2. Nombre fiscal completo.

Si los compradores no requieren factura de su pedido, o no entregan los datos fiscales al momento de la compra, la autoridad fiscal solicita que el pedido sea facturado a Público en General. Si el comprador requiere que su pedido sea facturado, es responsabilidad del comprador enviar la información fiscal (**RFC**) junto con los documentos de compra, si la compra se hace por correo electrónico o a financiamiento. Si la compra se realiza en línea deberá proporcionar los datos en los espacios asignados.

Las facturas se enviarán alrededor de 24 a 48 horas hábiles después de la compra a los clientes que así lo hayan solicitado.

2.12.2 Clientes de Centro y Sudamérica

Todas las compras en donde el origen del dinero sea fuera de México, se facturarán a Público en General Extranjero y no podrán usarse los datos fiscales del comprador, esto es por disposición del SAT.

Al cliente se le enviará una factura Pro Forma para que pueda realizar el trámite de importación en la aduana. Esta factura se enviará por correo electrónico 24 a 48 horas hábiles después de la compra.

Si el comprador requiere de información adicional en la factura Pro Forma, es necesario que lo haga saber al personal de ventas al momento de

la compra.

Por ningún motivo se realizarán facturas Pro Forma con precio menor al realmente pagado por los productos.

2.13 Trámites Administrativos

En esta sección hablaremos de los diversos trámites que se pueden realizar en la oficina de Enagic de México. Los tramites son:

1. Cancelaciones de compras de máquinas.
2. Cambios de productos por garantías.
3. Cambio de distribuidor a otro país.
4. Cambios de nombre del distribuidor registrado.
5. Devolución de fondos en casos particulares.
6. Cobro por venta Proxy
7. Cobro administrativo por gestionar órdenes de compra en la página web.

2.14 Cancelación de compras

Si algún cliente se ve en la necesidad de cancelar la compra de su máquina, por el motivo que sea, éste tendrá que cumplir con las reglas de la Política de Devoluciones para poder realizar el trámite.

Si la compra está en tiempo de realizar la cancelación, y la máquina cumple con los requisitos de la Política de Devoluciones, el cliente será el responsable de enviar los datos bancarios a dónde desee que se realice el reembolso. Estos datos deberán enviarse al correo del departamento de ventas, ventas.mx@enagic.com y, además, deberá enviar copia del comprobante del pago que se reembolsará. El proceso de reembolso podrá tardar un máximo de 10 días hábiles.

Una vez realizada la transacción, se procede a la cancelación del registro en el sistema. A partir de este punto, todas las comisiones indirectas que deberían pagarse al registro cancelado, serán absorbidas por Enagic de México.

2.15 Reclamos o devoluciones en caso de aplicar:

El cliente podrá reclamar a la compañía por devoluciones de dinero por compras fallidas, es decir, productos y accesorios en donde exista evidencia de que nunca fueron enviados o bien, reclamar por la devolución de excedentes de dinero, dentro del mismo año en el que se efectuó la compra o el depósito a la cuenta de Enagic. Cualquier reclamo a destiempo (fuera del mismo año, no procederá). Para hacer válido el reclamo, el cliente deberá presentar las evidencias que comprueban el caso, como por ejemplo, el comprobante del pago efectivamente realizado a Enagic, el comprobante de la orden de compra o inclusive correos electrónicos validados por Enagic en donde se describa la situación en el tiempo en el que se suscitó el depósito.

****Lo anterior no aplica en compra de máquinas, ya que para estos casos existe una política de devoluciones que el cliente debe leer y firmar al momento de la compra de cualquier ionizador.**

2.16 Cambios de productos por garantía

Si algún producto, sea máquina o accesorio, necesita ser reemplazado por uno nuevo debido a algún defecto de fábrica, el comprador deberá avisar al departamento de ventas y a su vendedor directo por medio de un correo electrónico.

El departamento de ventas realizará los trámites necesarios para que el cliente pueda enviar el producto sin costo a la oficina de Enagic de México para la revisión.

Sólo Enagic de México tiene la autoridad de decidir si el producto será reemplazado por uno nuevo, mas no el cliente, ni el patrocinador u otras oficinas de Enagic.

2.17 Cambio de distribuidor a otro territorio.

Si algún distribuidor que se haya registrado a través de la oficina de Enagic de México, se viera en la necesidad de realizar un cambio de territorio y que siga interesado en recibir comisiones, tendrá que hacer un trámite llamado Cambio de Territorio.

Este trámite requiere de un formato especial. Es necesario que el solicitante se ponga en contacto con el gerente de la oficina dónde se registró para que éste pueda realizar el papeleo necesario. Este trámite tiene un costo y el costo dependerá de la oficina a donde el distribuidor quiera mudarse. En casos en donde el distribuidor del extranjero, quiera mudar su número de ID y cuenta a México, el costo del trámite es de \$ 1,500.00 pesos mexicanos y solo podrá realizarse después de haber cumplido al menos 6 meses desde la compra del producto.

El cambio de territorio tarda aproximadamente 5 días hábiles después de entregada la solicitud.

Una vez realizado el cambio, la oficina de Enagic del nuevo territorio emitirá un nuevo número de ID lo cual generará una nueva genealogía. La nueva genealogía mostrará solamente las ventas realizadas en el nuevo territorio. Es responsabilidad del distribuidor solicitar la genealogía actualizada del territorio anterior cada vez que requiera ver información relacionada con las ventas hechas en este territorio ya que las dos genealogías no se pueden unificar.

El distribuidor que realiza el cambio de territorio no perderá las ventas ni el nivel alcanzado. Para ver más información sobre los niveles de Enagic, favor de consultar la sección Plan de Compensaciones.

2.18 Cambio del nombre registrado en el sistema

El nombre registrado en nuestro sistema al momento de la compra podrá ser cambiado a otro nombre siempre y cuando éste sea del esposo, esposa, hijos o padres de la persona registrada. Este trámite tiene un costo pre establecido y lo debe realizar el gerente de la oficina. Este trámite tiene un costo de \$ 1,500.00 pesos mexicanos no reembolsables una vez realizado el cambio.

2.19 Devolución de fondos por cambio de equipo o cancelación de compra.

En caso de existir algún excedente monetario pendiente de pagar al comprador derivado del cambio de un equipo o cancelación de una compra, será responsabilidad del comprador entregar los datos bancarios necesarios, para realizar una transferencia electrónica, al departamento de ventas. La devolución podrá tardar un máximo de 10 días hábiles después de entregar los datos.

2.20 Cobro por venta Proxy

Las ventas Proxy, de máquinas pagadas en México y entregadas en una oficina de otro país (desde otro inventario ajeno a México) tienen un cobro adicional de \$2,000 pesos + cargos de envío.

2.21 Cobro administrativo por gestionar órdenes de compra en la página web

Solo en los casos en donde el cliente o distribuidor decida no realizar su compra por sí mismo, por medio de la página web y decida que cualquier miembro del staff administrativo de Enagic de México lo haga, esta gestión tendrá un costo administrativo de \$450.00 pesos adicionales sobre el valor del producto.

3 SERVICIO Y MANTENIMIENTO DE MÁQUINAS

En esta sección encontrará la información necesaria sobre el mantenimiento que su máquina requiere para su óptimo funcionamiento. Así como también encontrará información general sobre posibles problemas que pueda tener con su equipo.

3.1 Control de Calidad

Todas las máquinas nuevas vendidas por La Compañía pueden contener residuos de agua debido al proceso de Control de Calidad al que estas son

sometidas. Por lo tanto, las máquinas que presenten esta situación, no están defectuosas ni usadas previamente. Estas máquinas no serán sujetas a ningún cambio ni devolución por parte de La Compañía.

3.2 Mantenimiento

Para obtener el mayor provecho de su equipo ionizador se recomienda que su máquina se mantenga lo más limpia posible. Para esto, existen 3 tipos de procesos que usted puede llevar a cabo para mantener las placas de titanio de su equipo en perfecto estado. A continuación, se explican los procedimientos en detalle:

3.2.1 Limpieza Ligera Manual

Este proceso se debe realizar todos los días por la mañana y consiste en producir agua ácida (5.5 pH) por un minuto e inmediatamente producir agua limpia o Kangen por otro minuto. Esto hace que las placas cambien de polaridad y se liberen los iones de los minerales que están adheridos a las placas.

3.2.2 Limpieza Automática

Durante esta limpieza sucede lo mismo que en la limpieza manual solo que ésta será solicitada por la máquina por medio de un comando de voz (Notice of Cleaning) el cual también aparecerá en la pantalla. Una vez que aparezca el aviso, lo único que tenemos que hacer es dejar correr el agua hasta que el aviso se quite, aproximadamente 20 a 30 segundos. A partir de que el aviso desaparezca, ya podemos usar el aparato de manera normal.

