

**PLAN EXCLUSIVO DE NEGOCIO
NIPPONFLEX
(PENN)**

PENN

**ESTATUTO
EDICIÓN 2018**

Estatuto del Plan Exclusivo de Negocios de la empresa Nipponflex S.A.

Derecho privado, con sede en Ciudad del Este, Departamento Alto Paraná, KM 9,5
Monday depósitos 156, 157 y 158.
RUC 80068412-5.

Aprobado en la primera Asamblea General de Distribuidores Graduados Nipponflex,
realizada en 30/10/2018, Ciudad del este - Alto Paraná – Paraguay, registrado en Acta,
revisado de acuerdo a las leyes Paraguaya.

PENN

PREÁMBULO

Nipponflex a través de la Holding Internacional, inició sus actividades industriales y comerciales en Paraguay en diciembre de 2016. Su Matriz tiene su sede en Brasil desde marzo del 2000, viene destacándose en el segmento de ventas directas con productos, tecnologías exclusivas y un Modelo de negocio único.

Para dar mayor resistencia y estabilidad a su modelo de negocio y con una visión de futuro de crecimiento sostenible, para perpetuarse en el mercado, desarrolló una nueva metodología y reglas de negocios en alianza con sus Distribuidores Independiente, con el objetivo de promover las ventas y el aumento del número de socios del negocio, que resultó en la creación y consecuente publicación de este estatuto (PENN).

Para elaborar este instrumento de normas y procedimientos, se creó una comisión de estudios y trabajo con la participación de los Directores de Nipponflex, Presidentes Diamonds Fundadores del negocio, con sus equipos de gerentes, asesores y consultores: abogados, administradores y contadores expertos en sus áreas. Creemos que sólo así sería posible la realización de este gran proyecto; que posteriormente pasó por revisión jurídica, con el fin de atender a la legislación vigente en el Paraguay.

Fue un trabajo arduo, con innumerables reuniones de estudios y debates con la participación de todos los involucrados, que de alguna forma contribuyeron a la traducción y adecuación de este estatuto a la atención legal y cultural del Paraguay.

PENN

AGRADECIMIENTOS

A los Directores Nipponflex y Presidentes Diamond del negocio, que incluso con sus agendas intensas de compromisos estuvieron presentes en varias reuniones de estudios y debates, apoyando, dando libertad de trabajo y contribuyendo con sus experiencias adquiridas en décadas de trabajo en el desarrollo de ese negocio.

A los Gerentes de Nipponflex y Asesores de los Presidentes Diamond que a pesar de sus actividades diarias consiguieron tiempo para dedicarse activamente en ese proyecto con participaciones efectivas en los diversos encuentros realizados para la elaboración de ese estatuto.

A los especialistas contratados de Nipponflex y de los Presidentes Diamond: abogados, contadores, administradores que aplicaron sus conocimientos para contextualizar de forma simple, clara, y objetiva, nuestras reglas de negocios en cumplimiento a la legislación vigente y las leyes aplicables de la República del Paraguay.

A los Graduados Brillante Presidente y Brillante que a veces interrumpieron sus agendas de trabajo diario para participar en las reuniones extraordinarias, compartiendo sus conocimientos y experiencias adquiridas, contribuyendo efectivamente a la elaboración y aprobación de este instrumento de normas y reglas de nuestro negocio.

A los Graduados Diamante, Rubí, Zafiro y Ejecutivo, que directamente o por medio de sus líderes enviaron sugerencias y estuvieron presentes en la primera Asamblea General de Graduados Nipponflex, para la aprobación del estatuto de Brasil que más tarde fue traducido y adaptado a Nipponflex Paraguay.

A todos los Distribuidores Independiente Nipponflex, que día a día tienen un trabajo efectivo de ventas y formando nuevos Distribuidores, que contribuyeron con sugerencias a fin de sistematizar y dar aún más solidez a su actividad de distribución.

A Dios, nuestro creador, a quien depositamos nuestra fe, por habernos concedido la vida y permitido esta gran oportunidad de trabajo. Es de él que viene nuestra capacidad.

SUMÁRIO

HISTORIA.....	6
CONCEPTOS DEL PENN.....	6
CAPÍTULO I - DE LA DENOMINACIÓN, SEDE Y FINES.....	6
CAPÍTULO II - DEL PLAN DE NEGOCIOS Y MARKETING NIPPONFLEX S.A. DEL PARAGUAY.....	7
CAPÍTULO III - DE LA VIABILIDAD DEL PENN.....	8
CAPÍTULO IV - DE LAS VENTAJAS DEL PENN.....	8
CAPÍTULO V - SISTEMA "ABC" DE VENTAS.....	9
CAPÍTULO VI - DEL CONSEJO DEL PENN - CPENN.....	9
CAPÍTULO VII - DE LA JERARQUÍA DEL PENN.....	9
CAPÍTULO VIII - DEL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE(D.I.).....	9
CAPÍTULO IX - CONCEPTO DE LOS SERVICIOS PERSONALES (PROMOCIÓN DE VENTAS)- SPV.....	10
CAPÍTULO X - DE LA POLÍTICA DE REMUNERACIÓN DEL SPV.....	10
CAPÍTULO XI - DE LOS PORCENTAJES DE REMUNERACIÓN DEL SPV DIRECTO.....	10
CAPÍTULO XII - DE LAS GRADUACIONES Y PORCENTAJES DE REMUNERACIÓN.....	11
CAPÍTULO XIII - DE LA GRADUACIÓN EJECUTIVA, ZAFIRO Y RUBÍ.....	12
CAPÍTULO XIV - DE LA GRADUACIÓN DIAMANTE Y BRILLANTE.....	13
CAPÍTULO XV - DE LA GRADUACIÓN BRILLANTE PRESIDENTE, DOBLE, TRIPLE, CUÁDRUPLE Y QUÍNTUPLE.....	15
CAPÍTULO XVI - DE LA GRADUACIÓN PRESIDENTE DIAMOND - NIVELES I, II, III, IV Y V.....	18
CAPÍTULO XVII - DE LA CUALIFICACIÓN Y APURACIÓN DEL SPV.....	20
CAPÍTULO XVIII - DE LAS EQUIVALENCIAS DE GRADUACIONES.....	21
CAPÍTULO XIX - DE LA LATERALIDAD.....	22
CAPÍTULO XX - DE LAS OBLIGACIONES Y ATRIBUCIONES DEL D.I. Y DEL D.I. GRADUADO.....	22
CAPÍTULO XXI - DEL SISTEMA DE REGISTRO.....	23
CAPÍTULO XXII DEL PROCEDIMIENTO DE OTRA EMPRESA.....	24
CAPÍTULO XXIII - DE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN CON EL D.I.....	24
CAPÍTULO XXIV - DEL CAMBIO DE FILIACIÓN DEL D.I.....	24
CAPÍTULO XXV - DE LA INACTIVIDAD DEL REGISTRO, DE LA SUSPENSIÓN Y DE LA RESCISIÓN DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN.....	25
CAPÍTULO XXVI - SANCIONES Y MEDIDAS ADMINISTRATIVAS.....	25
CAPÍTULO XXVII - DE LA MODIFICACION SOCIETARIA Y DEL ADMINISTRADOR DEL D.I.....	27
CAPÍTULO XXVIII - DEL PENN INTERNACIONAL.....	28
CAPÍTULO XXIX - DEL SISTEMA DE PUNTUACIÓN.....	28
CAPÍTULO XXX - DE LOS CURSOS, ENTRENAMIENTOS, EVENTOS OFICIALES Y EXCLUSIVOS Y DISERTANTES O ENTRENADOR AUTORIZADO.....	29
CAPÍTULO XXXI - ÉTICA EN EL PENN.....	29
CAPÍTULO XXXII - DE LAS PROPAGANDAS EN MEDIOS CONVENCIONALES, SHOWROOM, EXPOSICIONES Y USO DE MARCA Y LOGOMARCAS NIPPONFLEX.....	30
CAPÍTULO XXXIII - DE LA EXCLUSIVIDAD DEL PENN.....	30
CAPÍTULO XXXIV - DE LA ASAMBLEA GENERAL DE GRADUADOS (AGG INTERNACIONAL).....	30
CAPÍTULO XXXV - DE LAS DISPOSICIONES GENERALES.....	31

HISTORIA

La comercialización se viene desarrollando a lo largo del tiempo. En el pasado, el vendedor puerta a puerta fue marginado. En todas partes, se creó una imagen de que el vendedor era un engañador profesional. Sin embargo, incluso las personas más susceptibles a los procesos de distribución más avanzados y la propaganda y la publicidad, haciendo sus compras casi sin influencia de los vendedores, las ventas directas al consumidor se resistieron.

El motivo de este fenómeno mundial es que no todos los productos pueden ser distribuidos a través del autoservicio. Muchos de ellos necesitan explicaciones, instrucciones o incluso entrenamientos para su uso, como es el caso de los productos Nipponflex.

La participación humana es importante y es por eso que, a pesar de todos los cambios sociales y tecnológicos, el Sistema **ABC** (ventas por indicación de clientes) permaneció y se convirtió en una de las formas de comercialización que más crecen en el mercado mundial

CONCEPTOS DEL PENN

Nipponflex desarrolló un sistema propio de negocio, marketing y ventas para comercializar sus productos, junto a los clientes finales a través de Distribuidor Independiente - D.I. (Persona con Registro Único del Contribuyente - RUC, tanto Física o Jurídica).

El Plan Exclusivo de Negocios Nipponflex - PENN, contempla un número ilimitado de Distribuidor Independiente- D.I., que se forman de acuerdo con los criterios preestablecidos. Los productos llegan al consumidor final solamente a través de D.I.

Los productos Nipponflex no se venden en el comercio tradicional, no se comercializan en el sistema puerta a puerta y no se transmiten en publicidad a través de medios de comunicación. Sólo realizamos una venta directa a través de D.I.

El PENN es una oportunidad legítima, ética y viable de hacer negocios. Una alternativa simple para disminuir la distancia entre el fabricante de productos y el consumidor final. El Plan de Negocios tiene algunas características específicas, fundamentales, que hacen que sea exclusivo:

a) Productos: investigaciones realizadas en Brasil, Japón y Estados Unidos permitieron a nuestros departamentos de investigación y desarrollo, crear productos con alto nivel de calidad, adquirir certificaciones de reconocimiento internacional y expandir nuestro negocio a nivel mundial;

b) El enfoque de nuestro Plan de Negocios es promover las ventas al por menor, para uso personal, concientizando al cliente de las características del producto. Entendemos que el cliente satisfecho es un perfecto candidato a recomendar nuestros productos y desarrollar el PENN;

c) Para conocer y aprender a desarrollar el negocio no se cobra tasa de adhesión o mensualidad y no hay sistema de franquicia;

d) El PENN opera exclusivamente con el sistema **ABC** de ventas, donde **"A"** es quien presenta el producto al cliente y realiza la venta; **"B"** es quien indica o presenta al cliente para la persona **"A"** y **"C"** es el cliente;

e) Al principio, el candidato al negocio (**persona B**) no necesita saber vender, sólo debe indicar nuevos clientes y acompañar a su patrocinador empresarial (**persona A**) en las ventas;

f) El PENN permite al interesado desarrollar su propio negocio, sin las altas inversiones que serían necesarias en un negocio tradicional, con total independencia, pues no hay vínculo laboral entre las partes involucradas. También las ganancias se determinan por el propio esfuerzo, sin límite de crecimiento de sus actividades y, una vez iniciada la formación del equipo, puede obtener ganancias de servicios personales (promoción de ventas).

g) La facilidad de expansión del PENN se da por el motivo de que el comercio de los productos no exige puntos de venta al por menor, pues el sistema de distribución es gestionado por contratos independientes, donde los distribuidores adquieren los productos directamente del fabricante y los revende al consumidor final.

CAPÍTULO I - DE LA DENOMINACIÓN, SEDE Y FINES

Art. 1º. Nipponflex S.A., fundada en el 1 de Diciembre de 2016, es una empresa con fines económicos, con sede en el Km. 9,5 Monday, Galpones 156, 157 y 158, Parque Industrial Mercosur de Ciudad del Este, Departamento del Alto Paraná, República del Paraguay.

