REGULAMENTO GERAL - MESA DE NEGÓCIOS

O presente instrumento é parte integrante do contrato de prestação de serviços de intermediação, divulgação e agenciamento da Mesa de Negócios, realizado entre ASSOCIADO e AGENTE.

1. DA MESA DE NEGÓCIOS

1.1. A Mesa de Trocas e Negócios, ou simplesmente Mesa de Negócios, é um canal comercial para TROCAS DE PRODUTOS E SERVIÇOS (PERMUTA) DE FORMA MULTILATERAL entre associados, mediante o registro de ofertas e demandas, contabilizadas como crédito ou débito em uma conta individualizada, através de uma moeda interna chamada WELLS (W$), cuja unidade equivale a R$1,00 (um real).

1.1.2. Todas as transações na Mesa de Negócios devem ser realizadas através da plataforma (ou aplicativo) mediante o uso de login e senha. Para utilizar o sistema, os navegadores utilizados (Chrome, Safari, Mozilla, etc.) devem aceitar a gravação de cookies e permitir o rastreamento entre as páginas e localização. Caso não estejam corretamente configurados, a navegação será bloqueada.

1.2. Estes créditos não constituem moeda ou meio de pagamento fora da Mesa de Negócios, nem podem ser resgatados em dinheiro pelo ASSOCIADO.

1.3. Para efeito de cobrança de taxas ou comissões devidas pelo ASSOCIADO, a moeda WELLS será convertida em moeda nacional corrente, para que sejam tomadas as medidas administrativas e judiciais cabíveis.

1.4. O cadastramento de ofertas e aquisição de produtos e/ou serviços na plataforma serão feitos diretamente pelos ASSOCIADOS mediante a senha de acesso à área logada da Mesa de Negócios, criada pelo titular ou executivo do ASSOCIADO. O email oficial de comunicação constará no item 7 deste anexo.

1.5. Os ASSOCIADOS cadastrarão suas ofertas com valor determinado ou com valor a ser definido mediante consulta (orçamento).

1.6. O valor dos produtos e serviços disponibilizados para permuta pelo ASSOCIADO deve ser o valor de mercado praticado em seu estabelecimento e/ou divulgado em suas redes de publicidade para pagamento a prazo.

1.7. Com o intuito de aumentar o fluxo de negócios na Mesa de Negócios, a AGENTE poderá adicionar um preço reduzido ao preço dos produtos originalmente ofertados com valor determinado na plataforma pelo ASSOCIADO VENDEDOR. Essa diferença será compensada no repasse de comissionamento entre as partes, de forma a não causar prejuízo ao ASSOCIADO VENDEDOR.

1.8. Podem ofertar e demandar (adquirir) produtos e serviços apenas os ASSOCIADOS que possuem saldo positivo (créditos em WELLS) e não possuem pendências com a Mesa de Negócios.

1.9. O ASSOCIADO COMPRADOR, ao fazer login na plataforma com sua senha, realiza a aquisição de bens e produtos diretamente de outro ASSOCIADO VENDEDOR no painel de vendas da Mesa de Negócios.

1.10. Se a aquisição for de oferta com valor determinado, observadas as condições e políticas da Mesa de Negócios, a AGENTE autorizará a operação e o respectivo pagamento em WELLS, registrando o débito ou crédito na conta individual de cada ASSOCIADO. Em seguida, será emitido um voucher nominal ao associado, que especificará seu prazo de validade e será utilizado para retirada ou uso do produto.

1.11. Se a aquisição da oferta exigir um prévio orçamento, o ASSOCIADO COMPRADOR

deverá solicitar ao ASSOCIADO VENDEDOR, que enviará o orçamento via plataforma (em até 30 dias, caso contrário, a solicitação de orçamento será deletada automaticamente do sistema). O orçamento conterá o valor e todos os detalhes do serviço a ser prestado, incluindo informações sobre a entrega do produto ou início da execução do serviço. O ASSOCIADO COMPRADOR analisará o orçamento e, caso concorde com os termos, aprovará a solicitação. Após a aprovação, a AGENTE autorizará a operação e o pagamento correspondente em WELLS será registrado na conta individual de cada ASSOCIADO, como débito ou crédito. Em seguida, será emitido um voucher nominal ao associado, que especificará seu prazo de validade e será utilizado para retirada ou uso do produto.

1.12. Complementarmente, serão enviados automaticamente e-mails de notificação para os endereços de e-mail do ASSOCIADO comprador e vendedor em cada uma dessas etapas.

1.13. As ofertas adquiridas com valor determinado ou mediante orçamento serão realizadas entre os associados, e os vouchers serão emitidos em nome da empresa compradora. O repasse do voucher a terceiros está sujeito à anuência da empresa vendedora.

1.14. Caso o vendedor indique, no envio do orçamento, que o produto foi entregue ou o serviço foi iniciado ou executado, o comprador terá um prazo de 10 dias para aprovar espontaneamente o orçamento. Se o comprador não aprovar dentro desse prazo, o sistema realizará a aprovação automática e a venda será concretizada conforme a cláusula 1.11.