El aviso de limpieza automática (Notice of Cleaning) aparece normalmente por tres motivos:

- Cuando la máquina ha producido agua por más de 15 minutos acumulativos. Esto quiere decir, por ejemplo, que, si se usa la máquina durante 5 minutos diarios, al tercer día va a iniciar el proceso. De la misma manera, si en un día se usa por más de 15 minutos acumulados, aparecerá el aviso. Cuando se realiza esta limpieza la máquina avisará que está en modo de limpieza por medio de un sonido, así como también por el mensaje CLEANS en la pantalla. El agua producida durante esta limpieza debe desecharse. Una vez terminado el proceso, se puede usar la máquina de manera normal.
- Después de usar agua Super Ácida. Esta limpieza SIEMPRE es solicitada por la máquina cuando se ha producido Agua Ácida Fuerte y después cambiamos a cualquier otro tipo de agua. Se sigue el proceso de la misma manera.
- Después de no utilizar la máquina por más de 24 horas.

3.2.3 Limpieza Manual con su Kit Limpiador

Esta limpieza se debe realizar por el cliente y se recomienda realizarla cada 3 ó 4 semanas. La frecuencia de limpieza debe tomar en cuenta la cantidad de agua producida por día, así como la calidad del agua que se usa con la máquina. Entre más agua se produzca, la frecuencia debe ser mayor. Entre más minerales tenga el agua, la frecuencia será mayor.

Esta limpieza se hace con un producto llamado E-Cleaner o kit de limpieza. La mayoría de nuestras máquinas vienen con una muestra del kit limpiador. Para más detalles en el proceso de limpieza, por favor visite nuestra página www.enagic.com.mx

3.2.4 Limpieza Interna

La limpieza interna es realizada exclusivamente por Enagic de México. Esta limpieza debe realizarse siempre y cuando el mantenimiento mensual (con E-Cleaner) no haya sido suficiente para limpiar su máquina debido a la calidad del agua en su localidad o por el tipo de uso que le dan. Si su máquina presenta alguno de los siguientes indicios, se recomienda comunicarse con el departamento de servicio para programar una limpieza interna:

- a) El flujo de agua de la manguera superior ha disminuido considerablemente.
- b) El color mostrado por el probador de pH al hacer una prueba ha perdido intensidad.

La frecuencia en este tipo de limpieza varía dependiendo del uso del equipo (la cantidad de agua que se produzca). Por lo general la frecuencia es alrededor de 1 año. Este tiempo puede variar en menor o mayor cantidad, como se menciona, debido a la calidad y cantidad de agua que se produzca.

3.3 Garantía extendida

Enagic de México ofrece la posibilidad de comprar una garantía extendida para todas las máquinas. Esta garantía cubrirá cualquier equipo por hasta un máximo de 3 años. Le solicitamos revisar en la página www.enagic.com.mx el formato más actualizado para revisar los precios y las coberturas.

3.4 Solicitud de Servicio

Cuando sea necesario enviar equipos a ENAGIC DE MÉXICO para cualquier servicio (reparaciones, revisiones, limpieza interna, etc.) será necesario llenar el formato llamado "Solicitud de Servicio" y enviarla escaneada por correo electrónico servicio.mx@enagic.com o bien, agregarla dentro del paquete junto con su unidad. El formato lo podrá descargar desde nuestra página www.enagic.com.mx.

3.5 Servicio Internacional

La garantía de 5 y 3 años de su equipo Sí es válida para compras internacionales, así como también su máquina podrá recibir servicio y reparaciones de parte de nuestra oficina en México. Sin embargo, debido a que el equipo se envió a un país diferente al de la ubicación de nuestra oficina, el cliente se tendrá que hacer cargo de todos los gastos relacionados en caso de requerir garantía, servicio o revisión. Estos gastos puedan incluir:

- Gastos de Envío ida y vuelta.
- Impuestos de importación.
- Gastos de papelería internacional.
- etc.

En caso de tener alguna duda o de requerir de servicio, revisión o garantía, favor de comunicarse a nuestra oficina.

Se le recomienda al cliente solicitar una EXPORTACION TEMPORAL a la empresa de paquetería, al momento de enviar el equipo a México, esto es para evitar el pago de impuestos de importación al momento de regresar el equipo al país de origen.

3.6 Especificaciones Técnicas

Es necesario que el comprador revise las especificaciones técnicas que nuestros equipos requieren antes de comprar e intentar instalar cualquiera de nuestras máquinas. Las características que se definen a continuación servirán como guía para obtener el mejor funcionamiento de su máquina. Para cualquier duda o aclaración puede consultar a su distribuidor independiente autorizado de Enagic quien con gusto le estará asesorando a cerca de cada detalle.

3.6.1 Tipo de Agua

Por lo general en México contamos con agua potable en la mayoría de las zonas. No debemos descartar que el agua pueda variar dependiendo la ciudad o los cambios naturales. Es importante definir ciertos aspectos ideales del agua para asegurar la función correcta de nuestros equipos.

***pH:** El agua original, que estará siendo filtrada y ionizada por su máquina deberá tener un pH entre: 6.9 y 8.0. Si su agua se encuentra por encima o por debajo de estos parámetros NO se garantiza el total funcionamiento del equipo. Estas variaciones pudieran repercutir en su salud ya que su máquina estará produciendo pH 's alterados.

***Aplicación de Filtros Externos:** En caso de que las especificaciones anteriores no se cumplan, puede recurrir a la instalación de filtros externos que regulen las características de su agua y ayuden en la óptima operación de su máquina

Si usted cuenta con un sistema de filtración de tipo "**Osmosis Inversa**" no se recomienda que ese tipo de agua alimente a la máquina ya que es muy probable que los niveles de pH no se produzcan correctamente.

***Dureza del agua:** Esta variable puede afectar en la alteración de los niveles de pH que maneja su máquina. Se recomienda un estimado entre 200 y 300 partes por millón. Esto, tomando en cuenta que su agua no contenga algún mineral dañino, ejemplo: arsénico. La dureza del agua se presenta comúnmente en ciudades cercanas al mar o para quienes obtengan agua de pozo o manantial, por mencionar algunos ejemplos.

3.6.2 Instalación

3.6.2.1 Grifo:

Las máquinas de Enagic, cuentan con un desviador y diversos adaptadores que deben embonar en su grifo o llave perfectamente.

3.6.2.2 Tipo de Rosca (mezcladora):

La medida óptima de la rosca es de: 3/4 de pulgada y rosca fina. En caso de no contar con esta medida, es responsabilidad del comprador ajustar otro adaptador para lograr embonarlo con el desviador que ofrece Enagic para su máquina.

3.6.2.3 Conexión / Electricidad

Enagic no se hace responsable si el cliente daña su equipo al intentar conectarlo a una corriente eléctrica distinta. Es responsabilidad del comprador solicitar el voltaje correcto del equipo que se requiere (110v/220v).

- México: Corriente Alterna 110 V.
- EUA: Corriente Alterna 110 V
- Europa/Asia/Sudamérica: consultar con las autoridades correspondientes de cada país.

3.6.2.4 Consumo de Electricidad:

- Leveluk R: Máx. Aprox 100 W (con el nivel mayor de pH)
- Máquina JRll: Máx. Aprox 120 W (con el nivel mayor de pH)
- Máquina DXll: Máx. Aprox 200 W (con el nivel mayor de pH)
- Máquina SD501 y Platino: Máx. Aprox: 230W (con el nivel mayor de pH)
- K8: Max. Aprox. 200 W (con el nivel mayor de pH)
- Super 501: Max. Aprox. 200 W (con el nivel mayor de pH)

3.6.2.5 Rendimiento

	Agua Kangen		Agua Ácida		Agua Super Ácida
	Min	Max	Min	Max	Max
Leveluk R	1.0	3.0	0.5	0.7	N/A
Leveluk Jr II	1.5	3.0	0.5	1.0	1.0
SD – Platino – SD U	2.5	4.0	0.8	2.0	1.7
K8	2.5	4.5	1.0	2.5	2.3

Super 501	2.0	3.5	2.0	3.0	2.8
* Cantidades en Litros x Minuto					

En caso de contar con menor presión es responsabilidad del comprador instalar una bomba adicional necesaria de 0.5 HP para estimular el flujo del agua y obtener un mejor funcionamiento de su equipo.

4 PLAN DE COMPENSACIONES

Enagic utiliza un sistema de repartición de puntos único y patentado. Este sistema es conocido como Sistema de 8 Puntos.