Art. 2º. Nipponflex tiene por objeto fabricar y comercializar "Sistema Científico de Dormir" (colchones, asientos y almohadas), con magneto, infrarrojo largo, aparato emisor de energía PEMF-ELF (energía electromagnética de extrema baja frecuencia), masajeador electrónico y productos afines, A través de un plan exclusivo de negocios, llegando al consumidor final a través de distribuidores de la marca (Persona Física o Jurídica con RUC), denominados "D.I." (Distribuidor Independiente), los cuales son independientes, comprando,

revendiendo y desarrollando el negocio por su cuenta y riesgo, orientándose para ello por el Plan Exclusivo de Negocios Nipponflex, aquí denominado "PENN".

Art. 3°. A fin de cumplir sus objetivos, Nipponflex se organiza en una unidad de industrialización y comercialización de los productos, para atender al D.I. en todo el territorio nacional paraguayo y el extranjero.

CAPÍTULO II - DEL PLAN DE NEGOCIOS Y MARKETING NIPPONFLEX S.A. DEL PARAGUAY

Art. 4°. El sistema de ventas, marketing y entrenamiento de Nipponflex se denomina Plan de Negocios Nipponflex (PENN) y contempla un número ilimitado de D.I., que son admitidos de acuerdo con los criterios establecidos en este instrumento.

Art. 5°. La captación y participación de D.I. en el PENN se rigen por las siguientes directrices:

a) La captación de un nuevo D.I. está hecha por un D.I. activo en el sistema de registros de Nipponflex;

b) Nipponflex fabrica sus productos, da las garantías y asistencia técnica, conforme a sus políticas internas y legislación vigente, y las comercializa junto al D.I.

c) Nipponflex no vende sus productos directamente al consumidor. D.I. compra los productos exclusivamente de Nipponflex y los revende al consumidor final, estando sujeto a las legislaciones y normas vigentes del PENN;

d) Nipponflex no tiene ninguna relación y / o responsabilidad en cuanto a los empleados dependientes o no, funcionarios, prestadores de servicios o cualquier persona vinculada directa o indirectamente a algún D.I.

e) La concesión de la distribución a un nuevo D.I. está destinada a la persona física o jurídica con RUC, que esté afiliada a un D.I., y siempre que cumpla con todos los requisitos establecidos en el PENN.

Art. 6°. Los productos Nipponflex no se venden en el comercio tradicional, no se comercializan en el sistema de ventas puerta a puerta y no se transmiten en ningún tipo de medios convencionales tales como Internet (sitios web, blogs, redes sociales, e-commerce), televisión, radio, revistas, periódicos, propaganda en listas telefónicas, folletos, divulgación en fachadas y vehículos, outdoors, ferias y showroom o cualquier otro medio de divulgación. Los productos son comercializados exclusivamente por el Sistema ABC de ventas, conforme a lo dispuesto en este Estatuto.

Art. 7°. El PENN es un modelo de negocio de libre adhesión, basado en la confianza, determinación, emprendimiento y credibilidad que permite al D.I.:

I - Venta directa - por medio de la cual el D.I. obtiene beneficio por medio de las ventas de su propia distribución; Y, en el caso,

II - Formación de equipo de D.I. - por medio de la cual el D.I. también podrá ser remunerado por la prestación de servicios personales (promoción de ventas) a D.I. que esté a nivel descendiente a suyo, conforme a su posición jerárquica en el PENN, en los términos de este Estatuto. Este modelo permite a D.I. mayor capilaridad de nuevos canales de distribución.

Párrafo único. D.I. descendiente es aquel afiliado a otro D.I., independientemente del nivel de generación abajo, vinculado al mismo liderazgo.

Art. 8°. En razón de la necesidad de mayor capilaridad en los Servicios personales (promoción de ventas) prestados por Nipponflex, ésta podrá contratar a D.I. que posee cadena descendiente para auxiliar en su actividad. Sin embargo, considerando que Nipponflex no remunerará los servicios "individualmente", sino el conjunto de las actividades prestadas por D.I.

Art. 9°. Se permite a D.I. desarrollar y entrenar a las personas para hacerlas D.I.

Art. 10°. En el PENN, el consumidor final, así como cualquier persona, tiene la opción de convertirse en D.I., el cual, a su vez, puede desarrollar nivel de D.I. descendiente, sin límite de generaciones y con obediencia a la jerarquía ascendente.

Párrafo único. D.I. ascendiente es aquel registrado a nivel por encima de un D.I.

Art. 11°. Nipponflex ofrece recursos audiovisuales y material de apoyo a la venta; fabrica productos de acuerdo con el alcance de su negocio y ofrece sus productos para su compra por D.I.

Art. 12°. El D.I. cargará con los costos y gastos de su negocio, observando las obligaciones legales y contractuales, incluyendo su gestión, principalmente en lo que se refiere a la administración financiera, contable y capital de trabajo, sin perjuicio de las demás obligaciones a que esté sujeto .

Párrafo único. Serán soportados en su totalidad por el D.I.:

a) Los costos relativos al flete, en la adquisición de los productos, a partir de Nipponflex Paraguay, donde el producto fue adquirido;

- b) Los costos relativos a los fletes, en razón de retorno de mercancía por cualquier motivo, hasta Nipponflex Paraguay;
- c) Los costes alusivos a la adquisición de los recursos audiovisuales y materiales de apoyo a la venta;
- d) Gastos con cursos, entrenamientos y eventos.

Art. 13°. Nipponflex y los graduados Presidente Diamond realizan encuentros, reuniones, entrenamientos y eventos junto al Graduado en los términos del PENN y del Manual de Eventos y Entrenamientos del PENN.

CAPÍTULO III - DE LA VIABILIDAD DEL PENN

Art. 14°. El PENN es una oportunidad de negocio legítima, ética y viable, considerando los siguientes elementos:

I - Los productos Nipponflex son reconocidos en el Paraguay por organismos gubernamentales;

II - El enfoque del programa de marketing es promover las ventas al por menor, para uso doméstico de los productos, concientizando al cliente en cuanto a los beneficios de su uso. El usuario del producto es un candidato potencial a convertirse en un D.I. y desarrollar su negocio;

III - No se requiere pago inicial o cualquier carga para la adhesión al negocio, observándose las reglas contenidas en este Estatuto;

IV - Es expresamente prohibida por Nipponflex la práctica de venta de los productos por D.I. y por sus equipos, por medio de promoción y divulgación de las ganancias que el negocio puede ofrecer, pues caracteriza la venta del negocio y no de sus productos;

V - El PENN está estructurado para viabilizar la venta de los productos ofrecidos por Nipponflex, siendo el beneficio de D.I. obtenido por medio de sus propias ventas, pudiendo aún ser remunerado por la prestación de servicios personales (promoción de ventas).

VI - Nipponflex no practica y prohíbe cualquier tipo de cobro, a título de costo de adhesión para el registro de nuevos miembros, ya que no tiene por finalidad la obtención de recursos a partir del cobro de tasas de nuevos integrantes;

VII - Es prohibida por Nipponflex la venta de los productos, por el D.I., durante la realización de cualquier evento (taller, cenas, reuniones, entre otros);

VIII - La actividad del D.I. está absolutamente vinculada a un esfuerzo real de efectivizar ventas de los productos Nipponflex, por intermedio de programación de visitas a los consumidores, demostración presencial del producto, siendo vedada la utilización de medios virtuales de divulgación, tales como aplicaciones, correspondencia, Mailing, entre otros, conforme a lo dispuesto en este Estatuto;

IX - Los precios de los productos Nipponflex, practicados por D.I. junto al cliente, son aquellos constantes en la tabla de precios vigente autorizada por Nipponflex, así como deberá utilizarse solamente de material de apoyo a la venta, debidamente autorizado;

X - El D.I. tendrá un descuento sustancial en relación al precio estándar de la tabla al consumidor, conforme deliberado en la AGG Internacional;

XI - Además del valor cobrado de sus productos, junto al D.I., Nipponflex puede cobrar también por los servicios prestados al D.I. que incluyen: políticas de ventas, convenciones, reuniones, asambleas, eventos, entrenamientos, apoyo a eventos y eventos. Los entrenamientos del D.I.A, los costos con las unidades de Distribución y Prestación de Servicios Personales, servicios de marketing como creación de materiales publicitarios, revelaciones, etc., o cualquier otro servicio que contribuya con el D.I. en servicios personales (promoción de ventas);

XII - De la misma forma, Nipponflex podrá subcontratar el D.I. principalmente aquel que tiene una cadena descendiente de D.I. para prestar servicios personales (promoción de ventas) junto a su D.I. descendiente, que incluyen: gestión de todos los niveles descendientes de su equipo, reuniones, Los servicios de consultoría de ventas, apoyo presencial o remoto y eventos, en fin, cualquier servicio que contribuya al D.I. realizar y aumentar su productividad de ventas, y obtener remuneración por las actividades desarrolladas, en los términos de los capítulos XI al XVII.

Art. 15°. La no atención a los dispuestos en este Estatuto dará lugar a D.I. las aplicaciones de las sanciones y medidas administrativas, en los términos del capítulo XXVI.

CAPÍTULO IV - DE LAS VENTAJAS DEL PENN

Art. 16°. El PENN Da oportunidad al candidato a D.I. de Nipponflex:

- I - tener su propio negocio;
- II - Ganancia en ventas;
- III - Ausencia de la tasa de adhesión;
- IV - Aumento de su red de relación;
- V - Prestar servicios personales (promoción de ventas – SPV).

CAPÍTULO V - SISTEMA "ABC" DE VENTAS

Art. 17°. El PENN utiliza el modelo denominado Sistema "ABC" de ventas, en el que "A" es el Distribuidor (Demostrador), "B" es quien indica o presenta un nuevo cliente y "C" es el Cliente.

Párrafo único. Independientemente de la adopción de este modelo de ventas por D.I., Nipponflex no guarda ninguna relación y / o vínculo con quien presentó el nuevo cliente.

Art. 18°. Cualquier usuario del producto puede indicar nuevos clientes, independientemente de su participación en el negocio, en las reuniones y / o en el seguimiento de las visitas.

CAPÍTULO VI - DEL CONSEJO DEL PENN - CPENN

Art. 19°. El Consejo del PENN, aquí denominado CPENN, es el órgano máximo del PENN que tiene por objetivo, entre otros, apreciar, discutir y presentar las directrices del negocio para posterior análisis y deliberación en la Asamblea General de Graduados.

Párrafo Primero. Las eventuales adecuaciones u omisiones en el Estatuto del PENN serán previamente apreciadas por el CPENN y podrán ser sometidas a la aprobación en la Asamblea de Graduados.

Párrafo Segundo. En casos de extrema urgencia y relevancia será convocada por Nipponflex, asamblea extraordinaria de Graduados a partir de la Graduación Brillante Presidente, en los términos del capítulo XXXIV.

Art. 20°. El CPENN está formado exclusivamente por representantes de Nipponflex S.A. (Director) y representantes del Graduado del PENN, específicamente Graduados Presidente Diamond Fundador, siendo la representatividad en la proporción del 50% (cincuenta por ciento) para Nipponflex y el 50% (cincuenta por ciento) Los graduados Presidente Diamond Fundador.

Párrafo único. Se entiende por Presidente Diamond Fundador aquel Graduado como Presidente Diamond hasta el año 2014.

Art. 21°. El ingreso de nuevos miembros en el CPENN sólo será permitido con la aprobación unánime de sus integrantes.

CAPÍTULO VII - DE LA JERARQUÍA DEL PENN

Art. 22°. Las estructuras jerárquicas de los equipos se componen de los siguientes niveles:

- a) D.I.
- b) D.I. Graduado Ejecutivo;
- c) D.I. Graduado Zafiro;
- d) D.I. Graduado Rubí;
- e) D.I. Graduado Rubí Ascendiente;
- f) D.I. Graduado Diamante;
- g) D.I. Graduado Diamante Ascendiente;
- h) D.I. Graduado Brillante;
- i) D.I. Graduado Brillante Ascendiente;
- j) D.I. Graduado Brillante Presidente (Doble, Triple, Cuádruple y Quíntuple);
- k) D.I. Graduado Presidente Diamante (Niveles I, II, III, IV y V).

