

POLÍTICA INTERNA DE DISTRIBUIÇÃO E REVENDA DE PRODUTOS

Documento Normativo Interno — Versão 1.0

1. APRESENTAÇÃO E OBJETIVO

A presente Política Interna de Distribuição e Revenda de Produtos (“Política”) tem por objetivo estabelecer, de forma clara, objetiva e uniforme, as regras aplicáveis à comercialização dos produtos fabricados e/ou comercializados pela BluAnt (“Empresa” ou “Fornecedor”) por todos os integrantes de sua rede comercial, cadastrados sob a denominação única de Promotor de Vendas, nos termos do Termo de Consentimento para Distribuição de Mercadorias em Modelo Binível, doravante denominados “Promotores de Vendas”.

Esta Política tem fundamento na liberdade de organização da rede de distribuição assegurada ao fabricante, em consonância com a legislação concorrencial brasileira (Lei nº 12.529/2011), adotando o modelo de distribuição seletiva, segundo o qual a Empresa define, mediante critérios objetivos, qualitativos e uniformemente aplicados, quais categorias de comércio e quais condições são compatíveis com o posicionamento da marca, a adequação regulatória dos produtos e a sustentabilidade da rede de revenda.

Esta Política não impõe preço de revenda aos integrantes da rede, mas estabelece o Preço de Venda ao Público Recomendado (PVPR) em caráter meramente sugestivo, nos termos do item 6 abaixo, bem como disciplina as categorias de comércio autorizadas, os critérios de habilitação cadastral, as regras de divulgação e os canais de comercialização permitidos.

2. ABRANGÊNCIA

Esta Política aplica-se de forma geral e unificada a todos os integrantes da rede comercial da BluAnt, cadastrados na condição de Promotor de Vendas, independentemente da nomenclatura ou canal historicamente utilizado, inexistindo distinção entre canal binível, canal tradicional de distribuição, consultores, pontos de apoio, distribuidores ou qualquer outra denominação. O Promotor de Vendas poderá atuar, conforme o caso, por meio de:

- plataforma de gestão de rede (“BluAnt”), mediante escritório virtual próprio;
- venda direta ao consumidor final; e
- estabelecimento comercial próprio, compatível com a política comercial da Empresa, tais como academias, lojas de suplementação, lojas de produtos naturais e atividades similares.

As disposições desta Política integram e complementam os instrumentos contratuais celebrados entre a BluAnt e cada Promotor de Vendas, prevalecendo, em caso de conflito, a condição mais restritiva, salvo disposição contratual expressa em sentido diverso.

3. CATEGORIAS DE COMÉRCIO AUTORIZADAS

Estão autorizados a adquirir produtos da BluAnt para fins de revenda, observados os demais critérios desta Política, os Promotores de Vendas que se enquadrem nas seguintes modalidades:

1. Promotor de Vendas cadastrado na plataforma BluAnt, operando exclusivamente por meio do escritório virtual (link próprio) a ele atribuído;

2. Venda direta ao consumidor final;
3. Comércio próprio físico (ponto de venda/loja), assim entendido o estabelecimento comercial do Promotor de Vendas, dotado de espaço físico próprio, vedada a manutenção de presença digital própria (site, e-commerce, aplicativo ou landing page próprios) para fins de revenda dos produtos.

A autorização de que trata este item está condicionada, em qualquer caso, a que o Promotor de Vendas não se enquadre em nenhuma das categorias vedadas no item 4 a seguir.

4. CATEGORIAS DE COMÉRCIO VEDADAS

É expressamente vedado o cadastro, a manutenção de cadastro ou a comercialização, sob qualquer forma, dos produtos da BluAnt pelas seguintes categorias de comércio:

- Farmácias e drogarias;
- Supermercados e hipermercados;
- Atacadistas e atacados supermercadistas (atacarejos);
- Grandes redes varejistas;
- Marketplaces, incluindo, mas não se limitando a, Mercado Livre, Shopee, Amazon e plataformas similares; e
- Qualquer outro canal de comercialização não expressamente autorizado pela Empresa nos termos desta Política.

A vedação acima fundamenta-se em critérios objetivos e uniformemente aplicáveis a todos os candidatos a Promotor de Vendas, relacionados (i) à adequação do canal ao posicionamento estratégico da marca, (ii) à compatibilidade do modelo de comercialização com o padrão de orientação técnica que a Empresa entende adequado ao consumidor de suplementos alimentares, e (iii) à prevenção de eventual confusão do consumidor entre suplementos alimentares e medicamentos, especialmente no caso de farmácias, tendo em vista a disciplina regulatória distinta aplicável a cada categoria de produto pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA).

A presente vedação aplica-se de forma geral e idêntica a todos os candidatos que se enquadrem nas categorias acima, independentemente de relação de concorrência com Promotores de Vendas já cadastrados, não configurando, portanto, conduta discriminatória ou anticoncorrencial, mas legítimo exercício do direito de organização seletiva da rede de distribuição.