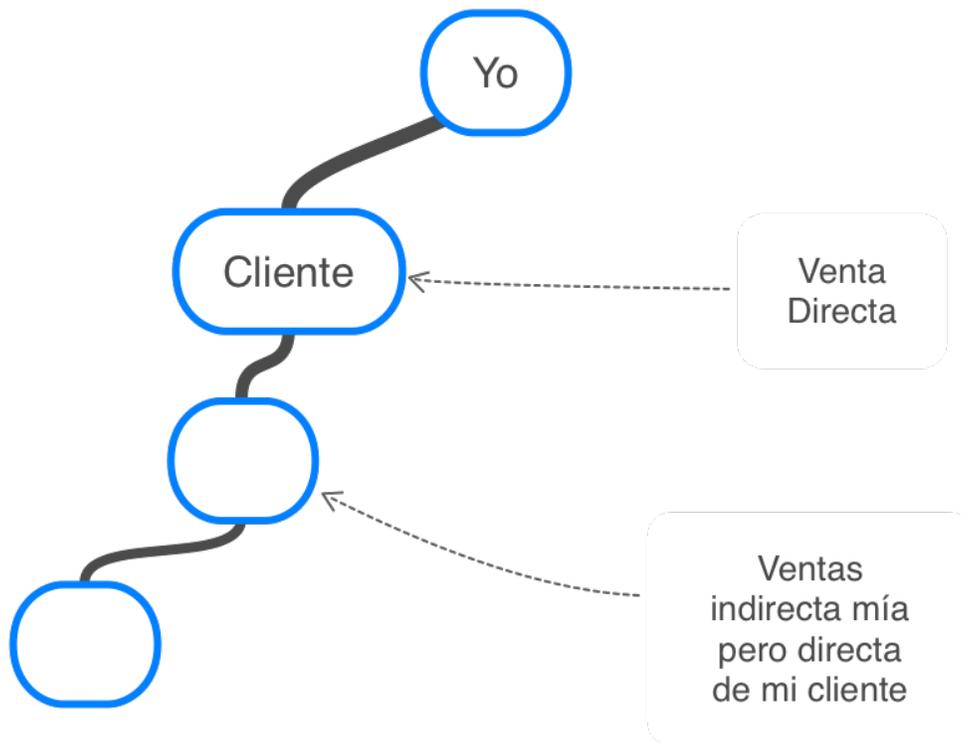
A continuación, se describirán todos los conceptos relacionados con dicho sistema.

4.1 Tipos de Ventas

Todas las ventas que se realizan en el sistema de Enagic se dividen en 2 tipos: Ventas Directas y Ventas Indirectas. Todas las ventas serán Directas e Indirectas al mismo tiempo, la diferencia reside en el punto de vista desde dónde un distribuidor se ve afectado por la misma.

Tomando el punto de vista de nosotros mismos, al momento de realizar una venta, esta será mi venta directa. Si esta persona, a la cual acabamos de vender una máquina, realiza una venta por sí misma, esta venta será una venta indirecta para mí. Al mismo tiempo esta será una venta directa para la persona que la realizó.

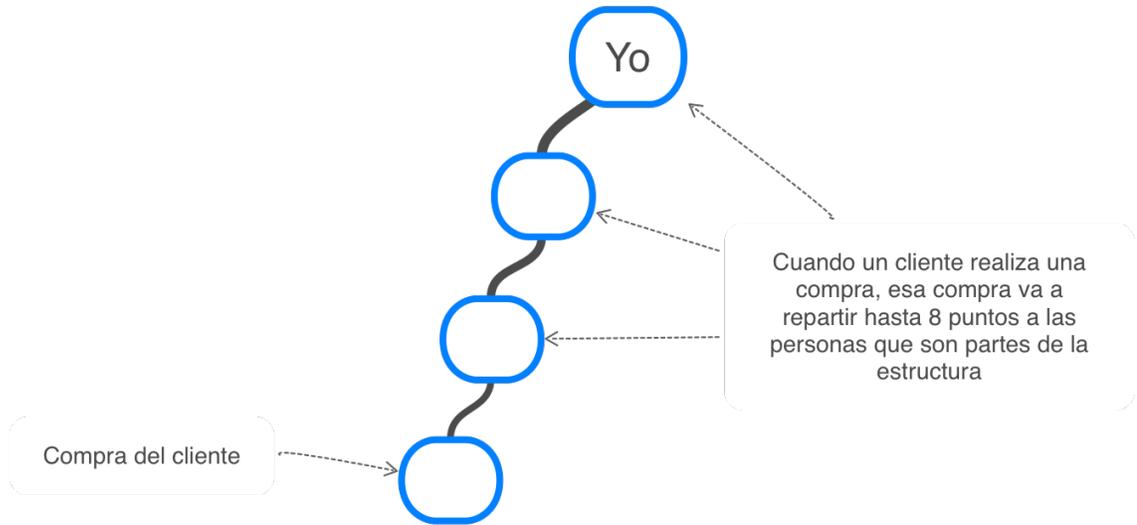
Conforme el distribuidor vaya subiendo de nivel, irá ganando más puntos por cada venta. Estos se traducirán en más dinero por cada venta.



4.2 Distribución de Puntos

Como se estableció anteriormente, el sistema de Enagic es llamado Sistema de 8 Puntos. Esto es debido a que todas y cada una de las ventas repartirán hasta un máximo de 8 puntos regulares. Cada punto es una comisión.

Los 8 puntos serán repartidos entre la persona que realizó la venta directa, considerado el Patrocinador Directo, y las personas que estén más arriba en la estructura de patrocinadores, considerados como Patrocinadores Indirectos hasta que se repartan los 8 puntos.



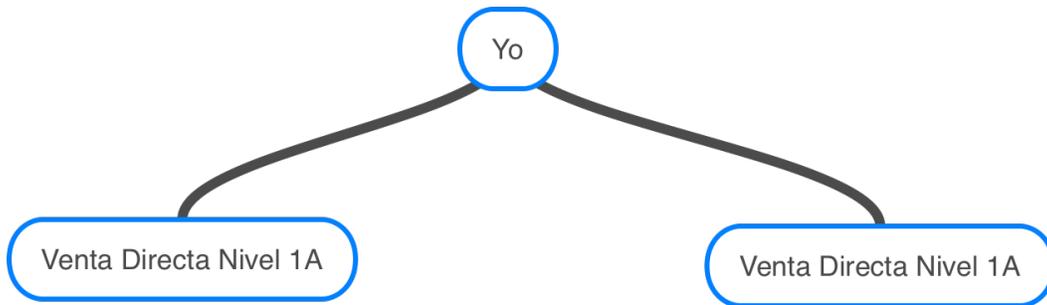
Las ventas indirectas se considerarán así mientras la persona reciba al menos 1 de los 8 puntos repartidos. Todas las ventas que, al momento de repartir los puntos, NO beneficien a la persona, éstas NO se consideraran indirectas. La suma de todas las ventas directas y las indirectas es conocida como el número de Ventas Totales.



4.3 Niveles de Distribuidor

El sistema de Enagic consiste de 6 niveles de distribuidor básicos, estos van del 1A al 6A. El acceso a estos niveles está basado en el número de Ventas Totales (VD + VI) del distribuidor. Los rangos son:

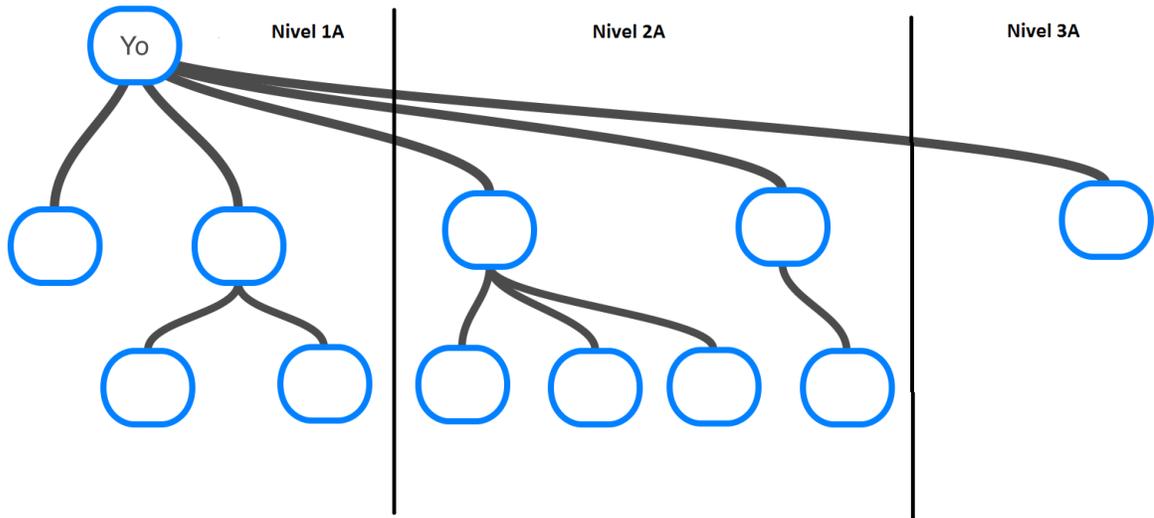
Nivel 1: las primeras dos ventas directas del distribuidor serán de nivel 1A



Nivel 2: una vez realizadas las primeras 2 ventas directas, la siguiente venta directa del distribuidor lo convertirá en nivel 2A