CAPÍTULO VIII - DEL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE(D.I.)

Art. 23°. Considerando la especificidad del PENN, para inscribirse como D.I. deberán cumplirse los siguientes requisitos:

- Ser persona física o jurídica con RUC debidamente inscripta en la SET, observadas las condiciones establecidas en este Estatuto;

II - A los efectos de este Estatuto, serán considerados representantes Legales del D.I: el socio administrador, siempre que atienda las mismas condiciones establecidas en el inciso III de este artículo;

III - La distribución será concedida a la persona jurídica que pretende convertirse en un D.I. y posea en sus estatutos sociales, socio administrador o representante legal que atienda a los siguientes requisitos:

a) ser debidamente cualificado y entrenado por un Sr. Nipponflex;

b) presentar una carta de recomendación emitida por su primer D.I. ascendiente;

c) Ser el Administrador del D.I., entrevistado por el primer Graduado de la línea ascendiente a partir de la Graduación Rubí, respetando la jerarquía de las graduaciones, siendo vedada la realización de la entrevista por el Administrador del primer D.I. ascendiente o de otro que tenga algún grado de parentesco o relación Afectiva con el Administrador del D.I. entrevistado;

d) ser aprobado por Nipponflex y firmar un contrato para el ejercicio de la distribución conforme a las normas establecidas en el PENN;

IV - Considerando la especificidad de la actividad y la necesidad de continuidad del negocio, el carácter exclusivo de la concesión de la distribución y la obligatoriedad de cualificación para su ejercicio, se sugiere que los sucesores legales de los Administradores, especialmente el cónyuge o compañero, acompañen día a día, las peculiaridades del negocio del D.I. las reglas de este Estatuto y demás obligaciones legales vinculadas a la actividad, a fin de capacitarse en caso de necesidad temporal o definitiva de sucesión del Administrador del D.I.;

V - No será admitida como D.I., persona jurídica que posea en su cuadro societario:

a) Socios, administradores socios o no y representante legales de personas jurídicas ya acreditadas junto a Nipponflex;

b) Cónyuge o compañero de socios, de administradores asociados o no, y de representantes de personas jurídicas ya acreditadas ante Nipponflex.

Art. 24°. El D.I. es persona física o jurídica con RUC independiente, gestionando su actividad de distribución con autonomía, actuando por su cuenta y riesgo, debiendo observar las legislaciones vigentes, así como los términos establecidos en este Estatuto, no pudiendo alegar su desconocimiento como Justificación para su incumplimiento.

Párrafo único. Una vez registrado, el D.I. tendrá el derecho de comprar productos directamente de Nipponflex, en los términos de este Estatuto.

CAPÍTULO IX - CONCEPTO DE LOS SERVICIOS PERSONALES (PROMOCIÓN DE VENTAS)- SPV

Art. 25°. Los servicios personales (Promoción de Ventas) pueden definirse como un conjunto de métodos y recursos destinados a aumentar el volumen de ventas de un producto durante un período de tiempo determinado.

Art. 26°. Servicios personales (promoción de ventas) es la actividad que desarrolla y gestiona métodos y recursos para maximizar las ventas de D.I. De forma más simple, es el conjunto de medidas propuestas / realizadas por el proveedor de servicio para dar impulso a las ventas.

Art. 27°. En la relación entre Nipponflex y el D.I. los Servicios personales (Promoción de Ventas) - comprende el manejo de los niveles descendientes del equipo, el desarrollo de políticas de venta, la elaboración / suministro de materiales para apoyo a la venta, el entrenamiento / Capacitación del D.I., entre otras actividades pertinentes.

CAPÍTULO X - DE LA POLÍTICA DE REMUNERACIÓN DE LOS SERVICIOS PERSONALES (SPV)

Art. 28° Servicios personales (Promoción de ventas) el valor a ser pagado al D.I., sobre las compras realizadas junto a Nipponflex Paraguay, de su propia compra y de su D.I. descendiente, será calculado mediante aplicación de porcentajes y reglas establecidas de acuerdo a las deliberaciones en AGG

Párrafo Único. No incide el SPV sobre compras de productos de las líneas: box, cabecera, material para eventos y de apoyo a la venta.

Art. 29°. El D.I. que preste SPV a su equipo descendiente, observando lo contenido en el capítulo "V" del Art. 14, será remunerado en los términos de los capítulos siguientes.

CAPÍTULO XI - DE LOS PORCENTAJES DE REMUNERACIÓN DEL SPV DIRECTO

Art. 30°. En virtud de lo dispuesto en el art. 14, capítulos "XI y XII" de este Estatuto, Nipponflex podrá subcontratar a D.I., debidamente cualificado con arreglo al capítulo XVII, para la prestación de Servicios Personales (Promoción de Ventas).

Párrafo primero: Habiendo la subcontratación del D.I para la realización de este servicio, tendrá derecho al SPV directo, que es una remuneración sobre sus compras de productos junto a Nipponflex, y de (primera, segunda y tercera generación) de aquel D.I subcontratado y, Que prestó dicho servicio, siendo los siguientes porcentajes:

- I - 10% sobre el valor de compra de productos junto a Nipponflex de la primera generación;
- II - 5% sobre el valor de compra de productos junto a Nipponflex de la segunda generación;
- III - 2% sobre el valor de compra de productos junto a Nipponflex de la tercera generación.

Párrafo segundo. Para el cálculo del SPV directo a ser pagado a D.I. El subcontratista, se excluye de la base de cálculo el valor de los gastos accesorios, ejemplo frete y otros.

CAPÍTULO XII - DE LAS GRADUACIONES Y PORCENTAJES DE REMUNERACIÓN

Art. 31°. Todo D.I. podrá convertirse en Graduado Ejecutivo, Zafiro, Rubí, Rubí Ascendiente, Diamante, Diamante Ascendiente, Brillante, Brillante Ascendiente, Brillante Presidente, Doble Brillante Presidente, Triple Brillante Presidente, Cuádruple Brillante Presidente, Quíntuple Brillante Presidente y Presidente Diamond Nivel: I, II, III, IV y V en los términos del PENN.

Párrafo Primero. Para dar curso a la graduación, el D.I. deberá estar en situación regular junto a Nipponflex, instituciones públicas y atender a los requisitos constantes del PENN.

Párrafo Segundo. Se consideran para la graduación, los puntos efectuados junto a Nipponflex, del propio D.I. y de todo su equipo de D.I. descendiente, durante 2 (dos) meses consecutivos, conforme el número mensual de puntos requeridos para cada graduación y, si procede, Se observa el concepto de lateralidad, constante del capítulo XIX de este Estatuto, con excepción de la Graduación Ejecutiva que tiene obligatoriedad de puntuación mínima individual.

Párrafo tercero. La graduación del D.I. debe ser conquistada por el mérito de las ventas de su distribuidora y de sus equipos de D.I. descendiente.

Párrafo Cuarto. Para aquellas graduaciones que así lo requieran, el D.I. graduado tendrá que estar con el número necesario de D.I. directos, registrados y activados hasta el final del primer mes de la graduación, conforme criterio de activación constante del capítulo XXI.

Párrafo Quinto. El D.I. que inicie el proceso de cumplimiento de la meta de graduación, deberá comunicar su línea ascendiente.

Párrafo Sexto. Los puntos excedentes de la meta de graduación obtenidos en el primer mes podrán ser utilizados para completar la meta del segundo mes de la graduación, siendo que los puntos del primer mes no podrán ser inferiores a la meta mínima / mes establecida, correspondiente a la graduación pretendida.

Párrafo séptimo. Todos los derechos conquistados como D.I. serán mantenidos después de la graduación.

Párrafo Octavo. El período de graduación es aquel informado al D.I. por medio de comunicación conforme establecido en el capítulo XXIII.

Párrafo Noveno. La vigencia de la graduación se inicia a partir del primer día del mes siguiente al segundo mes de conclusión de la puntuación, aunque los puntos y los demás requisitos se hayan cumplido en un solo mes.

Párrafo Décimo. El incumplimiento de cualquiera de las exigencias arriba y aquellas establecidas para cada una de las graduaciones, implicará en la no efectividad de la graduación, quedando el graduado obligado nuevamente al cumplimiento de todos los requisitos exigidos.

Párrafo Décimo Primero. El D.I. que se utilice de registro simulado, para fines de alcanzar la graduación, una vez identificado, tendrá el registro cancelado, perdiendo la graduación el D.I. que de él se benefició, además de sujetarse a las sanciones y medidas administrativas contenidas en el capítulo XXVI de este estatuto.

Párrafo Décimo Segundo. Nipponflex no recomienda la práctica de compras injustificadas para alcanzar específicamente la graduación y comprometer el capital de trabajo y la salud financiera del D.I.

Párrafo Décimo tercero. El D.I. Graduado, además del SPV directo conforme consta en el capítulo XI, pasa a tener derecho al SPV de graduación, en los términos de los capítulos XII al XVI, que es una remuneración sobre su compras de productos Nipponflex y de su D.I. descendiente, sin límite de generación, obedeciendo a los porcentuales de SPV establecido para cada graduación.

Párrafo Décimo Cuarto. Para el cálculo del SPV de graduación, se excluye de la base de cálculo el valor de los gastos de accesorios, fletes y otros, conforme a la política interna de la empresa.

CAPÍTULO XIII - DE LA GRADUACIÓN EJECUTIVA, SAFIRA Y RUBI

Art. 32°. Para conquistar la Graduación Ejecutiva, el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

I - Efectuar 20 (veinte) puntos / mes con su equipo de D.I. descendiente, en 2 (dos) meses consecutivos, siendo al menos 6 (seis) puntos individuales, o;

II - Tener en su equipo descendiente 1 (un) Graduado Ejecutivo (o graduación superior), y efectuar en su propia distribución, 30% (treinta por ciento) de la meta de Graduación Ejecutiva, 6 (seis) puntos / mes, en 2 (dos) meses consecutivos.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV de graduación del Graduado Ejecutivo es de:

a) 1,00% sobre a compra de productos junto a Nipponflex de su distribuidora y de su D.I. descendiente, sin límite de generación.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos de D.I. descendiente con Graduación Ejecutiva o superior, así como de sus descendientes.

Art. 33°. Para conquistar la Graduación Zafiro el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

I - Tener en su equipo descendiente, al menos 1 (un) D.I. directo y activo en el PENN;

II - Efectuar 40 (cuarenta) puntos / mes con su equipo de D.I. descendiente, en 2 (dos) meses consecutivos o;

III - Tener en su equipo descendiente 1 (un) Graduado Zafiro (o graduación superior) y efectuar en su lateralidad 30% (treinta por ciento) de la meta de Graduación Zafiro - 12 (doce) puntos / mes - en 2 (dos) meses Consecutivos, según el concepto de lateralidad establecido en el capítulo XIX de este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV de graduación del Graduado Zafiro es de:

a) 2,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;

b) 1,00% sobre compra de productos de D.I. Graduado Ejecutivo descendiente y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compras de productos de D.I. descendiente con Graduación Zafiro o superior, así como sus descendientes.

Art. 34°. Para conquistar la Graduación Rubí el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

I - Tener en su equipo descendiente, al menos 3 (tres) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en uno de los equipos, 1 (un) Graduado Zafiro (o graduación superior), o aplicar el método de equivalencia de graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente puede ser en cualquier nivel de generación, siempre que en equipo de D.I. paralela.

III - Efectuar 80 (ochenta) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I., en 2 (dos) meses consecutivos.

Párrafo Primero. El D.I. con sus descendientes es considerado equipo paralelo de otro D.I., cuando tiene en su primer nivel el mismo D.I. ascendiente.

Párrafo Segundo. El porcentaje de SPV de graduación del Graduado Rubí es de:

a) 4,00% sobre compras de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;

b) 3,00% sobre compras de productos del Graduado Ejecutivo descendiente y de su equipo de D.I.;

c) 2,00% sobre compras de productos del Graduado Zafiro descendiente y de su equipo de D.I.