1.15. O voucher deve ser autenticado pelo vendedor, conforme estabelecido no item 12 deste regulamento. Para participantes do plano light, os Well$ somente serão liberados 30 dias após autenticação dos vouchers.

1.16. O comprador pode solicitar o cancelamento de uma compra a qualquer momento. Ao solicitar o cancelamento, é necessário apresentar uma justificativa para que o vendedor possa analisar. O vendedor pode aceitar ou recusar o cancelamento, observando especialmente o artigo 49 do Código de Defesa do Consumidor, que estabelece o direito do consumidor de desistir de uma compra realizada fora do estabelecimento comercial. O direito de arrependimento permite ao consumidor cancelar a compra no prazo de 7 (sete) dias, a contar da data de recebimento do produto ou da assinatura do contrato, sem necessidade de justificar o motivo.

1.17. Caso o comprador solicite o cancelamento de uma compra e a mesma não possua o voucher autenticado conforme o item 12 deste regulamento, o cancelamento será efetivado automaticamente. Nesse caso, o valor pago em WELLS será devolvido ao comprador, e a venda será estornada para o vendedor. Se alguma comissão tiver sido paga, o mesmo valor será lançado em créditos para ser utilizado em pagamentos futuros na Mesa de Negócios.

1.18. Todas as transações de compra e venda devem estar em conformidade com o Código de Defesa do Consumidor e demais legislações aplicáveis, garantindo os direitos e proteções dos consumidores.

1.19. A Mesa de Negócios reserva-se o direito de tomar as medidas necessárias para garantir a segurança e integridade das transações, bem como para garantir o cumprimento das regras estabelecidas neste regulamento.

1.20. Quaisquer divergências, reclamações ou disputas relacionadas às transações na Mesa de Negócios deverão ser registradas na seção "chamadas" e serão tratadas de acordo com as políticas e procedimentos estabelecidos pela Mesa de Negócios, visando a resolução amigável dos conflitos.

1.21. As disposições deste regulamento podem ser atualizadas ou modificadas pela Mesa de Negócios, sem aviso prévio aos associados, a fim de melhorar a eficiência e segurança das transações.

1.22. Ao utilizar a Mesa de Negócios, o associado declara ter lido, compreendido e concordado com todas as cláusulas e condições deste regulamento, bem como com os termos e condições gerais estabelecidos no contrato de prestação de serviços de intermediação, divulgação e agenciamento da Mesa de Negócios.

2. REGRAS E CONDIÇÕES DA MESA DE NEGÓCIOS

2.1. Para adquirir créditos em sua conta individual na Mesa de Negócios, o ASSOCIADO deverá realizar a aquisição da moeda WELLS da AGENTE, sendo que cada unidade equivale a R$1,00.

2.2. O ASSOCIADO concorda que a AGENTE disponibilize a opção de antecipação de créditos a todos os ASSOCIADOS, cientes de que essa medida envolve riscos comerciais para viabilizar e concretizar as permutas multilaterais.

2.3. A antecipação de créditos de cada ASSOCIADO será baseada em critérios técnicos, e sujeita a Zona de Equilibrio, observada no item 7 deste regulamento. Esses créditos serão utilizados para realizar aquisições de produtos e/ou serviços de outros associados.

2.4. O limite contratual e disponível será estabelecido pela AGENTE com base em critérios técnicos, podendo ser retirado ou alterado a qualquer momento durante a vigência do contrato.

2.5. O limite disponível será concedido gradualmente e será exibido na plataforma, podendo ser revisto a qualquer momento, sem necessidade de aviso prévio. Esse limite será proporcional às vendas realizadas pelo ASSOCIADO, a fim de manter um equilíbrio entre compra e venda.

2.6. Para que o limite disponível seja liberado, o ASSOCIADO deverá informar na plataforma quais produtos e/ou serviços serão utilizados como garantia de pagamento. Se o ASSOCIADO oferecer produtos, ele deverá mantê-los em sua posse como fiel depositário, nos termos do artigo 640 do Código Civil, que estabelece que o depositário (no contexto do regulamento da Mesa de Negócios) tem a obrigação de zelar pela guarda e conservação dos produtos depositados, devendo agir com o mesmo cuidado e diligência que teria com seus próprios bens, podendo apenas vendê-los e entregá-los a outros ASSOCIADOS da Mesa de Negócios, mediante emissão de um voucher nominal.

2.7. O limite contratual ou disponível também poderá ser suspenso ou cancelado a qualquer momento pela AGENTE, sem necessidade de comunicação formal ao ASSOCIADO.

2.8. O ASSOCIADO liquidará a antecipação dos créditos disponibilizados pela AGENTE de forma automática ao vender seus produtos e/ou serviços, recebendo os pagamentos dos outros associados, que serão registrados em seu extrato individual.

2.9. No momento da operação de venda de produtos na Mesa de Negócios, será calculado do valor da transação as taxas e comissões devidas à AGENTE e as mesmas deverão ser pagas conforme contrato estabelecido.

2.10. Alternativamente, a AGENTE poderá comercializar os créditos devidos em taxas e comissões dos ASSOCIADOS com terceiros.