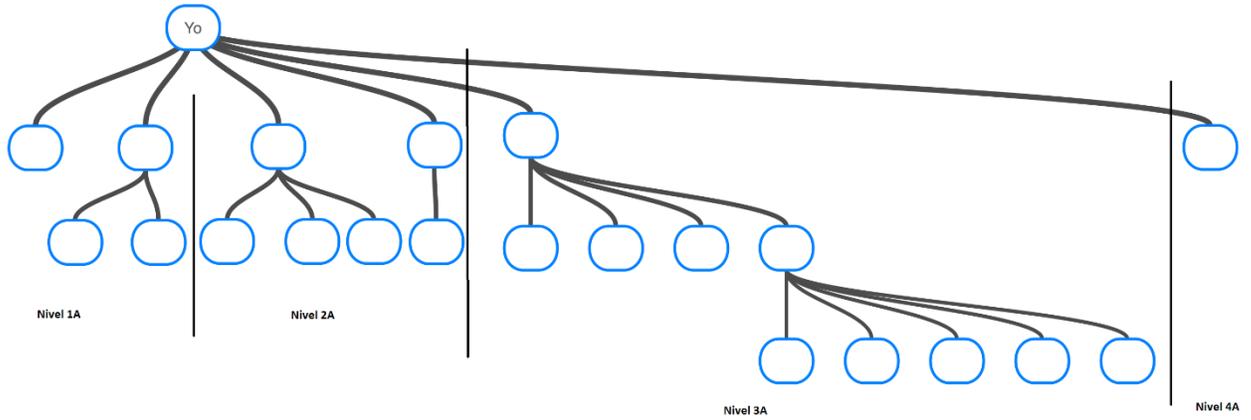


Nivel 3: el nivel tres se alcanza cuando un distribuidor tiene al menos 10 ventas totales más una venta directa extra



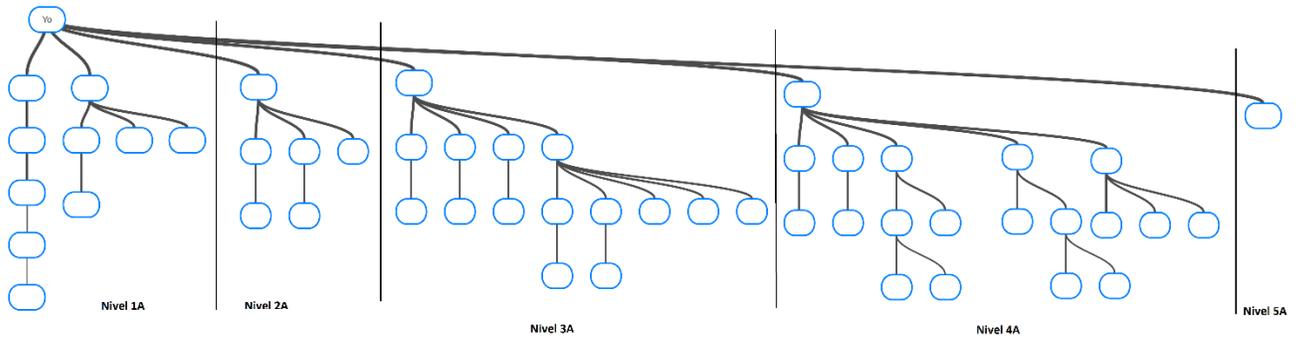
Ventas Totales = 10 + 1 VD extra

Nivel 4: el nivel cuatro se alcanza teniendo 20 ventas totales más una venta directa más.



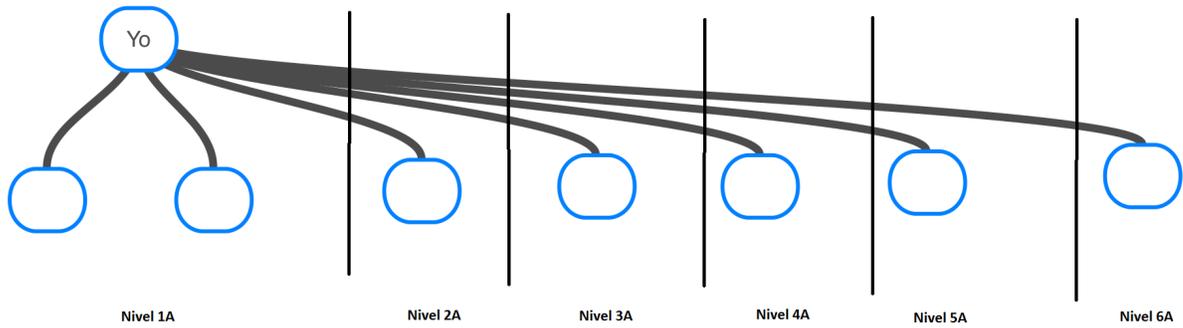
Ventas Totales = 20 VD + 1 VD Extra

Nivel 5: el nivel cinco requiere de 50 ventas totales más una venta directa extra



Ventas Totales = 50 + 1 VD Extra

Nivel 6: por último, el nivel seis requiere de 100 ventas totales más una venta directa extra. No se tomarán en cuenta cancelaciones y solamente se podrá tener un máximo de 5 tokurei dentro de los 8 puntos. Si el distribuidor tiene más de 5 tokurei, estos no contarán para el total de 101 ventas totales.



VENTAS TOTALES = 100 + 1 VD EXTRA

ESTRUCTURA SIMPLIFICADA
PARA FINES PRACTICOS

Además de llegar 101 ventas para llegar al nivel 6A, el distribuidor también tendrá que cumplir con otro requisito que se explica a continuación:

Totalización de al menos 300 mil USD en ventas totales.

Este requisito se basa en la suma total de los valores de venta que tienen cada una de las máquinas vendidas dentro de los 8 puntos y que aparecen en el reporte de genealogía. Esta información la podrán consultar en la última página de su reporte de genealogía en la columna de valores por ejemplo:

97	2019 03/23	0151		D	1A	SD501(MX)	3,980	5
No. Sold	Purchaser	Product		(\$				
							\$300,800	MXN121,615

Ventas Totales: 97

Valor Total: 300,800 USD

Si alguno de los dos requisitos no se cumple, no se podrá convertir en nivel 6A.

Después de revisar los niveles y las imágenes, nos daremos cuenta que un distribuidor NO SUBE DE NIVEL, el distribuidor ABRE NIVELES NUEVOS, también conocidos como LINEAS. Todos los distribuidores, conforme vayan avanzando en su número de ventas totales, irán abriendo líneas de

nivel 1, 2, 3 y hasta el nivel 6.

Mientras el distribuidor se mantenga activo realizando ventas y, mientras apoye a las personas de su red a realizar más ventas, su estructura crecerá cada vez más.

4.4 Cálculo de Comisiones

En la sección anterior se explicó cómo se distribuyen los puntos entre las personas que componen la estructura de la red. Una vez que ya sabemos cuántos puntos recibiremos, es necesario realizar el cálculo del monto que cada punto nos dará como comisión.

El cálculo del monto a pagar se realizará basado en dos factores: Producto Vendido y Estatus del Distribuidor.

4.4.1 Punto de Comisión por Producto Vendido

Cada producto que tiene un valor de punto de comisión específico, también llamado COMISION BASE. Estos montos han sido predefinidos por Enagic Japón para todas y cada una de las oficinas a nivel mundial. Los montos se presentarán a continuación:

Leveluk R	1,080.00	E8PA Bronce	562.00
Leveluk Jr II	1,470.00	E8PA Plata	1,125.00
Leveluk SD 501	2,580.00	E8PA Oro	2,250.00
Leveluk SD 501 Platino	2,580.00	E8PA Platino	3,375.00
Leveluk SD 501 U	3,400.00	E8PA Black	4,500.00
Leveluk Super 501	4,890.00	Filtro HG	80.00
Leveluk K8	3,400.00	Filtro HG -N	80.00
Anespa DX	2,120.00	Filtro F8	80.00
Ukon	425.00	Anespa Interno	68.00
Ukon Anual	1,060.00	Anespa Cerámico	215.00

En los meses de junio y diciembre de cada año, Enagic lleva a cabo una oferta de filtros internos. Los filtros internos que se vendan durante estas promociones, generarán una comisión equivalente al 50% de la comisión regular. Los filtros internos son: HG, HG-N, F8, Anespa Interno y Anespa Cerámico.

4.4.2 Estatus de Distribuidor

ESTATUS DE UN DISTRIBUIDOR: es el número de días naturales que han pasado desde que el distribuidor ha realizado su última venta directa.

Dependiendo del número de días naturales que han pasado desde que el distribuidor realizó su última venta directa, este distribuidor tendrá un estatus el cual definirá uno de 3 escenarios: se paga comisión base, se le agregara una cantidad extra a la comisión base o si se descontara alguna cantidad a la comisión base.

Los diferentes estatus se presentan a continuación:

1. Estatus SP: es cuando el distribuidor tiene entre 1 y 93 días naturales desde su última venta directa.
2. Estatus D1: es cuando el distribuidor tiene entre 94 y 182 días naturales desde su última venta directa.
3. Estatus D0: es cuando el distribuidor tiene entre 183 y 730 días naturales desde su última venta directa.
4. Estatus FA0: es cuando el distribuidor tiene 731 o más días naturales desde su última venta directa.