Párrafo tercero. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Rubí o superior, así como de sus descendientes.

Art. 35°. Para conquistar la Graduación Rubí Ascendiente el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener en su equipo descendiente al menos 3 (tres) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en uno de los equipos, 1 (un) Graduado Rubí (o g raduación superior);

III - Efectuar en su lateralidad 30% (treinta por ciento) de la meta de Graduación Rubí - 24 (veinticuatro) puntos / mes - en 2 (dos) meses consecutivos, conforme concepto de lateralidad establecido en el capítulo XIX de este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV de graduación del Graduado Rubí ascendiente es de:

- a) 5,00% sobre compras de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 4,00% sobre compras de productos del Graduado Ejecutivo descendiente y de su equipo de D.I.;
- c) 3,00% sobre compras de productos del Graduado Zafiro descendiente y de su equipo de D.I.;
- d) 1,00% sobre compras de productos del Graduado Rubí descendiente y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex SPV del D.I. descendiente con Graduación Rubí Ascendiente o superior, así como de sus descendientes.

CAPÍTULO XIV - DE LA GRADUACIÓN DIAMANTE Y BRILLANTE

Art. 36°. Para conquistar la Graduación Diamante el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener en su equipo descendiente al menos 5 (cinco) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en algún equipo descendiente 1 (un) Graduado Rubí (o graduación superior), o aplicar el método de equivalencia de graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente puede ser en cualquier nivel de generación, desde que en equipo paralelo;

III - Efectuar 200 (doscientos) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I., en 2 (dos) meses consecutivos.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV de graduación del Graduado Diamante es de:

- a) 7,00% sobre compras de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 6,00% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I.;
- c) 5,00% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I.;
- d) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I.;
- e) 2,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compras de productos junto a Nipponflex, cobrado de D.I. descendiente con Graduación Diamante o superior, así como de sus descendientes.

Art. 37°. Para conquistar la Graduación Diamante Ascendiente el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener en su equipo descendiente, por lo menos 5 (cinco) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en uno de los equipos, 1 (un) Graduado Diamante o graduación superior;

III - Efectuar en su lateralidad 30% (treinta por ciento) de la meta de Graduación Diamante - 60 (sesenta) puntos / mes - en 2 (dos) meses consecutivos, conforme concepto de lateralidad establecido en el capítulo XIX de este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV de graduación del Graduado Diamante Ascendiente es de:

- a) 8,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 7,00% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I.;
- c) 6,00% sobre compra de productos del Graduado Safira y de su equipo de D.I.;

- d) 4,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;
- f) 1,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I.

Párrafo Primero. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compras de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Diamante Ascendiente o superior, así como de sus descendientes.

Art. 37°. Para conquistar la Graduación Brillante el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

- I Tener en su equipo descendiente al menos 8 (ocho) D.I. directos y activos en el PENN;
- II - Tener en alguno de los equipos descendientes 1 (un) Graduado Diamante (o graduación superior), o aplicar el método de equivalencia de graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente puede ser en cualquier nivel de generación, desde que en equipo paralelo;
- III - Efectuar 500 (quinientos) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I., en 2 (dos) meses consecutivos.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Brillante es de:

- a) 10,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 9,00% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I;
- c) 8,00% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I;
- d) 6,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 5,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;
- f) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I;
- g) 2,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex de D.I. descendiente con Graduación Brillante o superior, así como de sus descendientes.

Art. 38°. Para conquistar la Graduación Brillante Ascendiente el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

- I- Tener en su equipo descendiente al menos 8 (ocho) D.I. directos y activos en el PENN;
- II - Tener en uno de los equipos, 1 (un) Graduado Brillante (o graduación superior);
- III - Efectuar en su lateralidad 30% (treinta por ciento) de la meta de Graduación Brillante - 150 (ciento cincuenta) puntos / mes - en 2 (dos) meses consecutivos, conforme concepto de lateralidad establecido en el capítulo XIX de este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Brillante Ascendiente es de:

- a) 11,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 10,00% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I;
- c) 9,00% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I;
- d) 7,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 6,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;
- f) 4,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I;
- g) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I;

h) 1,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Brillante Ascendiente o superior, así como de sus descendientes.

CAPÍTULO XV - DE LA GRADUACIÓN BRILLANTE PRESIDENTE, DOBLE, TRIPLE, CUÁDRUPLE Y QUÍNTUPLE

Art. 40°. Para conquistar la Graduación Brillante Presidente el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

I - Tener en su equipo descendiente por lo menos 11 (once) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en alguno de los equipos descendientes 1 (un) Graduado Brillante (o graduación superior), activo en el PENN, o aplicar el método de equivalencia de graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente puede ser en cualquier nivel de generación, desde que en equipo paralelo;

III - Efectuar 1.000 (un mil) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I, en 2 (dos) meses consecutivos, o tener en su equipo descendiente de D.I, un Graduado Brillante Presidente o graduación superior y efectuar en su lateralidad el 30% (treinta por ciento) de la meta de Graduación Brillante Presidente - 300 (trescientos) puntos / mes - en 2 (dos) meses consecutivos a la graduación del Graduado descendiente, conforme concepto de lateralidad establecido en el capítulo XIX de este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Brillante Presidente es de:

- a) 13,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 12,00% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I.
- c) 11,00% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I.
- d) 9,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I.
- e) 8,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I.
- f) 6,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I.;
- g) 5,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I.;
- h) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I.;
- i) 2,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Ascendiente y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Brillante Presidente o superior, así como de sus descendientes.

Art. 41°. Para conquistar la Graduación Doble Brillante Presidente el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

I - Tener en su equipo descendiente al menos 11 (once) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en alguno de los equipos descendiente 1 (un) Graduado Brillante Presidente o graduación superior, activo en el PENN o aplicar el método de equivalencia de graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente puede ser en cualquier nivel de generación desde que en equipo paralelo;

III - Efectuar 1.300 (un mil y trescientos) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I, en 2 (dos) meses consecutivos, o tener en su equipo descendiente de D.I, un Graduado Doble Brillante Presidente o graduación superior, activo en el PENN y De acuerdo con el concepto de lateralidad establecido en el capítulo, de acuerdo con el concepto de lateralidad establecido en el capítulo, XIX de este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Doble Brillante Presidente es de:

- a) 14,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 13,00% sobre la compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I.;

- c) 12,00% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I;
- d) 10,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 9,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;
- f) 7,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I;
- g) 6,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- h) 4,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I;
- i) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- j) 1,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Presidente y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentaje de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Doble Brillante Presidente o superior, así como de sus descendientes.

Art. 42°. Para conquistar la Graduación Triple Brillante Presidente, el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

- I - Tener en su equipo descendiente por lo menos 11 (once) D.I. directos y activos en el PENN;
- II - Tener en alguno de los equipos descendientes 2 (dos) Graduados Brillante Presidente o graduación superior, activos en el PENN o aplicar el método de Equivalencias de Graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente podrá ser en cualquier nivel de generación, siempre que en equipo paralelo;
- III - Efectuar 1.700 (un mil setecientos) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I, en 2 (dos) meses consecutivos, o tener en su equipo descendiente de D.I, un Graduado Triple Brillante Presidente o graduación superior, activo en el PENN y En el caso de que se produzca un cambio en la calidad de los servicios de salud y de salud, XIX de este Estatuto

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Triple Brillante Presidente es:

- a) 15,00% sobre compras de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 14,00% sobre compras de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I;
- c) 13,00% sobre compras de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I;
- d) 11,00% sobre compras de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 10,00% sobre compras de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;
- f) 8,00% sobre compras de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I;
- g) 7,00% sobre compras de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- h) 5,00% sobre compras de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I;
- i) 4,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- j) 2,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- k) 1,00% sobre compra de productos del Graduado Doble Brillante Presidente y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Triple Brillante Presidente o superior, así como de sus descendientes.

Art. 43°. Para conquistar la Graduación Cuádruple Brillante Presidente el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

- I - Tener en su equipo descendiente por lo menos 11 (once) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en alguno de los equipos descendientes 3 (tres) Graduados Brillante Presidente o graduación superior, activos en el PENN o aplicar el método de Equivalencia de Graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente podrá ser en cualquier nivel de generación, siempre que en equipo paralelo;

III - Efectuar 2.200 (dos mil doscientos) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I, en 2 (dos) meses consecutivos, o tener en su equipo descendiente de D.I, un Graduado Cuádruple Brillante Presidente o graduación superior, activo en el PENN y (En el caso de que se trate de un contrato de trabajo, en el que se indique lo siguiente: (a) XIX de este Estatuto

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Cuádruple Brillante Presidente es de:

- a) 16,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 15,00% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I;
- c) 14,00% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I;
- d) 12,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 11,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;
- f) 9,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I;
- g) 8,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- h) 6,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I;
- i) 5,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- j) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- k) 2,00% sobre compra de productos del Graduado Doble Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- l) 1,00% sobre compra de productos del Graduado Triple Brillante Presidente y de su equipo de D.I

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compras de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Cuádruple Brillante Presidente o superior, así como de sus descendientes.

Art. 44°. Para conquistar la Graduación Quintuple Brillante Presidente el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

I - Tener en su equipo descendiente por lo menos 11 (once) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en alguno de los equipos descendientes 4 (cuatro) Graduados Brillante Presidente o graduación superior, activos en el PENN o aplicar el método de Equivalencia de Graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente podrá ser en cualquier nivel de generación, siempre que en equipo paralelo;

III - Efectuar 2.800 (dos mil ochocientos) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I, en 2 (dos) meses consecutivos, o tener en su equipo descendiente de D.I, un Graduado Quintuple Brillante Presidente o graduación superior activo en el PENN y hacer En su lateralidad 30% (treinta por ciento) de la meta de Graduación Quintuple Brillante Presidente - 840 (ochocientos cuarenta) puntos / mes - en 2 (dos) meses consecutivos posteriores a la graduación del Graduado descendiente, conforme concepto de lateralidad establecido en el capítulo XIX De este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Quintuple Brillante Presidente es de:

- a) 17,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 16,00% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I;
- c) 15,00% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I;
- d) 13,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 12,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;

- f) 10,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I;
- g) 9,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- h) 7,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I;
- i) 6,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- j) 4,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- k) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Doble Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- l) 2,00% sobre compra de productos del Graduado Triple Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- m) 1,00% sobre compra de productos del Graduado Cuádruple Brillante Presidente y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Quintuple Brillante Presidente o superior, así como de sus descendientes.

CAPÍTULO XVI - DE LA GRADUACIÓN PRESIDENTE DIAMOND - NIVELES I, II, III, IV Y V

Art. 45°. Para conquistar la Graduación Presidente Diamond I, el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener en su equipo descendiente, al menos 11 (once) D.I. directos y activos en el PENN;
- II - Tener en algún equipo descendiente 5 (cinco) Graduados Brillante Presidente o graduación superior, activos en el PENN o aplicar el método de Equivalencia de Graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto. El graduado descendiente podrá ser en cualquier nivel de generación, siempre que en equipo paralelo;
- III - Efectuar 3.700 (tres mil setecientos) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I., en 2 (dos) meses consecutivos, o tener en su equipo descendiente de D.I., un Graduado Presidente Diamond I, o graduación superior activa en el PENN y En el que el 30% (treinta por ciento) de la meta de graduación Presidente Diamond I - 1.110 (un mil, ciento y diez) puntos / mes - en 2 (dos) meses consecutivos posteriores a la graduación del Graduado descendiente, conforme concepto de lateralidad Establecido en el capítulo XIX de este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del graduado Presidente Diamond I es:

- a) 18,00% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 17,00% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I;
- c) 16,00% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I;
- d) 14,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 13,00% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;
- f) 11,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I;
- g) 10,00% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- h) 8,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I;
- i) 7,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- j) 5,00% sobre compra de productos del Graduado Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- k) 4,00% sobre compra de productos del Graduado Doble Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- l) 3,00% sobre compra de productos del Graduado Triple Brillante Presidente y de su equipo de D.I;

m) 2,00% sobre compra de productos del Graduado Cuádruple Brillante Presidente y de su equipo de D.I;

n) 1,00% sobre compra de productos del Graduado Quintuple Brillante Presidente y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Presidente Diamond I o superior, así como de sus descendientes.