5. CRITÉRIOS DE HABILITAÇÃO CADASTRAL

O ingresso na rede de distribuição da BluAnt está sujeito ao cumprimento dos seguintes requisitos:

1. Inscrição mediante Cadastro de Pessoa Física (CPF) válido e regular perante a Receita Federal, sendo vedado o cadastramento exclusivamente por meio de pessoa jurídica;
2. Aprovação em análise cadastral própria, realizada exclusivamente pela BluAnt, que avaliará a adequação do candidato aos critérios desta Política, sem obrigatoriedade de aprovação automática, ainda que o candidato preencha os requisitos formais mínimos;
3. Conclusão de treinamento de capacitação oferecido ou indicado pela Empresa, condição obrigatória e prévia à liberação do cadastro para todos os perfis de Promotor de Vendas, sem exceção.

A análise cadastral mencionada no item 5.2 constitui faculdade discricionária da Empresa, exercida de forma técnica e não discriminatória, podendo a BluAnt recusar ou postergar a habilitação de candidatos

que, ainda que não vedados nos termos do item 4, apresentem incompatibilidade com os objetivos comerciais, estruturais ou estratégicos da rede.

6. PREÇO DE VENDA AO PÚBLICO RECOMENDADO (PVPR)

A BluAnt divulga e atualiza, por meio da plataforma Bluant, a tabela de Preço de Venda ao Público Recomendado (PVPR) para orientação dos Promotores de Vendas quanto ao posicionamento de mercado dos produtos, sendo as alterações de valores aplicáveis a partir de sua disponibilização na referida plataforma.

O PVPR tem natureza meramente sugestiva e orientativa, não constituindo preço mínimo ou máximo obrigatório de revenda, sendo de exclusiva responsabilidade comercial de cada Promotor de Vendas a definição do preço final de venda ao consumidor, em estrita observância à livre concorrência e à legislação de defesa da concorrência (Lei nº 12.529/2011).

Sem prejuízo do disposto acima, a Empresa recomenda que práticas de preço que comprometam de forma relevante e sistemática o posicionamento da marca, a percepção de valor dos produtos ou a sustentabilidade econômica da rede de distribuição sejam evitadas, podendo tal circunstância, quando associada a outras infrações a esta Política, ser considerada na avaliação cadastral periódica do Promotor de Vendas.

7. CANAIS DIGITAIS E DIVULGAÇÃO

As regras a seguir aplicam-se de forma geral e idêntica a todos os perfis de Promotor de Vendas, sem distinção:

7.1. Vedação a plataformas externas

É vedada, em qualquer hipótese, a comercialização, oferta, exposição ou divulgação dos produtos da BluAnt em marketplaces e plataformas de terceiros (tais como, exemplificativamente, Mercado Livre, Shopee, Amazon, Magazine Luiza e plataformas similares), bem como em sites, landing pages, aplicativos ou e-commerces próprios do Promotor de Vendas, ainda que sob domínio ou hospedagem distintos.

7.2. Divulgação em redes sociais

É permitida a divulgação dos produtos pelo Promotor de Vendas em suas redes sociais pessoais ou profissionais, exclusivamente mediante o direcionamento do público para o link do escritório virtual do Promotor de Vendas na plataforma Bluant, sendo vedada a indicação, divulgação ou direcionamento para qualquer outra landing page, site ou e-commerce, próprio ou de terceiros.

7.3. Uso da marca

Toda e qualquer divulgação dos produtos deverá observar a identidade visual e as diretrizes de comunicação fornecidas pela Empresa, sendo vedada a veiculação de informações que atribuam aos produtos propriedades terapêuticas, medicinais ou indicações não previstas em rótulo ou não registradas perante a ANVISA.

8. DESCUMPRIMENTO E CONSEQUÊNCIAS

O descumprimento de qualquer disposição desta Política sujeitará o Promotor de Vendas ao seguinte procedimento, observada a seguinte sequência:

1. Notificação por escrito, identificando a conduta em desacordo com a Política e o respectivo fundamento;

2. Prazo de 10 (dez) dias corridos, contados do recebimento da notificação, para que o Promotor de Vendas promova a regularização da conduta identificada;
3. Não regularizada a irregularidade no prazo concedido, a Empresa poderá, a seu exclusivo critério e de forma isolada ou cumulativa: (i) suspender temporariamente o cadastro do Promotor de Vendas; (ii) bloquear o acesso à plataforma Bluant; (iii) suspender o pagamento de bônus vinculados à atividade irregular; (iv) cancelar definitivamente o cadastro; ou (v) rescindir o vínculo contratual por justa causa.

A aplicação das medidas acima não exclui o exercício, pela BluAnt, de quaisquer outros direitos ou penalidades previstos no instrumento contratual celebrado com o Promotor de Vendas, tampouco a adoção de medidas judiciais cabíveis.

9. DISPOSIÇÕES GERAIS

Esta Política poderá ser revisada e atualizada pela BluAnt a qualquer tempo, mediante comunicação prévia aos Promotores de Vendas, vigorando a versão mais recente a partir de sua divulgação.

Esta Política integra, para todos os efeitos, os contratos celebrados entre a BluAnt e seus Promotores de Vendas, devendo ser interpretada em conjunto com tais instrumentos.

Casos omissos serão resolvidos pela diretoria comercial da BluAnt, ouvida, quando necessário, a assessoria jurídica da Empresa.

Garopaba/SC, 16 de junho de 2026.

BluAnt Conectando Vidas

Conectando Vidas