Nota Importante:

Será responsabilidad totalmente de los distribuidores estar al pendiente de su estatus. Enagic de México NO SE HARÁ RESPONSABLE DE NOTIFICAR AL DISTRIBUIDOR AUTOMATICAMENTE DE SU CAMBIO DE ESTATUS NI SE HARÁ RESPONSABLE POR COMISIONES generadas con un monto menor que hayan sido afectadas por el estatus de un distribuidor.

4.4.3 Punto Especial

El Punto Especial es una cantidad adicional que se paga cuando el distribuidor recibe comisiones, directas o indirectas mientras se encuentra en estatus SP.

Los montos del Punto Especial están pre establecidos para cada producto y son:

Leveluk R	270.00	E8PA Bronce	N/A
Leveluk Jr II	360.00	E8PA Plata	N/A
Leveluk SD 501	610.00	E8PA Oro	N/A
Leveluk SD 501 Platino	610.00	E8PA Platino	N/A
Leveluk SD 501 U	900.00	E8PA Black	N/A
Leveluk Super 501	N/A	Filtro HG	N/A
Leveluk K8	900.00	Filtro HG -N	N/A
Anespa DX	N/A	Filtro F8	N/A
Ukon	N/A	Anespa Interno	N/A
Ukon Anual	N/A	Anespa Cerámico	N/A

4.4.4 Calculo de la Comisión

Habiendo establecido anteriormente los factores que afectan el monto a recibir de las comisiones, procedemos a realizar el cálculo de las mismas basadas en el estatus:

4.4.4.1 Comisiones de Ventas Directas

Todas las ventas directas se pagan con comisión base al 100% más el Punto Especial.

4.4.4.2 Comisiones de Ventas Indirectas

Los estatus afectan el cálculo de las comisiones de ventas indirectas de la siguiente manera:

1. Estatus SP: todas las comisiones indirectas que se reciban en este estatus, se pagaran sumando la Comisión Base + Punto Especial del producto vendido, multiplicado por el número de puntos ganados.
2. Estatus D1: todas las comisiones indirectas que se reciban en este estatus estarán compuestas SOLAMENTE de la comisión base multiplicado por el número de puntos ganados.
3. Estatus D0: todas las comisiones indirectas que se reciban en este estatus estarán compuestas por el 50% DE LA COMISION BASE multiplicado por el número de puntos ganados.
4. Estatus FA0: mientras el distribuidor se encuentre en este estatus, todas las comisiones indirectas se perderán y no se podrán recuperar.

4.4.5 Comisiones de Ventas hechas a Crédito

Las comisiones generadas por ventas a crédito se calcularán de la misma manera que se ha descrito anteriormente, sin embargo, por ser una venta a crédito, el monto a pagar será dividido en dos partes las cuales se pagarán, la primera, al inicio del crédito y la segunda al finalizar el crédito. Ambas en sus correspondientes fechas de pago establecidas por el departamento de comisiones basadas en los tiempos descritos en este manual. Para una persona en Plan Tokurei que recibe comisiones, directas o indirectas, de una venta a crédito, el pago de comisiones se realizará, todo en un solo pago, cuando el cliente termine de pagar el crédito.

4.4.5.1 Montos a pagar a distribuidores regulares:

Estatus SP			
Máquina	1er Pago	2do Pago	Total
Leveluk R	324.00	1,026.00	1,350.00
Leveluk JR II	350.00	1,480.00	1,830.00
Leveluk SD 501	600.00	2,590.00	3,190.00
Leveluk SD 501 Platino	600.00	2,590.00	3,190.00

Estatus D-1			
Máquina	1er Pago	2do Pago	Total
Leveluk R	324.00	756.00	1,080.00
Leveluk JR II	350.00	1,120.00	1,470.00
Leveluk SD 501	600.00	1,980.00	2,580.00
Leveluk SD 501 Platino	600.00	1,980.00	2,580.00

Estatus D-0			
Máquina	1er Pago	2do Pago	Total
Leveluk R	162.00	378.00	540.00
Leveluk JR II	175.00	560.00	735.00
Leveluk SD 501	300.00	990.00	1,290.00
Leveluk SD 501 Platino	300.00	990.00	1,290.00

4.4.5.2 Comisiones para Tokurei

	Base	Retención
Leveluk R	1,080.00	200.00
Leveluk Jr II	1,470.00	1,000.00
Leveluk SD 501	2,580.00	1,000.00
Leveluk SD 501 Platino	2,580.00	1,000.00
Leveluk SD 501 U	3,400.00	1,000.00
Leveluk Super 501	4,890.00	2,000.00
Leveluk K8	3,400.00	1,000.00
Anespa DX	2,120.00	1,000.00
Filtro HG	40.00	N/A
Filtro HG -N	40.00	N/A
Filtro F8	40.00	N/A
Anespa Interno	34.00	N/A
Anespa Cerámico	100.00	N/A

4.5 Genealogía

Enagic ofrece a todos sus distribuidores el reporte llamado Genealogía como herramienta de consulta de su historial de ventas.

4.5.1 Genealogía de 8 Puntos

En este reporte el distribuidor podrá consultar la siguiente información de sus ventas directas o indirectas dentro de los 8 puntos:

1. Número total de ventas totales
2. Montos de comisiones generados por cada venta
3. Plazo al cual se realiza una venta a crédito

4. Fecha en que se realizó cada venta.
5. Puntos generados por cada venta
6. Línea en la que se realizó la venta.
7. Fecha en que se pagó cada comisión.

Cada distribuidor deberá comunicarse con la oficina de Enagic en la cual se registró para poder solicitar este reporte. Para los distribuidores registrados a través de la oficina de Enagic de México, este reporte se debe solicitar por medio de correo electrónico a la dirección genealogias.mx@enagic.com. En un lapso de 24 horas hábiles se estará enviando el reporte solicitado.

4.5.2 Genealogía 6A

Para los distribuidores de nivel 6A existe otro reporte llamado “Genealogía 6A” en el cual podrán revisar todos los bonos de tipo Incentivo Educativo. Este reporte se deberá solicitar al mismo correo descrito anteriormente y se enviará en un lapso de 24 horas hábiles a partir de la recepción de la solicitud.

4.5.3 Genealogía Web

Los miembros del programa E8PA tienen el beneficio de poder revisar el reporte de genealogía actualizado por medio de una página web. Para acceder a esta versión los miembros del programa deberán ingresar a la siguiente página:

<https://information.enagic.com/mypage/login.php>

4.5.4 Como leer el reporte Genealogía

A continuación, se presenta un ejemplo de reporte con la descripción de cada concepto. Esta imagen también está disponible en nuestra página www.enagic.com.mx

Genealogía

700000 Nombre: Energic W. Blue

Tus Ventas Directas

Fecha de pago de comisión aprox

No.	Vendido	Comprador	Producto	P	Comisión	Comisión	Comisión	Comisión	Comisión	Comisión	Comisión	Monto Acumulado	Pago	Método	Notas
1	09/08/03	7111111 Scott_Smi	1A SD501(USA)	1	7111111 1A	Scott_Smi	US \$285					US \$285	09/08/14	4-01	
2	09/10/01	7121222 Maria_Hun	2A SD501(USA)	1	7121222 1A	Maria_Hun	US \$50					US \$335	09/10/12	*10 4-01	
-	09/10/01	7121222 Maria_Hun	2A SD501(USA)	1	7121222 1A	Maria_Hun	US \$235					US \$570	09/10/12	*10 4-01	
3	09/10/10	7121250 Jim_Namat	1A DXII (USA)	1	7121250 2A	Nathalie_B	US \$235					US \$805	09/10/21	4-01	
4	10/01/03	7131333 Nathalie_B	2A SD501(USA)	2	6000001 2A	Anthony_Per	US \$570					US \$1375	10/01/15	1-01	
5	10/01/04	7131334 Tim_Bel	1A SUN-USUS\$	2	4000000 2A	Yvone_Sch	US \$160					US \$1535	10/01/15	3	
6	10/01/04	7131335 Bill_Yamas	1A JHf (USA)	2	6000001 2A	Anthony_Per	US \$100					US \$1635	10/01/16	*16 1-01	
-	10/01/04	7131335 Bill_Yamas	1A JHf (USA)	2	6000001 2A	Anthony_Per	US \$220					US \$1855	10/01/18	*16 1-01	
7	10/01/06	7131530 Susan_Der	1A SD501(USA)	1	6000001 1A	Yvone_Sch	US \$285					US \$2140	10/01/18	1-01	
8	10/02/01	4000001 Yvone_sch	1A SD501(USA)	2	6000001 1A	Yvone_sch	US \$970					US \$2710	10/02/13	4-06	
9	10/02/02	4000001 Yvone_sch	1A SD501(USA)	2	4000000 1A	Yvone_sch	US \$520					US \$3230	10/02/13	4-02	
10	10/02/04	4000001 Yvone_sch	1A SD501(USA)	2	4000000 1A	Yvone_sch	US \$520					US \$3750	10/02/15	1-01	
11	10/02/05	5000000 Derek_Min	1A SUN-USUS\$	3	5000000 1A	Derek_Min	(Se divide en 2 renglones)					US \$240	10/02/16	4-02	
12	10/02/06	8000000 Kamelana_Hi	1A SD501(USA)	3	8000000 1A	Kamelana_Hi	US \$910					US \$855	10/02/16	1-01	
13	10/02/05	1200000 Canadian_Ba	1A SD501(CA)	2	1200000 1A	Canadian_Ba	US \$910					US \$335	10/02/16	3	
14	10/02/05	1200000 Brian_Gasc	1A SD501(CA)	2	1200000 1A	Brian_Gasc	US \$910					US \$585	10/02/16	1-01	
15	10/02/10	1400000 Jesse_Roch	1A SD501(MX)	3	1400000 1A	Jesse_Roch	US \$570					US \$682	10/02/25	4-01	
16	10/02/15	5000100 Devic_Mont	1A SD501(USA)	2	5000100 1A	Devic_Mont	US \$570					US \$7152	10/02/28	4-01	