Art. 46°. Para conquistar la Graduación Presidente Diamond II el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

I - Tener en su equipo descendiente por lo menos 11 (once) D.I. directos y activos en el PENN;

II - Tener en algún equipo descendiente 4 (cuatro) Graduados Brillante Presidente o graduación superior, activos en el PENN o aplicar el método de Equivalencia de Graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto y 1 (un) Presidente Diamond o Graduación superior, activo en el mismo, PENN. El graduado descendiente podrá ser en cualquier nivel de generación, siempre que en equipo paralelo;

III - Efectuar 5.000 (cinco mil) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I. en 2 (dos) meses consecutivos, o tener en su equipo descendiente de D.I. un Graduado Presidente Diamond II o graduación superior activo en el PENN, y efectuar en su domicilio El 30% (treinta por ciento) de la meta de graduación Presidente Diamond II - 1.500 (un mil quinientos) puntos / mes - en 2 (dos) meses consecutivos posteriores a la graduación del Graduado descendiente, conforme concepto de lateralidad establecido en el capítulo XIX de este. Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Presidente Diamond II es:

a) 19% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;

b) 18% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I;

c) 17% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I.;

d) 15% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I.;

e) 14% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I.;

f) 12% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I.;

g) 11% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I.;

h) 9% sobre compra de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I.;

i) 8% sobre compra de productos del Graduado Brillante Ascendiente y de su equipo de D.I.;

j) 6% sobre compra de productos del Graduado Brillante Presidente y de su equipo de D.I.;

k) 5% sobre compra de productos del Graduado Doble Brillante Presidente y de su equipo de D.I.;

l) 4% sobre compra de productos del Graduado Triple Brillante Presidente y de su equipo de D.I.;

m) 3% sobre compra de productos del Graduado Cuádruple Brillante Presidente y de su equipo de D.I.;

n) 2% sobre compra de productos del Graduado Quintuple Brillante Presidente y de su equipo de D.I.;

o) 1% sobre compra de productos del Graduado Presidente Diamond I y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex SPV del D.I. descendiente con Graduación Presidente Diamond II o superior, así como de sus descendientes.

Art. 47°. Para conquistar la Graduación Presidente Diamond III, el D.I. debe cumplir con los siguientes requisitos:

I - Tener en su equipo descendiente, al menos 11 (once) D.I. directos y activos en el PENN; -

II - Tener en algún equipo descendiente 3 (tres) Graduados Brillante Presidente o graduación superior, activos en el PENN o aplicar el método de Equivalencia de Graduaciones, en los términos del capítulo XVIII de este Estatuto y 2 (dos) Presidentes Diamond o Graduación superior, PENN. El graduado descendiente podrá ser en cualquier nivel de generación, siempre que en equipo paralelo;

III - Efectuar 7.000 (siete mil) puntos / mes con su equipo descendiente de D.I en 2 (dos) meses consecutivos, o tener en su equipo descendiente de D.I, un Graduado Presidente Diamond III o graduación superior activo en el PENN y efectuar en su lateralidad 30% (treinta por ciento) de la meta de graduación Presidente Diamond III - 2.100 (dos mil y cien) puntos / mes - en 2 (dos) meses consecutivos posteriores a la graduación del Graduado descendiente, conforme concepto de lateralidad establecido en el capítulo XIX de este Estatuto.

Párrafo Primero. El porcentaje del SPV del Graduado Presidente Diamond III es:

- a) 20% sobre compra de productos de su distribuidora y de su D.I. descendiente no Graduado, sin límite de generación;
- b) 19% sobre compra de productos del Graduado Ejecutivo y de su equipo de D.I;
- c) 18% sobre compra de productos del Graduado Zafiro y de su equipo de D.I;
- d) 16% sobre compra de productos del Graduado Rubí y de su equipo de D.I;
- e) 15% sobre compra de productos del Graduado Rubí Ascendiente y de su equipo de D.I;
- f) 13% sobre compra de productos del Graduado Diamante y de su equipo de D.I;
- g) 12% sobre compra de productos del Graduado Diamante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- h) 10% sobre compra de productos del Graduado Brillante y de su equipo de D.I;
- i) 9% sobre compra de productos del Graduado Brillante Ascendiente y de su equipo de D.I;
- j) 7% sobre compra de productos del Graduado Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- k) 6% sobre compra de producto del Graduado Doble Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- l) 5% sobre compra de productos del Graduado Triple Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- m) 4% sobre compra de productos del Graduado Cuádruple Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- n) 3% sobre compra de productos del Graduado Quintuple Brillante Presidente y de su equipo de D.I;
- o) 2% sobre compra de productos del Graduado Presidente Diamond I y de su equipo de D.I;
- p) 1% sobre compra de producto del Graduado Presidente Diamond II y de su equipo de D.I.

Párrafo Segundo. No incide porcentual de SPV de graduación sobre compra de productos junto a Nipponflex del D.I. descendiente con Graduación Presidente Diamond III o superior, así como de sus descendientes.

Art. 48°. Los requisitos para conquistar la graduación y escrutinio del Graduado Presidente Diamond IV y del Graduado Presidente Diamond V, serán definidos en reunión del Consejo del PENN.

CAPÍTULO XVII - DE LA CUALIFICACIÓN Y APURACIÓN DEL SPV

Art. 49°. Para la prestación del Servicios Personales (Promoción de Ventas) el D.I. deberá estar calificado, atendiendo a los siguientes requisitos:

- I- Estar activo en el PENN;
- II - Cumplir con las obligaciones constantes en el PENN;
- III - Generar el mínimo de 1 (un) punto en la Nipponflex, en el mes de referencia del escrutinio del SPV.

Art. 50°. El SPV a pagar sólo se calculará sobre el valor de la compra de productos recibido por Nipponflex y se pagará en el mes siguiente a la competencia del escrutado.

Párrafo Único. Sólo se aplica SPV a pagar a D.I. calificado en virtud de este capítulo, sobre compra de productos de su equipo de D.I. descendiente.

Art. 51°. El cálculo de la puntuación de calificación se da en los términos del capítulo XXIX de este Estatuto.

Art. 52°. El D.I. que no se califique en virtud de este Estatuto no tendrá derecho a la remuneración de SPV del mes constatado. Para ello, automáticamente, el PENN rehará al equipo de D.I., considerando solamente aquel cualificado, apurando los respectivos valores del SPV.

Art. 53°. El D.I. que tenga deuda con Nipponflex en el momento del escrutinio del SPV tendrá la deuda descontada de sus haberes, no calificando para la línea ascendiente.

Párrafo único. Si el valor de SPV a que tiene derecho en el mes, es superior a su débito, el remanente será acreditado para el equipo ascendiente calificado.

CAPÍTULO XVIII - DE LAS EQUIVALENCIAS DE GRADUACIONES

Art. 54°. Para las graduaciones que exijan D.I. Graduado descendiente, se permite aplicar el concepto de Equivalencias de Graduaciones, que es cuando la suma de graduación menor equivale al peso de una graduación mayor.

Párrafo Primero. La tabla siguiente muestra las graduaciones, el peso de cada graduación y el peso requerido para cada graduación, a fin de ayudar al D.I. componer el número de graduados necesarios en su descendencia para graduarse.

Párrafo Segundo. La tabla no hace referencia de equivalencia de peso para las Graduaciones de Ejecutivo y Zafiro, pues, éstas no exigen Graduados en la línea descendiente. Sólo a partir de la Graduación Rubí es que pasa a ser exigido Graduado en la línea descendiente, conforme consta en los capítulos XIII al XVI. De esta forma, se puede utilizar la tabla abajo como base para componer el número exigido en cada Graduación:

a) Para la Graduación Rubí, que tiene peso 4 (cuatro), es necesario tener en su descendencia Graduados que sumen peso 2 (dos) siendo, 1 (un) D.I. Graduado Safira (peso 2); O en equipo paralelo 2 (dos) Graduados Ejecutivo que también totalizan peso 2;

b) Para la Graduación Diamante, que tiene peso 8 (ocho), es necesario tener en su descendencia Graduados que sumen peso 4 (cuatro) siendo, 1 (un) D.I. Graduado Rubí que posee peso 4 (cuatro); O en equipo paralelo 2 (dos) Graduados Zafira (peso 2); O 4 (cuatro) Graduados Ejecutivo (peso 1); (2) y 2 (dos) Graduados Ejecutivo (peso 1) es decir, el total de peso mínimo exigido puede ser compuesto por varias graduaciones siempre que totalicen peso 4;

c) A partir del enunciado en los apartados "a" y "b" de ese párrafo, se aplicará el mismo concepto de la Tabla de Equivalencias para encontrar el número de Graduados exigidos para las demás graduaciones.

d) En cada equipo paralelo se considerará sólo un D.I. Graduado, siendo éste el de mayor graduación;

TABLA DE EQUIVALENCIAS		
GRADUACIONES	PESODE LA GRADUACION	PESO EXIGIDO PARA GRADUACION
Ejecutivo	1	-
Zafiro	2	-
Rubí	4	2
Rubí Ascendiente	4	4 (*)
Diamante	8	4
Diamante Ascendiente	8	8 (*)
Brillante	16	8
Brillante Ascendiente	16	16 (*)
Brillante Presidente	32	16
Doble Brillante Presidente	32	32
Triple Brillante Presidente	32	64
Cuádruple Brillante Presidente	32	96
Quíntuple Brillante Presidente	32	128

(*) Para Graduación "Ascendiente" no está permitido utilizar el método de Equivalencia de Graduaciones, conforme consta en los capítulos XIII y XIV.

CAPÍTULO XIX - DE LA LATERALIDAD

Art. 55°. Se considera lateralidad el beneficio concedido al D.I. que pretende graduarse utilizando la puntuación de Graduado o Graduado de su línea descendiente, observadas las siguientes condiciones:

Párrafo Primero. La graduación deseada por el D.I. ascendiente debe ser igual o inferior a la del Graduado o Graduando descendiente que proporcionará el beneficio de la lateralidad.

Párrafo Segundo. El D.I. ascendiente deberá efectuar 30% (treinta por ciento) de la meta de la graduación pretendida, en 2 (dos) meses consecutivos, en el mismo período, o en meses posteriores al de la graduación del Graduado o Graduando descendiente y cumplir con los demás requisitos de cada uno de la graduación.

Párrafo Tercero. Para fines de aplicación de la lateralidad, se considerarán los puntos de los equipos descendientes del D.I., excluyendo el equipo de su Graduado o Graduando descendiente que proporcionó el beneficio, excepto para la Graduación Ejecutiva donde la lateralidad debe ser efectuada por la propia distribuidora del D.I. Graduando Ascendiente.

Párrafo Cuarto. Para efectos de lateralidad no serán considerados los puntos de los equipos descendientes con graduación igual o superior a la graduación pretendida, independiente del nivel de generación.

Párrafo Quinto. Se permitirá el modelo de graduación mixta, cuando un D.I. inicie el proceso de graduación cumpliendo en el primer mes la meta mínima establecida para la graduación pretendida y, en el segundo mes, un D.I. de su línea descendiente también iniciar el proceso de la misma graduación o superior. En este caso el primer graduado deberá hacer, en su segundo mes, el 30% (treinta por ciento) de la meta aplicándose el beneficio de la lateralidad.

Párrafo Sexto. En las hipótesis mencionadas en el párrafo anterior, en que el graduado descendiente no alcanza la puntuación exigida, el primer graduado ascendiente tendrá que cumplir en su segundo mes, con la meta integral de la graduación pretendida

CAPÍTULO XX - DE LAS OBLIGACIONES Y ATRIBUCIONES DEL D.I. Y DEL D.I. GRADUADO

Art. 56°. Son obligaciones de la D.I.:

I - Ser distribuidor exclusivo Nipponflex, conforme a las reglas establecidas en este Estatuto;

II - Cumplir con todas las reglas del PENN;

III - Obedecer a la jerarquía establecida en el PENN;

IV - Apoyar a su equipo de D.I., entre otros asuntos, en la promoción de ventas, hasta la tercera generación;

V - Mantener activo en el PENN, conforme a las reglas establecidas en este Estatuto;

VI - Cumplir con todas las obligaciones de la legislación vigente;

VII - Actuar con probidad y buena fe, evitando así su implicación o de la propia Nipponflex en reclamaciones administrativas ante los órganos de Defensa del Consumidor) y sitios de reclamaciones de l consumidor, denuncias efectuadas ante el Ministerio de Industria y Comercio y demás actos que puedan denigrar su imagen o de Nipponflex, debiendo, si procede, tomar todas las medidas apropiadas para resolver el problema.