▲ Tokurei
 解 Cancelado
 ID # Nombre, Apellido Nivel

Puntos ganados
 Ejemplo: 2- usted gana 2 puntos

Comisiones totales por distribuidor

US \$520 US \$1140 US \$1050 US \$1590 US \$520 US \$520 US \$240 US \$855 US \$717

Venta de contado

Monto de la comisión

Financiamiento

Down-línes de Natalie

Crédito de 10 Meses

Crédito de 16 Meses

Cancelado

Comisiones totales por distribuidor

5 MÁS ALLÁ DEL NIVEL 6A

Además de las comisiones descritas en el apartado anterior, el sistema de Enagic también ofrece bonos especiales a los distribuidores de nivel 6A o más grandes. Cada bono tiene sus propias reglas las cuales se describen a continuación. Por último, le recordamos que todas las cantidades aquí mostradas son en pesos mexicanos.

5.1 6A INCENTIVO EDUCACIONAL

El Incentivo Educacional conocido como "Educational Allowance" sirve como apoyo a los distribuidores 6A's, otorgándoles las herramientas necesarias para cubrir los gastos de entrenamiento de su red de vendedores, (ejemplo: traslados, organización de eventos, etc.) con el objetivo único de que todos puedan generar más ventas.

Se remunera a los 3 distribuidores de nivel 6A más cercanos a la línea en dónde se origina la venta, siempre y cuando no exista un 6A recibiendo comisión dentro de los 8 puntos.

PRODUCTO	6A INMEDIATO	6A #2	6A #3
R	\$710	\$213	\$213
JRII	\$1,190	\$290	\$290
SD501	\$2,070	\$510	\$510
SDPT	\$2,070	\$510	\$510
K8	\$2,070	\$510	\$510

5.1.1.1 IMPORTANTE

- El incentivo educacional (Educational Allowance) se otorga solamente cuando **no** existe ningún **6A** recibiendo comisiones dentro de los 8 puntos que se reparten por venta realizada.
- El monto del incentivo es mayor para el **6A** que está más cercano a la venta realizada (**6A** inmediato).
- Solamente se reparten 3 incentivos para los primeros **tres 6A's más próximos** (uplines más cercanos) a la venta realizada.
- Si el distribuidor **6A** se encuentra en estatus **D1/D0/FA0** los montos del incentivo se verán reducidos según corresponda
- En el caso de una venta a crédito, el incentivo educacional se pagará cuando el financiamiento sea liquidado.

5.2 Title Incentive

(BONO VÁLIDO A PARTIR DE ENERO 2011)

El bono Title Incentive tiene un valor equivalente a \$45,000 MXN para quienes alcanzan la primera meta de Enagic: Nivel 6A cumpliendo con ciertos requisitos exclusivos.

Requisitos

- Realizar 10 ventas (indirectas /directas) en el mismo mes en el que el distribuidor se convierte en 6A.
- Tomar en cuenta que siempre deberá existir al menos una venta directa que promueva al distribuidor al siguiente nivel; en este caso al nivel 6A.
- Todas las ventas que lo califican deben estar dentro de sus 8 puntos.
- Las máquinas R vendidas contarán de la siguiente manera:
 - Las máquinas R vendidas antes del 1 de marzo de 2016 cuentan como una venta.
 - Las máquinas R vendidas después del 1 de marzo de 2016 con precio de 21,500.00 MXN cuentan como media venta (2 máquinas R con estas características completan 1 venta)
 - Las máquinas R vendidas con precio de 31,320 MXN cuenta como 1 venta.
 - Las máquinas R que se hayan comprado con promoción de descuento cuentan media venta.
- El producto Ukon cuenta como un tercio de punto (3 Ukon completan 1 punto)
- Solamente se consideran hasta 5 Tokurei 's como máximo. Si en la estructura existen más de 5 Tokurei 's, no serán tomados en cuenta.
- El distribuidor debe contar con al menos 70 ventas exclusivamente de máquinas dentro de su estructura y el resto podrán ser 30 compras de Ukon con renovaciones constantes durante un año para obtener su Title Incentive en un solo pago.
- Para obtener el bono de \$45,000 MXN el distribuidor deberá atender a la ceremonia de reconocimiento que Enagic organice oficialmente.
- Totalizar con un valor mínimo de 300 mil USD en ventas totales.

EJEMPLO

María está actualmente en el nivel 5A, en enero cuenta con 98 ventas totales en su estructura. Está muy cerca de convertirse en 6A. El requisito principal para que María sea 6A sería vender 3 ventas más. (Podrían ser 2 indirectas primero + 1 directa al final que lo colocaría en su venta 101 y lo calificaría directamente al nivel 6A). Pero, ¿Qué debe hacer María para que además de convertirse en nivel 6A también, pueda obtener el Bono Title Incentive?

Para obtener el bono, María debe convertirse en 6A y deberá realizar 10 ventas en el mismo mes en que busca calificar para 6A. Es decir, si tiene 98 ventas al 31 de enero, deberá comenzar febrero completando un total de 108 ventas (que incluyan al menos una venta directa que lo promueva al nivel 6A) para finales de febrero.

Todas las ventas deben estar dentro de sus 8 puntos, se debe descontar el exceso de Tokurei y tomar en cuenta los tipos de máquina R vendidas para que sume las 108 máquinas.

Si el distribuidor no logra el objetivo de vender 10 máquinas en el mismo mes en el que se califica como 6A, Enagic le brinda 2 oportunidades más:

EJEMPLO

Si María vende solamente 5 unidades más en Febrero (98 + 5 = 103) ella estará siendo promovido para el nivel 6A, pero No habrá alcanzado la

primera oportunidad para ganar el Title Incentive. A pesar de esto, Enagic le brinda una segunda oportunidad.

Oportunidad 2. Comenzando el mes en que María se convirtió en 6A (en este caso es febrero) tendrá que esforzarse en completar un total de 15 ventas en dos meses (Febrero + Marzo) para recibir su bono. Dado a que María terminó febrero con 5 ventas y se volvió 6A completando un total de 103 ventas, tendrá que esforzarse y realizar 10 ventas más que alcanzarían la meta de las 15 ventas obligadas durante febrero y marzo. (segunda oportunidad)

EJEMPLO

5 de febrero + 10 de marzo = 15 ventas totales = ¡TITLE INCENTIVE!

Si María no logra la segunda oportunidad, de vender 15 ventas durante febrero y marzo, Enagic le brinda una tercera y última oportunidad, para el mes de abril.

Oportunidad 3. Ahora María tendrá que realizar un total de 20 unidades vendidas. Entonces, suponiendo que María realizó 7 ventas más en marzo, ella necesitará realizar 8 ventas en abril para completar las 20 unidades que el bono requiere para ser logrado.

5 de febrero + 7 de marzo + 8 de abril = 20 = ¡TITLE INCENTIVE!

5.2.1 Bono Title Incentive con ventas de UKON

Una persona que llegue a las 101 ventas y que tenga al menos 70 máquinas vendidas, el bono se pagara de manera regular. Hay que recordar que el producto E8PA también cuenta como una venta de máquina.

Si la persona que se convierte en 6A tiene menos de 70 máquinas, incluyendo E8PA y el resto de las ventas son producto Ukon, SI PODRA recibir el bono, pero, éste se divide en 3 partes. El distribuidor podrá recibir únicamente \$15,000 pesos cada 4 meses, ya que La Compañía revisara si los compradores de Ukon están cumpliendo con sus renovaciones. Si las renovaciones continúan, al paso de 12 meses el cliente recibirá 3 pagos de \$15,000 MXN los cuales totalizan \$45,000 MXN.

Ejemplo: Estructura de 60 máquinas + 40 Ukon. Enagic de México debe cerciorarse de que las cuentas de Ukon permanezcan activas, renovando su compra cada 4 meses, para que éstas cuenten verdaderamente como ventas en la estructura del próximo 6A. Por esta razón solamente podrá recibir \$15,000 MXN cada 4 meses, siempre y cuando los clientes de Ukon hayan renovado. Si esto falla y no se cumplen las renovaciones, afectará al conteo de ventas y no podrá ser pagado el bono completo.

5.2.2 Bono Title Incentive para nuevos 6A2 o rangos superiores

Este bono, para los nuevos 6A2 es por un monto de \$90,000 MXN y aplica únicamente si el nuevo 6A obtiene también su pago de \$45,000 MXN en el mismo mes en que se convierte en 6A y durante la primera oportunidad. No se pagará bono de Title Incentive para 6A2 o rangos superiores si el nuevo 6A ha logrado su Title Incentive con la segunda o la tercera oportunidad Esta regla se aplica también en el bono Title Incentive para los nuevos 6A2-2, 6A2-3 o rangos superiores

Si el nuevo 6A recibe este incentivo, dividido en 3 partes, entonces, los nuevos 6A2, 6A2-2 o rangos superiores, recibirán su pago en 3 partes.

Título (Rango)	Bono
6A	\$45,000 MXN
6A2	\$90,000 MXN
6A2-2	\$180,000 MXN
6A2-3	\$375,000 MXN
6A2-4	\$750,000 MXN
6A2-5	\$1,500,000 MXN

Preguntas y Respuestas

Yo calificué como 6A (o 6A2, 6A2-2, 6A2-3, 6A2-4) en el 2010. ¿Califico también para este bono?

- No, solamente los distribuidores que obtuvieron su rango de 6A o superior, a partir del año 2011, califican para el nuevo bono "Incentivo de Título 6A" Este programa comenzó el 1ero de enero de 2011. No se aplica lo obtenido en el 2010 o años anteriores.

¿Existe la necesidad para el próximo 6A de reservar 10 ventas en el mismo mes en dónde logra el título de 6 A, dentro de sus 8 puntos para recibir el bono de Incentivo de Titulo?

- Sí, los distribuidores deben reservar 10 ventas dentro de sus 8 Puntos, en el mismo mes en el que calificarán para el siguiente rango de 6 A.

¿Dónde se recibe el pago si lo consigo?

- El bono se pagará de la misma manera en que se pagan las comisiones regulares el único requisito, además de lograr las ventas necesarias, es asistir a una Ceremonia de Reconocimiento Global patrocinada por Enagic. Para esto deberá ponerse en contacto con el gerente de su oficina.

Si no voy a alguna ceremonia de 6A el mes que me están reconociendo, ¿puedo asistir meses después?

- Sí, guardaremos su reconocimiento para cuándo usted pueda asistir a alguno de los eventos, sin embargo, el pago del bono se detendrá hasta que confirme su asistencia.

¿Siendo calificado para el nivel nuevo de 6A debo asistir a la capacitación de Nuevos 6A's para recibir el bono de Title Incentive?

- Sí, usted deberá asistir.

5.3 6A GROUP SALES AWARD

Este bono se otorga al nuevo 6A por seis meses consecutivos dependiendo de la cantidad de ventas abiertas (Open Volume Sales) realizadas, así como también considerando las ventas directas que el 6A realice.

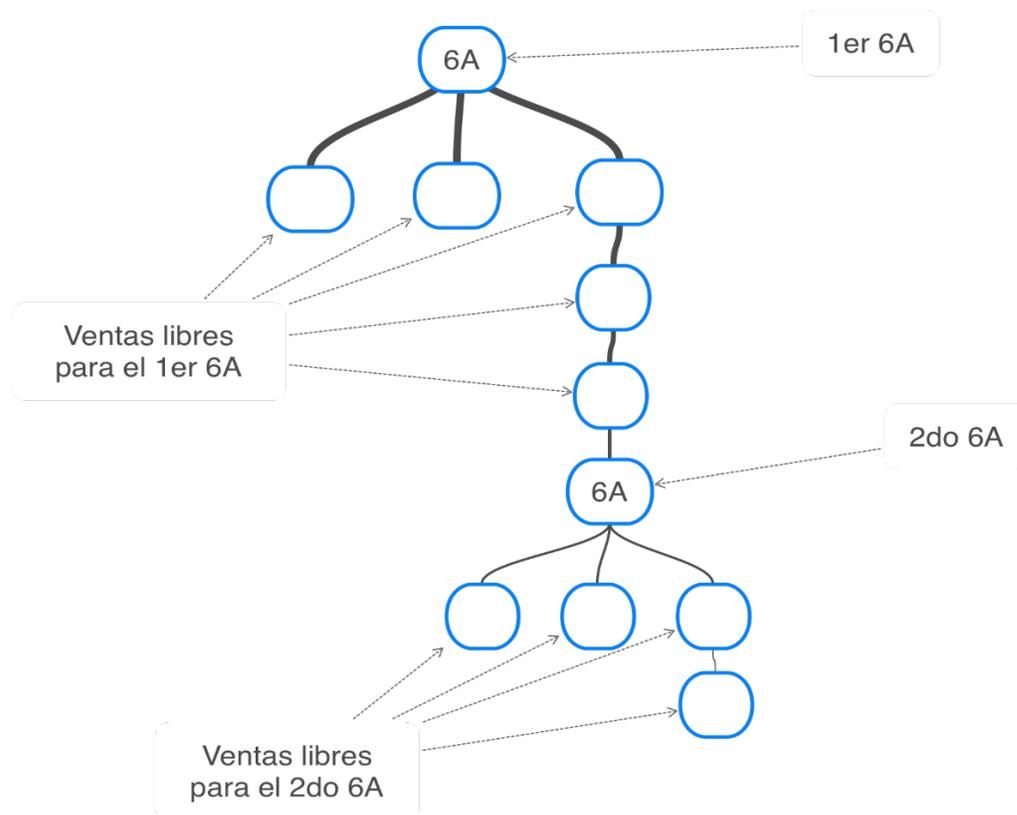
5.3.1 Ventas Abiertas (Open Volume Sales)

Este término sirve para definir todas aquellas ventas que se realicen en todas las líneas de un distribuidor, estén o no dentro de los 8 puntos, sin embargo, no son ventas abiertas si estas se hacen debajo de otro 6A que este en alguna de sus líneas.

Con esto nos referimos a que las ventas consideradas como "Abiertas" deben estar localizadas debajo de la estructura del primer 6A, pero sin ser parte de la estructura del siguiente 6A.

** No confundir Ventas Libres con ventas dentro de los 8 puntos.

Ejemplo gráfico:



Para conocer los montos que describen al **Group Sales Award** (Bono) consulte la tabla.

5.3.2 TABLA DE MONTOS PARA EL GROUP BONUS

Group Bonus Tabla de montos		Ventas Directas			
		0	1	2	3~
Group Sales	0	\$0	\$0	\$0	\$0
	1~4	\$2,600	\$5,200	\$10,400	\$15,600
	5~9	\$3,250	\$6,500	\$13,000	\$19,500
	10~14	\$6,500	\$13,000	\$19,500	\$26,000
	15~19	\$9,750	\$19,500	\$26,000	\$32,500
	20~24	\$13,000	\$26,000	\$32,500	\$39,000
	25~29	\$16,250	\$32,500	\$39,000	\$45,500
	30~	\$19,500	\$39,000	\$45,500	\$52,000

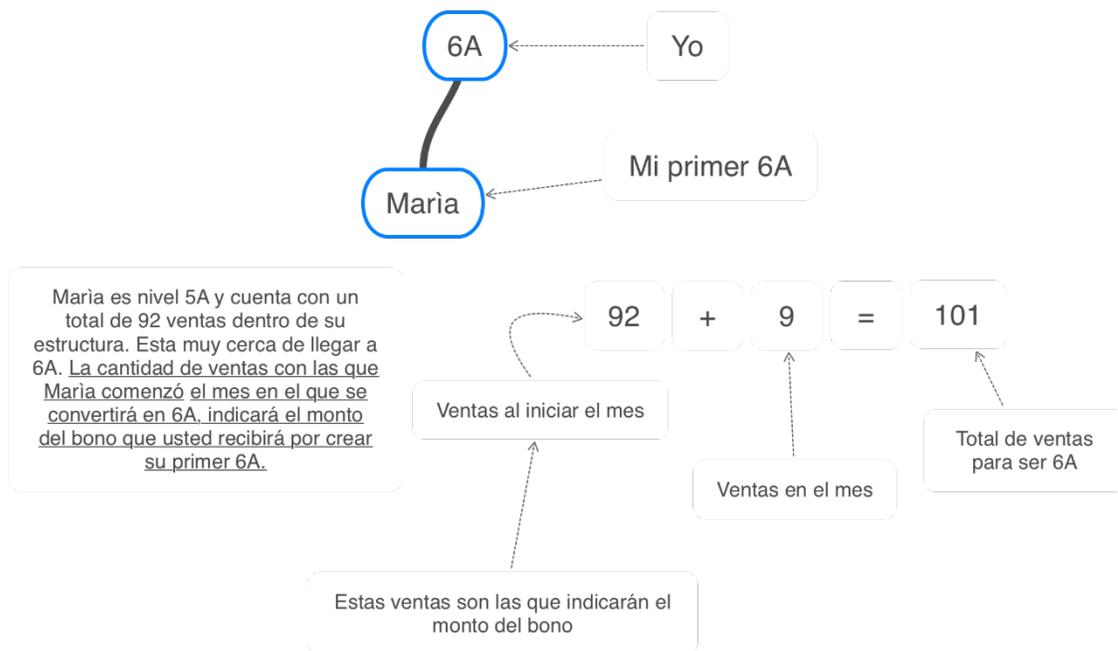
5.4 6A RISING STEP UP AWARD

Enagic otorga un reconocimiento económico durante 6 meses consecutivos al distribuidor 6A que ayuda en la formación del próximo nuevo y **PRIMER 6A** bajo su estructura.