Párrafo Único. El incumplimiento de cualquiera de los puntos anteriores someterá al D.I. a las sanciones administrativas.

Art. 57°. Son atribuciones del D.I.:

I - Trabajar en el constante desarrollo de su equipo;

II - Ministrar entrenamiento de gabinete; Hacer mesa redonda y estudio de la carpeta de ventas junto a sus equipos;

III - Participar y prestar apoyo a sus líderes Graduados en la realización de eventos (talleres, cursos, entrenamientos, reuniones, convenciones, entre otros);

IV - Estudiar el producto para minimizar algunas dificultades de ventas; Estar atento a las acciones de otro D.I. que sean contrarias al PENN y que reflejen en su negocio; Pagar sus costos y gastos de ventas y mantener un stock mínimo necesario de productos para soportar sus ventas.

Art. 58°. Son obligaciones del D.I. Graduado:

I - Cumplir con todas las obligaciones de D.I., establecidas en el Art. 56 de este Estatuto;

II - Apoyar a su equipo de D.I., entre otros asuntos, en la promoción de ventas, sin límite de generación;

III - Administrar su equipo de D.I. descendiente de modo a garantizar el integral cumplimiento de las reglas establecidas en el PENN;

IV - Participar en reuniones y seminarios para graduados;

V - Asumir los talleres en los términos del Manual de Eventos y Entrenamiento del PENN;

VIII - Los graduados Ejecutivo, Zafiro, Rubí, Rubí Ascendiente, Diamante, Diamante Ascendiente, Brillante, Brillante Ascendiente deben participar y apoyar al Graduado de la línea ascendiente en la realización de eventos (taller, cursos, entrenamientos, reuniones, convenciones, entre otros), Así como mantener comunicación con sus equipos ascendientes y descendientes, principalmente en la elaboración de la agenda de eventos;

VII - Los Graduados Brillante Presidente y Presidente Diamond deben realizar cursos y entrenamientos con el equipo descendiente, dar apoyo y estimular las ventas, en los términos del Manual de Eventos y Entrenamientos del PENN.

Párrafo único. El incumplimiento de cualquiera de los incisos arriba sujetará al D.I. Graduado a las sanciones administrativas.

Art. 59°. Son atribuciones del D.I. Graduado:

- Cumplir con todas las atribuciones del D.I. establecidas en los Art. 57 de este Estatuto;

II - Mantener el número de D.I. directos y D.I. descendientes Graduados, activos en el PENN y compatibles con su graduación.

CAPÍTULO XXI - DEL SISTEMA DE REGISTRO

Art. 60°. El registro del D.I. debe cumplir los siguientes criterios:

I - Cumplir con lo establecido en este Estatuto;

II - Presentar carta de recomendación emitida por su primer D.I. ascendiente y formulario de entrevista firmado por el primer Graduado de la línea ascendiente a partir de la Graduación Rubí, respetando la jerarquía de las graduaciones;

III - Proporcione los siguientes documentos:

a) Copia de inscripción del Registro Único del Contribuyente (RUC);

b) Copia de la Constancia de inscripción en la Sub Secretaría de Estado y Tributación y Certificado de cumplimiento tributario al día;

c) Copia de los documentos personales, comprobante de dirección actualizada y comprobante de estado civil, en caso de ser persona jurídica deberá también presentar: Copia de los Estatutos Sociales, acta de última asamblea ordinaria, copia de poderes si lo hubieren, copia de cedula de identidad del representante legal y de los socios, socios administradores, administradores no asociados;

d) Copia de extracto bancario que comprueba los datos bancarios de titularidad de D.I. (Persona física o jurídica con RUC);

e) Para la atención de requisitos legales e internos, podrá Nipponflex solicitar otros documentos complementarios en la efectividad del registro o incluso posteriormente;

IV - Firmar contratos de distribución y prestación de Servicios personales (Promoción de Ventas) junto a Nipponflex.

Art. 61°. Para la actividad de Distribución, el D.I. debe estar debidamente inscripto ante la Sub Secretaría de Estado de Tributación (SET) y demás organismos públicos pertinentes, obligatoriamente, deberá incluir en su actividad económica los siguientes ramos: Actividades publicitarias, Otros tipos de enseñanzas, Otras actividades de servicios personales, Comercio al por menor de muebles y accesorios para el hogar, Comercio al por menor de electrodomésticos y accesorios.

Párrafo único. Deberá estar inscripto en los siguientes regímenes de tributación ante la SET: IVA (Impuesto al Valor Agregado) de carácter obligatorio, además del IRPC (Impuesto a la renta del Pequeño Contribuyente); (hasta 500 millones GS. de facturación anual) o IRACIS (Impuesto a la Renta a las Actividades Comerciales, Industriales y de Servicios); (desde 501 millones GS. de facturación anual)

Art. 62°. Debidamente registrado, el D.I. mantendrá actualizada su información junto a Nipponflex, siendo obligatoria la inmediata comunicación de cualquier alteración.

Art. 63°. El registro del D.I. será activado en el PENN en la fecha que cumpla 1 (un) punto, observado el plazo de inactivación de registro, constantes en el capítulo XXV.

Art. 64°. El D.I. debe observar las legislaciones vigentes, especialmente en relación a las obligaciones tributarias, laborales, a fin de mantenerse al día ante las instituciones públicas pertinentes.

Art. 65°. Habiendo irregularidad que imposibilite la compra de productos por D.I. junto a Nipponflex, su registro de distribución será suspendido observadas las disposiciones contenidas en el capítulo XXVI de este Estatuto.

Párrafo único. Se prohíbe al D.I. irregular, en virtud del caput de este artículo, recurrir a D.I. ascendiente, descendiente o de otros equipos (cross line) para la realización de compras de los productos Nipponflex. En la práctica, las partes implicadas estarán sujetas a las sanciones y medidas administrativas con arreglo al capítulo XXVI de este Estatuto.

Art. 66°. El D.I. que emite carta de recomendación y el que firma el formulario de entrevista será responsables por las informaciones allí contenidas, así como por su veracidad que, si no confirmadas, los sujetarán a las sanciones y medidas administrativas contenidas en el capítulo XXV.

CAPÍTULO XXII DEL PROCEDIMIENTO DE OTRA EMPRESA

Art. 67°. El D.I. procedente de otras empresas del mismo segmento deberá obedecer a los siguientes criterios:

- Comprobar su condición de Distribuidor Independiente(D.I.) de la otra empresa;

II - Someterse a la entrevista junto al Presidente Diamante del equipo ascendiente que pretende inscribirse o de quien éste lo indique. No habiendo Presidente Diamond, la entrevista será realizada por el D.I. de mayor graduación del equipo;

- Desvincularse totalmente de la empresa de la cual fue Distribuidor, rescindir contrato de distribución, liquidar existencias y deshacerse de los materiales de apoyo de la antigua empresa;

IV - Cumplir con todos los criterios pertinentes de registro de D.I. constante en el capítulo XXI.

CAPÍTULO XXIII - DE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN CON EL D.I.

Art. 68°. Los medios de comunicación entre Nipponflex y el D.I. son aquellos estipulados en contrato entre las partes, donde deberán constar direcciones de correspondencia, e-mails, sitio web, etc.

Párrafo único. Se define que Nipponflex se utiliza de correspondencias como Circular, Comunicado, Aviso, Informativo, Maletín Directo, e-mail, Marketing, entre otras, enviadas al D.I., por medios, tales como: empresa que presta servicio de correspondencia, sitio oficial de la empresa Nipponflex, Portal del Distribuidor, Redes Sociales, fax, e-mail, telegrama, SMS, teléfono, o cualquier otro tipo de comunicación compatible y segura que pueda surgir.

CAPÍTULO XXIV - DEL CAMBIO DE FILIACIÓN DEL D.I.

Art. 69°. El cambio de filiación sólo se permite al D.I. inactivo que quede 2 (dos) años o más sin efectuar al menos el promedio de 1 (un) punto por año en Nipponflex, siempre que cumpla con las reglas vigentes de registro de D.I. Del PENN, y que no se haya aplicado ninguna medida sancionadora interna.

Párrafo único. Una vez cumplido con lo establecido en el caput de este artículo, el registro del D.I. será reactivado en el PENN en la fecha que complete 1 (un) punto, observado el plazo de inactivación de registro, constantes en el capítulo XXV.

Art. 70°. Excepcionalmente, podrá ocurrir el cambio de afiliación del D.I., en un plazo inferior al período de dos (2) años, conforme a lo establecido en el artículo anterior, siempre que éste no esté suspendido o descrito por motivos de infracción a las reglas del PENN y se cumplen las siguientes condiciones: el motivo del cambio de filiación sea justificado, apoyado por el liderazgo y registrado en Acta, donde constarán las firmas del primer, segundo y tercer nivel del D.I. ascendiente activos, primer Graduado ascendiente de cada nivel de graduación hasta el Presidente Diamond Además de las firmas del propio D.I., del nuevo D.I. ascendiente primer nivel y de un representante de Nipponflex.

Párrafo Primero. En caso de cambio de filiación, no será considerado como nuevo D.I. para cualquier efecto.

Párrafo Segundo. El D.I. que tenga su filiación alterada, si posee equipo de D.I. descendiente, esa no lo acompaña, siendo automáticamente transferida al primer D.I. ascendiente activo.

Párrafo tercero. Al observar las reglas específicas que figuran en este artículo, se permite el cambio de filiación de D.I. sólo una vez, aunque sea para retorno al D.I. ascendiente anterior.

Párrafo Cuarto. El D.I. que tuvo su filiación alterada, para efecto de graduación de su nuevo D.I. ascendiente, será contado como D.I. o Graduado, solamente cuando cumpla la puntuación de su graduación.

CAPÍTULO XXV - DE LA INACTIVIDAD DEL REGISTRO, DE LA SUENSIÓN Y DE LA RESCISIÓN DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

Art. 71°. El D.I., con o sin graduación, que se convierta en 180 (ciento ochenta) días corridos, o más, sin efectuar al menos 1 (un) punto en su distribución, se vuelve inactivo a partir del primer día siguiente (En este caso, considerando ésta como fecha de inactivación), teniendo el contrato de distribución rescindido y, consecuentemente, siendo descrito en el PENN y perdiendo definitivamente, su equipo de D.I. descendiente, que será transferida al primer D.I. activo en Su línea ascendiente, así como perderá la graduación, si posee.

Párrafo Primero. Si el D.I., espontáneamente, solicita su cierre, se vuelve inactivo en la fecha de aceptación de la solicitud por Nipponflex, aplicándose las mismas sanciones de este artículo.

Párrafo Segundo. En caso de que el D.I. inactivo pretenda acreditarse nuevamente, deberá atender a todas las reglas establecidas en el capítulo XXI de este Estatuto, retornando, obligatoriamente, a la misma línea ascendiente.

Párrafo tercero. Para el cambio de filiación el D.I. deberá observar lo contenido en el capítulo XXIV de este Estatuto.

Párrafo Cuarto. Para restablecer la graduación, si es el caso, siempre que en la misma filiación, el D.I. inactivo deberá atender a los requisitos de D.I. y Graduado descendiente, así como hacer el 30% (treinta por ciento) del total de puntos correspondientes a su antigua graduación o graduación inferior pretendida, en 02 (dos) meses consecutivos. Si la reactivación es en otra filiación o después de 02 (dos) años de inactivación, tendrá que cumplir con la meta completa de graduación.

Art. 72°. El contrato de distribución será inmediatamente rescindido en los términos y condiciones del capítulo XXV de este Estatuto, si, directa o indirectamente, en caso de Persona Jurídica el D.I., ya sea por medio de sus socios, administradores socios o no, procuradores y cónyuges o compañeros de los socios, representantes legales cónyuges del mismo Participar:

I - De empresas del mismo ramo de actividad (segmento) de Nipponflex, que comprende fabricación, distribución, franquicias y cualquier otra forma de comercialización.

II - De cualquier empresa que opere el sistema de marketing multinivel, marketing de red y / o ventas directas.

III - De cualquier modelo de negocio similar al de Nipponflex.

Párrafo único. La lista constante en este artículo no es exhaustiva, pudiendo ocurrir a la rescisión del contrato por otras hipótesis, siempre que sean sometidas al análisis del Consejo del PENN.

Art. 73°. El D.I. que tenga su contrato suspendido, no perderá su equipo de D.I. si tiene, y si tiene SPV a recibir, quedará retenido hasta que haya decisión definitiva dictada por el Consejo del PENN o decisión judicial transitada en juzgado. Los términos del capítulo XXV de este Estatuto.

Art. 74°. Una vez rescindido el contrato, pretendiendo el D.I. efectuar su reinscripción, deberá obtener la conformidad del CPENN o del Presidente Diamond, mediante acta de deliberación, así como también de Nipponflex, aunque después de 2 (dos) años de la desacreditación. Deberá, además, atender a todas las reglas establecidas en el capítulo XXI, retornando obligatoriamente a la misma línea ascendiente.

Párrafo único. Para el cambio de filiación el D.I. deberá observar lo contenido en el capítulo XXIV.

CAPÍTULO XXVI - SANCIONES Y MEDIDAS ADMINISTRATIVAS

Art. 75°. En las hipótesis de incumplimiento de los términos establecidos en este Estatuto, así como de la legislación vigente, sin perjuicio de las medidas judiciales cabibles, el D.I. estará sujeto a las siguientes sanciones y medidas administrativas:

I- Prestar aclaraciones sobre eventuales infracciones o prácticas no concordantes con el PENN;

II - Advertencia verbal o escrita;

IV - Suspensión temporal del contrato de distribución y registro ante Nipponflex;

V - Retención y / o pérdida de los valores del SPV;

VI - Pérdida del equipo de D.I. descendiente;

VII - Pérdida de la graduación en el PENN;

VIII - Rescisión del contrato de distribución y descenso del PENN;

IX - Integral resarcimiento por los daños causados, sea por dolo o culpa, de forma directa o indirecta, respondiendo subsidiariamente también por los perjuicios causados por su equipo de D.I. descendiente;

X - Formalización de Término de Acuerdo, visando el ajuste de conducta.

Párrafo Único. Las sanciones descritas en el caput y en los incisos de este artículo no necesariamente obedecen al orden de gradación dispuesto, pudiendo ser aplicadas de forma aislada o acumulativa.

Art. 76°. El D.I. es responsable de la veracidad de las informaciones por él prestadas en e-mails, correspondencia, actas, denuncias y cualquier otro tipo de comunicación referente a solicitudes de suspensión y rescisión de contratos, enviados a Nipponflex, respondiendo administrativa, civil y penalmente por eventuales daños y perjuicios causados.

Párrafo Primero. En caso de denuncia, el D.I. denunciante debe obligatoriamente comunicar al primer Graduado Brillante Presidente de su línea ascendiente, y no habiendo éste debe hacerlo al de mayor graduación, siendo facultado comunicar el primer D.I. y demás Graduados ascendientes. Una vez aceptada la denuncia por el Graduado Brillante Presidente o de mayor graduación, corresponde a éste formalizar la denuncia acompañada de las pruebas existentes, adjuntar las firmas de todos los involucrados y encaminarlas al Presidente Diamond del equipo ascendiente, si lo hay.

Párrafo Segundo. Previamente a la evaluación de la denuncia por Nipponflex, el Presidente Diamond tiene autonomía para deliberar sobre la misma, siempre que sin perjuicio del PENN y las legislaciones vigentes.

Párrafo tercero. Nipponflex evaluará la denuncia presentada, comunicando al Presidente Diamond del equipo para deliberación y, considerando procedente, suspenderá el Contrato de Distribución y el registro de D.I. denunciado, sin perjuicio de la aplicación de otras sanciones que corresponda al caso.

Párrafo Cuarto. En la hipótesis del D.I. denunciado no pertenecer al mismo equipo del D.I. denunciante, si es necesario, se comunicará el equipo ascendiente del D.I. denunciado para la deliberación del caso y, siendo procedente la denuncia, serán suspendidos el Contrato de Distribución y el registro del D.I. denunciado sin perjuicio de las sanciones o medidas administrativas previstas en el capítulo XXVI, que corresponda al caso.

Párrafo Quinto. Nipponflex, se reserva el derecho de exigir otras pruebas que demuestren los hechos denunciados, si lo considera necesario.

Art. 77°. Nipponflex da al D.I. suspendido y a los demás involucrados, el derecho de defensa, así como de solicitar reunión para aclaraciones respecto a la denuncia, en el plazo de 05 (cinco) días a partir de la comunicación realizada por Nipponflex.

Art. 78° El D.I. que tenga su contrato rescindido y, consecuentemente, sea descalificado, tendrá su equipo descendiente transferido a su primer D.I. ascendiente activo.

Párrafo Primero. Nipponflex se reserva el derecho de no transferir inmediatamente al equipo descendiente de D.I. descrito y de retener su SPV a pagar, hasta subsanar las deudas y pérdidas por él causadas, si las hubiera; Y en la hipótesis del SPV a pagar no ser suficiente, de cobrárselo por otros medios legales.

Párrafo Segundo. Si hubiere demanda judicial por cualquiera de las partes, aunque posterior a la rescisión del contrato de distribución, la transferencia del equipo descendiente y el repaso del SPV a pagar lo retenido del D.I. deshabilitado, estarán sujetos a la decisión judicial irrecurrible de la acción entablada.

Párrafo tercero. En la hipótesis descrita en el párrafo anterior, en caso de que la demanda judicial sea posterior a la transferencia del equipo a la línea ascendiente del D.I. descrito, se vuelve nula la transferencia ocurrida, con la inmediata suspensión y bloqueo por la Nipponflex del SPV a pagar mientras dure la acción judicial.

Párrafo Cuarto. Después de la decisión judicial, no habiendo determinación en sentido contrario, la transferencia del equipo será efectuada para la línea ascendiente, con la liberación del valor de SPV bloqueado en el curso de la acción judicial para el DA activo, debidamente corregido por el índice de intereses para actividades no especificadas, descontados los costos procesales y honorarios de abogados que hubiere.

Párrafo Quinto. Las partes estarán sujetas al cumplimiento de la sentencia judicial dictada, incluso en cuanto a la posible devolución a Nipponflex, del SPV pagado a la línea ascendiente, en el período comprendido entre la fecha de dicha transferencia y el tránsito en curso de la acción, Los términos de este Estatuto.

Art. 79°. Las partes responsables responderán subsidiariamente por eventuales pérdidas y daños al PENN.

CAPÍTULO XXVII - DE LA MODIFICACIÓN SOCIETARIA Y DEL ADMINISTRADOR DEL D.I.

Art. 80°. La relación comercial de Nipponflex se da exclusivamente con el D.I., en los términos de este Estatuto.

Art. 81°. El D.I. que procede a cualquier cambio en el marco societario, o cualquier otra alteración contractual, o del administrador del D.I., se obliga a comunicar inmediatamente la ocurrencia del hecho a Nipponflex, quedando a criterio del CPENN mantener o no el contrato de distribución firmado.

Párrafo único. El incumplimiento del contenido en este artículo podrá causar la suspensión o la rescisión del D.I. tan pronto como se compruebe el incumplimiento de la obligación mencionada.

Art. 82°. Habiendo separación o divorcio o disolución de la comunidad conyugal (judicial o extrajudicial) o disolución de unión de hecho reconocida judicialmente de algún socio o accionista que forme parte del cuadro societario del D.I., no corresponderá a Nipponflex cualquier tipo de interferencia en la relación personal de las partes.

Párrafo Primero. Si la separación, divorcio o disolución de unión de hecho reconocida judicialmente, provoque la sustitución o alteración del administrador de D.I. el contrato de distribución podrá ser rescindido.

Párrafo Segundo. En el supuesto de dar continuidad al contrato de distribución, el nuevo administrador tendrá que someterse a la aprobación con arreglo al capítulo XXI.

Párrafo tercero. No se aprobará la continuidad de la distribución por D.I., su línea descendiente se transferirá a su línea ascendiente, observados los términos del capítulo XXIV.

Art. 83°. Habiendo separación, divorcio (judicial o extrajudicial) o la disolución de unión estable (legalmente comprobada) del Administrador del D.I., o disolución societaria, el ex cónyuge, compañero o socio administrador, que pretenda tener su propia actividad de distribución, Será permitido constituir empresa y registrarse como nuevo D.I., en hasta 02 (dos) años, a partir de la disolución de la sociedad; Separación, divorcio o disolución de la unión estable; Siempre que cumpla las determinaciones del PENN y no pertenezca al cuadro societario de cualquier otro D.I. acreditado.

Párrafo Primero. En el caso descrito en el caput, el nuevo D.I. pertenecerá a la misma jerarquía del D.I. que proporcionó el beneficio de la acreditación, es decir, será citado como D.I. - primera generación - del mismo D.I. ascendiente.

Párrafo Segundo. Si el D.I., que proporcionó el beneficio de la acreditación al nuevo D.I., sea Graduado, ambos permanecerán con la misma graduación y el nuevo D.I. no tendrá ningún derecho al equipo de D.I. existente.

Párrafo tercero. La parte que adquirió el derecho de ser D.I., pero no se interesó en desarrollar la actividad de distribución junto a Nipponflex, se vuelve inactiva y para ser nuevamente catastrada deberá obedecer a los criterios contenidos en el capítulo XXI, transcurrido el plazo constante en el caput de este artículo, de este Estatuto.

Art. 84°. La graduación resultante de registro de nuevo D.I. en los términos de este capítulo, no será considerada para el conteo de número de D.I. y Graduados para nuevas graduaciones de su equipo ascendiente, hasta que se cumplan todos los requisitos de graduación en los términos del presente. Capítulo XII de este Estatuto.

Art. 85°. En el caso de fallecimiento del administrador del D.I., el cónyuge / compañero viudo (a), los herederos y sucesores del administrador fallecido, definidos por ley, tendrán derecho a constituir en conjunto, nueva persona jurídica o utilizarlo de la que se administra, si la ley así lo permite, para dar continuidad a la actividad de distribución, con la misma graduación (si existe), posición jerárquica, equipo descendiente y demás derechos, obligaciones y atribuciones constantes del PENN.

Párrafo Primero. Los socios o herederos del administrador fallecido podrán dar continuidad a las actividades del D.I. con Nipponflex, para el efecto tendrán que constituir una nueva empresa en caso de ser Persona Física; o ser declarados herederos por Sentencia Judicial firme en caso de Persona Jurídica y pasar a formar parte del cuadro societario de la empresa.

Párrafo Segundo. En el supuesto de que cualquiera de los herederos o sucesores no pretenda ejercer su derecho sucesorio en la continuidad de la actividad del D.I., deberá manifestarse en la forma de la legislación civil.

Art. 86°. El cónyuge / compañero viudo (a), o heredero o el sucesor en virtud de la ley, del administrador fallecido del D.I., tiene el plazo improrrogable y perentorio de 90 (noventa) días, a partir de la fecha de fallecimiento del administrador Del D.I., para manifestar por escrito, el interés en la continuidad del negocio, debiendo además de atender los términos del PENN, cumplir con las siguientes condiciones:

a - Constituir el cuadro societario de la persona jurídica constituida para dar continuidad al negocio, pudiendo nombrar un tercero para administrarla, o;

b - Ser nombrado administrador de persona jurídica constituida con el fin específico de dar continuidad al negocio.