Para mayor claridad observe el ejemplo gráfico que muestra cómo se obtiene este bono.

5.4.1 1era Etapa

Ejemplo:



Cantidad de ventas al iniciar el mes	Monto del Bono
71 a 75	\$ 6,240.00
76 a 80	\$ 5,590.00
81 a 85	\$ 5,070.00
86 a 90	\$ 4,160.00
91 a 95	\$ 3,640.00
95 a 99	\$ 2,470.00

5.4.2 2da Etapa

Este bono también se paga cuando el distribuidor 6A también apoya a llegar a un SEGUNDO DISTRIBUIDOR, en línea diferente al primero, a llegar al nivel 6A, sin embargo, esta segunda parte solo se paga una ocasión, no durante 6 meses.

5.4.2.1 Reglas aplicables al bono

- El bono **Rising Step Up Award** se paga durante los próximos 6 meses consecutivos a la fecha en que se califica el Nuevo **6A**.
- El bono comienza a pagarse a partir del próximo mes natural desde que el distribuidor se convirtió en 6A. Se paga la misma cantidad que indica la tabla de bonos durante 6 meses.
- Enagic de México determina la fecha exacta mensual (6) del pago de este bono al distribuidor.
- Cuando un distribuidor **6A** forma a dos distribuidores, en distintas líneas, a convertirse en nivel 6A durante el mismo mes, el distribuidor recibirá el Rising Step Up Award por un mes por cada uno de los 6A.
- Si un distribuidor que No es 6A llega a tener un **6A** debajo de su estructura, aquel distribuidor (no 6A) pierde la oportunidad de recibir el Step Up Award por 6 meses puesto que ya tiene un 6A debajo de su estructura, antes de convertirse en **6A**.

**BONOS EXCLUSIVOS
PARA DISTRIBUIDORES
6A2 y 6A2-2**

5.5 BONO MENSUAL

Para que los distribuidores de nivel 6A2 y 6A2-2 puedan CALIFICAR para recibir este bono deberán:

6 A2: Debe tener por lo menos 1 venta dentro de sus 8 puntos, ya sea directa o indirecta cada mes, para poder recibir el bono mensual.

6 A2-2: Debe tener por lo menos 2 ventas dentro de sus 8 puntos, ya sea directa o indirecta cada mes, para poder recibir el bono mensual.

*** Los distribuidores 6A2's y 6A2-2's que no han podido cumplir con estos requerimientos pierden sus bonos mensuales.

Nota: la venta del producto UKON DD cuenta como un tercio de una venta regular, esto es, 3 ventas de producto Ukon contarán como 1 venta de máquina. La venta del producto LeveLuk R cuenta como una venta.

5.5.1 Ventas Abiertas (Open Volume Sales - OVS)

Este término sirve para definir todas aquellas ventas que se realicen en todas las líneas de un distribuidor, estén o no dentro de los 8 puntos, sin embargo, no son ventas abiertas si estas se hacen debajo de otro 6A que este en alguna de sus líneas.

Con esto nos referimos a que las ventas consideradas como "Abiertas" deben estar localizadas debajo de la estructura del primer 6A, pero sin ser parte de la estructura del siguiente 6A.

** No confundir Ventas Libres con ventas dentro de los 8 puntos.

5.5.2 Venta de 8 Generaciones de 6A

Las ventas de 8 Generaciones de 6A son todas las ventas que sean Ventas Abiertas de hasta 8 niveles de 6A debajo del distribuidor.

5.5.3 Calculo del bono

Una vez calificado para el bono, se tiene que calcular el monto que se pagara. El bono se calcula en dos partes, las cuales se explican a continuación:

5.5.3.1 Cálculo de la primera mitad del bono basado en Ventas Abiertas – OVS

Tanto para **6A** como para **6A2-2**:

La cantidad de \$600.00 MXN se multiplicará por el número de **Ventas Abiertas (Open Volume Sales-OVS)** en el mes calificado.

Cuando existan diez o más **Ventas Abiertas** acumuladas, se agregan \$450.00 MXN más por cada venta considerada libre (**OVS**). En total, se pagarían \$1,050.00 MXN en cuenta, como bono por unidad vendida en el mes calificado.

(Nota: la venta del producto UKON DD cuenta como un tercio 3:1. La venta del producto LevelLuk R cuenta como una venta)

5.5.3.2 Cálculo de la segunda mitad del bono basado en Ventas 8 Generaciones 6A

6A2: \$300 por unidad vendida en el mes calificado dentro de las ocho generaciones de 6A en su organización.

6A2-2: \$330 por unidad vendida en el mes calificado dentro de las ocho generaciones de 6A en su organización.

(Nota: la venta del producto UKON DD cuenta como un tercio 3:1. La venta del producto LevelLuk R cuenta como una mitad 2:1)

Resumen del método de cálculo utilizado para este incentivo o bono:

Primera Parte = cantidad total de ventas libres (Open Volume Sales) multiplicadas por \$600 MXN (base) + \$450 MXN siempre cuando diez ventas o más sean consideradas dentro de las ventas libres (OVS).

Segunda Parte = cantidad total de ventas debajo de sus 6A's de 6A de 8 puntos multiplicado por el rango o nivel en el que se encuentra el distribuidor: (6A2=\$300 6A22=\$330)

Parte 1 + Parte 2 = BONO MENSUAL PARA LOS DISTRIBUIDORES 6A2 Y 6A2-2

Ejemplos:

	Ventas 8 Pts. CALIFICADOR	Ventas Libres	6A's Ocho Generaciones	(A) Incentivo de Ventas Libres	(B) Incentivo de 8 Niveles	A + B = TOTAL
6A2	1	3	200	1,800 (\$600 x 3 ventas)	\$60,000 (\$300 x 200 ventas)	\$61,800

6A2	0	5	100	NA	NA	\$0 Calificador = 0
6A2-2	5	11	150	\$11,550 (\$1,050 x 11 ventas)	\$49,500 (\$330 x 150 ventas)	\$61,050
6A5-2	2	15	50	15,750 (\$1,050 x 15 ventas)	\$16,500 (\$330 x 50 ventas)	\$32,250

5.6 BONO TRIMESTRAL

Este bono se reparte a los distribuidores **6A2** y **6A2-2**, siempre y cuando logren calificar en cada trimestre. (**Primer trimestre:** Enero, febrero, marzo. **Segundo Trimestre:** Abril, mayo, junio y sucesivamente)

5.6.1 CALIFICACIÓN TRIMESTRAL

6 A2: Debe tener por lo menos 3 (tres) ventas dentro de sus 8 puntos ya sean directas o indirectas.

6 A2-2: Debe tener por lo menos 6 (seis) ventas dentro de sus 8 puntos ya sean directas o indirectas.

*** Los distribuidores 6A2 y 6A2-2 que no han podido cumplir sus calificaciones pierden sus bonos trimestrales. La venta del producto UKON DD cuenta como un tercio 3:1. La venta del producto LeveLuk R cuenta como una venta)

Cálculo

El bono se calcula en 3 partes:

5.6.1.1 1era Parte. Ventas de 8 Generaciones 6A

Tanto 6A2 como para 6A2-2 se pagarán \$210 por unidad vendida en el trimestre calificado dentro de las ocho generaciones de 6A en su organización.

5.6.1.2 2da Parte. Incentivo del Rango

6A2: \$15,000 fijos.
6A2-2 \$30,000 fijos.

5.6.1.3 3era Parte. Líneas adicionales 6A

Tanto para 6 A2 como para 6A2-2 se pagarán \$7,500 MXN por cada línea 6A adicional a partir de la tercera línea de 6A.

CANTIDAD A PAGAR:

Ejemplo: Usted es **6A4**, tiene 3 ventas dentro de sus 8 puntos en un trimestre y además tiene un total de 82 ventas en el trimestre dentro de 8 generaciones de sus 6A's.

Parte 1: 82 unidades X \$ 210.00 = \$17,220.00 MXN

Parte 2: \$15,000 MXN

Parte 3: \$7,500 X 2 = \$15,000.00 MXN (por ser 6A4 tiene dos líneas de 6A adicionales)

Su Bono Trimestral será de: #1 + #2 + #3 = **\$47,220.00 MX**