Párrafo Primero. Para las situaciones previstas en los apartados "a" y "b", que impliquen al cónyuge viudo / compañero o heredero / sucesor, tendrá la persona jurídica el plazo de 180 (ciento ochenta) días, a partir de la fecha del comunicado de fallecimiento del mismo, Administrador del D.I, para activación del registro, quedando desobligado en este período al cumplimiento de la puntuación mínima exigida en los términos del PENN.

Párrafo Segundo. Hasta que haya la comunicación mencionada en el caput de este artículo, para que se haga justicia a la recepción del valor del SPV, tendrá que cumplir con todos los requisitos establecidos en este Estatuto.

Art. 87°. Si el nuevo administrador es el socio del difunto, el D.I. tendrá que cumplir con la obligatoriedad de la puntuación y todas las reglas del PENN.

CAPÍTULO XXVIII - DEL PENN INTERNACIONAL

Art. 88°. El contrato de distribución firmado junto a Nipponflex, en los términos de este Estatuto, da al D.I el derecho de practicar la actividad de distribución, exclusivamente, en Paraguay, estando prohibida la exportación de los productos Nipponflex de forma directa o indirecta a cualquier país que tiene unidad de fabricación o reventa, ya que la garantía de los productos sólo es válida en territorio paraguayo, considerando que cada país tiene legislación específica sobre marketing, publicidad, distribución, comercialización, derecho del consumidor, reglamentación del producto, etiquetado, embalajes, Políticas de garantía, asistencia técnica, etc.

Párrafo Primero. El incumplimiento de lo dispuesto en el capítulo de este artículo implicará en la aplicación de las sanciones previstas en el capítulo XXVI de este Estatuto.

Párrafo Segundo. En el caso de que el D.I. pretenda desarrollar la actividad de distribución en País que Nipponflex ya esté operando, deberá estar regular en el PENN en Paraguay, formalizar su interés, sometándose a la entrevista y aprobación del Presidente Diamond o el de mayor graduación de su equipo ascendiente, En conjunto con Nipponflex.

Párrafo tercero. En el supuesto previsto en el párrafo anterior, una vez aprobada la solicitud formulada, el D.I. deberá cumplir con todos los requisitos establecidos en el PENN (u otro documento que contenga las normas y reglamentos internos del Plan de Negocio Nipponflex) del país en que pretende actuar, atender La legislación aplicable para la actividad de distribución y / o prestación de servicios de aquel país, permaneciendo obligatoriamente afiliado al mismo equipo ascendiente y con la misma graduación del país de origen.

Párrafo Cuarto. El D.I. que tenga en su línea descendiente D.I. actuando en otro país, deberá firmar un contrato internacional con Nipponflex de aquel país, atendiendo a la legislación aplicable y en los términos de las normas y reglamentos internos de Nipponflex del referido País.

Párrafo Quinto. El D.I. que posee equipo de D.I. en otro país, tendrá derecho a los puntos para efecto de nuevas graduaciones, así como a los valores referentes al SPV, generados por las compras del equipo descendiente actuando en aquel País.

Párrafo Sexto. Para tener derecho al valor referente al SPV generado por las compras de sus equipos actuando en cualquier País, apurado mensualmente, el D.I. tendrá que estar calificado en los términos del capítulo XVII, en al menos uno de los países en que Nipponflex esté actuando.

Párrafo séptimo. Para efectos de Rankings y Premiaciones, será considerada la reglamentación propia de cada País, siendo que, en esos casos, los puntos generados en un País suman para otro.

CAPÍTULO XXIX - DEL SISTEMA DE PUNTUACIÓN

Art. 89°. Nipponflex mantiene un sistema único de puntuación donde 1 (un) punto corresponde al valor de 1 (una) U.P. (Unidad de punto), que es un referente de valor y utilizado para determinar:

I - Movimientos de compras y prestaciones de servicios personales junto a Nipponflex;

II - Puntuación mínima exigida para tener derecho al valor de SPV a recibir;

III - Metas de graduación;

IV - Rankings nacionales;

V - Premiaciones mensuales y anuales.

Párrafo Primero. Cualquier producto adquirido por el D.I., junto a Nipponflex, suma punto, excepto invitaciones y materiales para eventos. Se excluyen de la base de cálculo de la puntuación los costes adicionales que no están incrustados en el precio del producto.

Párrafo Segundo. La U.P. (Unidad de Punto) se actualizará de acuerdo con el criterio interno establecido por Nipponflex y apreciado por el CPENN.

Párrafo tercero. El cálculo de la puntuación se obtendrá mediante el valor liquidado junto a Nipponflex dividido por el valor de la U.P. Vigente.

CAPÍTULO XXX - DE LOS CURSOS, ENTRENAMIENTOS, EVENTOS OFICIALES Y EXCLUSIVOS Y DISERTANTES O ENTRENADOR AUTORIZADO

Art. 90°. El PENN posee un programa de cursos, entrenamientos y eventos oficiales regulados por el Manual de Eventos y Entrenamientos del PENN, elaborado y aprobado por el CPENN.

CAPÍTULO XXXI - ÉTICA EN EL PENN

Art. 91°. Las políticas comerciales divergentes de las establecidas en el PENN son vedadas por Nipponflex y sujetas a las sanciones y medidas administrativas.

Art. 92°. Está expresamente prohibida la compra, venta y canje de productos Nipponflex entre D.I. (Graduado o no), independientemente de ser línea cruzada, descendiente o ascendiente, aunque la finalidad sea para graduaciones o para cumplir la puntuación mínima mensual Una de las obligaciones para tener derecho al SPV). Párrafo Primero. El D.I., Graduado o no, que participe en algunas de las transacciones comerciales descritas en el caput de este artículo, arcará con el valor del SPV para el equipo que ha sido perjudicado y demás perjuicios que haya. Párrafo Segundo. Se comete infracción cualquier D.I. que participe en algunas de las transacciones comerciales enunciadas en este artículo, u otro tipo de transacción comercial que atienda al mismo propósito, estando sujeto a las sanciones previstas en el capítulo XXVI de este Estatuto.

Art. 93°. El D.I., en su actividad de distribución, en hipótesis alguna podrá hacer propaganda engañosa o prometer beneficios terapéuticos no comprobados clínicamente o científicamente.

Art. 94°. Una vez negociado el producto con el cliente, efectuado el pedido y firmados contratos pertinentes, las condiciones allí negociadas deben ser estrictamente cumplidas por D.I., que incluyen: modelo, medida y opcionales del producto; Condiciones y plazos de pago y plazo de entrega, entre otras, salvo en las cancelaciones en los casos previstos por la ley o de común acuerdo entre las partes.

Art. 95°. Todo material de apoyo a la venta de los productos Nipponflex, que no sea ofrecido al D.I. por Nipponflex o por el Presidente Diamond Fundador, deberá ser sometido a la aprobación del CPENN.

Párrafo único. Cada Presidente Diamond sólo podrá ofrecer material de apoyo y de cursos o entrenamientos para su equipo descendiente, excluyendo al equipo de Presidente Diamond abajo, a no ser de común acuerdo, siempre que sin perjuicio del PENN.

Art. 96°. Los materiales de apoyo son de uso exclusivo del D.I. y no pueden, bajo ninguna circunstancia, ser comercializados junto a los clientes.

Art. 97°. La no observancia de este capítulo sujeta al D.I. a las sanciones y medidas administrativas cabales, constantes en el capítulo XXVI de este Estatuto.

CAPÍTULO XXXII - DE LAS PROPAGANDAS EN MEDIOS CONVENCIONALES, SHOWROOM, EXPOSICIONES Y USO DE MARCA Y LOGOMARCAS NIPPONFLEX

Art. 98°. Se prohíbe al D.I. divulgar o comercializar productos de forma diferenciada, es decir, usar medios de comunicación como televisión, periódico, revista, radio, folleto, divulgación en fachadas y vehículos, propaganda en lista telefónica, outdoor, internet (blogs), Sitios, redes sociales, e-commerce), así como en eventos abiertos al público en general o cualquier otro tipo de divulgación o comercialización que diferencie del Sistema "ABC" de ventas.

Párrafo Único. También está prohibido montar showroom con productos de la empresa en punto comercial, ferias, exposiciones, centros comerciales, eventos abiertos al público en general y centros de entrenamientos instalados en locales concurrentes que atiendan a otro propósito comercial, tales como calles o avenidas comerciales, centros comerciales o galerías que pueden ser caracterizados como tienda o showroom.

Art. 99°. Está expresamente prohibido el uso de cualquier marca o logotipo de propiedad de Nipponflex por el D.I., para la composición del nombre de su empresa, ya sea en el ramo de actividad, así como en el nombre de fantasía, incluyendo fachadas, vehículos o en cualquier tipo de impreso del D.I. tales como talonarios de facturas, pedidos, notas de créditos como duplicados o promisorias, recibos, tarjetas de visita, materiales publicitarios internos, entre otros.

Párrafo Primero. También está prohibido a D.I. utilizar en los materiales impresos de su empresa, o en cualquier otro material, los sellos de certificaciones de calidad y autorizaciones obtenidos por Nipponflex.

Párrafo Segundo. Se prohíbe la utilización de la tarjeta de visita como carpeta o folleto, con el propósito de hacer propaganda del negocio. La tarjeta de visita debe entregarse directamente al cliente de D.I. o en los contactos de negocios.

CAPÍTULO XXXIII - DE LA EXCLUSIVIDAD DEL PENN

Art. 100°. Una vez registrado en Nipponflex, es prohibido:

Párrafo Primero. Participar en empresas de la misma rama de actividad (segmento) de Nipponflex, que comprende fabricación, distribución, franquicias y cualquier otra forma de comercialización.

Párrafo Segundo. Participar en cualquier empresa que opere el sistema de marketing multinivel, marketing de red y / o ventas directas.

Párrafo tercero. Participar en cualquier modelo de negocio similar al de Nipponflex.

Párrafo Cuarto. El D.I. que incumple lo establecido en este artículo estará sujeto a las sanciones previstas en el capítulo XXVI de este Estatuto.

CAPÍTULO XXXIV - DE LA ASAMBLEA GENERAL DE GRADUADOS (AGG INTERNACIONAL)

Art. 101°. Cada año, para deliberación de asuntos generales y relativos al PENN, se realizará la Asamblea General Ordinaria, cuyas deliberaciones serán aprobadas por mayoría simple.

Párrafo Primero. Las convocatorias para la AGG Internacional serán efectuadas por Nipponflex, con una anticipación mínima de 60 (sesenta) días antes de su realización, y comunicadas a los interesados a través de los canales oficiales de comunicación establecidos en el capítulo XXIII de este Estatuto.

Párrafo Segundo. Previamente a la AGG INTERNACIONAL, se realizarán reuniones para deliberación de la pauta, obedeciendo al orden decreciente de la jerarquía del PENN, siendo ellas en el siguiente orden:

- a) Reunión del CPENN;
- b) Reunión con el Presidente Diamond;
- c) Reunión con el Brillante Presidente;
- d) Reunión con el Brillante y el Diamante;

Párrafo tercero. Se convocará a la AGG INTERNACIONAL todos los D.I. Graduados del PENN.

Art. 102°. En caso de necesidad, podrán ser convocadas reuniones y asambleas extraordinarias en los mismos plazos que en el párrafo primero del artículo anterior.

CAPÍTULO XXXV - DE LAS DISPOSICIONES GENERALES

Art. 103°. Este Estatuto entrará en vigor a partir del 01/10/2018, sustituyendo cualquier circular y / o comunicado anterior y contrario al aquí contenido, quedando los integrantes del PENN obligados a cumplirlo en todos sus términos y condiciones.

Art. 104°. Las alteraciones que ocurran, o la necesidad de modificaciones o adecuaciones de este Estatuto, deberán ser previamente sometidas a la evaluación del CPENN y posteriormente deliberadas y aprobadas en la Asamblea General de Graduados.

Párrafo único. Los casos omisos, urgentes o no contemplados en este Estatuto, serán definidos y deliberados en carácter provisional por parte del CPENN mediante Circulares, Instrucciones y / o Comunicados y posteriormente sometidos a la aprobación definitiva en la Asamblea General de Graduados.

Ciudad del Este - Alto Paraná, 30 de Septiembre de 2018.

PENN MIEMBROS DEL CONSEJO DEL PENN (CPENN)