2.11. O prazo máximo para liquidação dos créditos antecipados disponibilizados pela AGENTE, e utilizados pelo associado, é de 12 (doze) meses, contados a partir do recebimento. Caso não ocorra a liquidação dentro desse prazo, será necessário negociar o saldo devedor com a AGENTE.

2.12. A AGENTE faz parte do corpo de ASSOCIADOS da Mesa de Negócios, ofertando e/ou adquirindo produtos e serviços para fomentar o sistema de permuta.

2.13. Os créditos ou débitos da Mesa de Negócios não podem ser cedidos, transferidos, caucionados ou alienados direta ou indiretamente, sem a expressa autorização da AGENTE.

2.14. Qualquer transação comercial realizada entre os associados no sistema da Mesa de Negócios será considerada uma operação comercial efetiva, sujeita às mesmas obrigações e direitos previstos na legislação, incluindo as questões fiscais e tributárias aplicáveis.

2.15. As transações comerciais na Mesa de Negócios também estão sujeitas às normas e direitos relacionados à garantia de qualidade dos produtos ou serviços vendidos/adquiridos.

2.16. Fica estabelecido que a AGENTE não assume nenhuma responsabilidade, direta, indireta, subsidiária ou solidária, em relação a quaisquer erros, vícios, ações, omissões ou atos lesivos praticados entre os ASSOCIADOS durante as transações comerciais realizadas.

2.17. A AGENTE reserva-se o direito exclusivo de alterar o presente Regulamento a qualquer momento, mediante comunicação escrita aos ASSOCIADOS através da plataforma,

visando aprimorar e melhorar os serviços prestados. Nesse caso, será garantido ao ASSOCIADO o direito de se retirar da Mesa de Negócios, sem que as novas condições afetem seus direitos e deveres estabelecidos no contrato de prestação de serviços assinado. Deverá ser observada e cumprida a hipótese prevista neste regulamento sobre a retirada do ASSOCIADO. Após as alterações, o novo Regulamento da Mesa de Negócios entrará em vigor para todos os ASSOCIADOS, incondicionalmente, após um prazo de 30 dias.

2.18. O ASSOCIADO isenta a AGENTE de qualquer obrigação de reembolso, resgate, pagamento ou conversão dos WELLS em moeda corrente nacional, relacionados às permutas realizadas entre os associados na Mesa de Negócios.

2.19. A AGENTE poderá, de forma facultativa e a seu critério, conceder bônus e créditos ao ASSOCIADO para realizar aquisições de ofertas na Mesa de Negócios (utilizando bônus) ou para abater comissões a pagar (exceto em parcelamentos e cobrança judicial e extra judicial) ou mensalidades (utilizando créditos). Os bônus serão lançados no extrato individual do ASSOCIADO e não estarão sujeitos a comissionamento sobre a aquisição.

2.20. O saldo devedor do ASSOCIADO junto à AGENTE é o valor recebido e utilizado para aquisição das suas compras, deduzido do valor das vendas realizadas, adicionado do valor das taxas e comissões devidas à Mesa de Negócios (compra e venda).

2.21. O associado é obrigado a manter suas informações constantemente atualizadas, o que inclui a renovação do comprovante de residência a cada seis meses. A falta de atualização desse documento dentro do período estipulado resultará no bloqueio de suas operações.

2.21.1 Se for constatado que qualquer informação fornecida pelo associado, incluindo documentos enviados, não corresponde à verdade, a Mesa de Negócios se reserva o direito de cancelar o contrato do associado, conforme estabelecido na cláusula 5 do contrato.

2.22. O ASSOCIADO poderá cadastrar vários usuários para acessar o sistema, com diferentes níveis de acesso restrito (apenas compras) ou acesso completo.

2.22.1. O ASSOCIADO é responsável pelo uso do sistema por cada usuário cadastrado.

3. ADMISSÃO, REGULARIDADE, EXCLUSÃO OU RETIRADA DE ASSOCIADOS

3.1. A admissão do ASSOCIADO é realizada por meio da análise e aprovação do pré-cadastro disponível no site da Mesa de Negócios. A admissão é formalizada mediante a assinatura do contrato de prestação de serviços, apresentação dos documentos exigidos pela empresa e o cumprimento das obrigações contratuais.

3.2. A AGENTE reserva-se o direito de, a seu critério e a qualquer momento, solicitar documentos adicionais e esclarecimentos ao ASSOCIADO, como alteração contratual, certidões e outros documentos que julgar relevantes.

3.3. A AGENTE tem o direito de rescindir o contrato de prestação de serviços com o ASSOCIADO de acordo com suas políticas internas de risco e equilíbrio entre ofertas e demandas. Em tais casos, os procedimentos descritos na clausula 5 do contrato de prestação de serviços.

3.4. A AGENTE pode excluir qualquer ASSOCIADO da Mesa de Negócios em casos de falência, recuperação judicial, restrições no CNPJ junto a órgãos de proteção ao crédito, inadimplência em relação às obrigações estabelecidas no contrato e seus anexos. Nessas situações, os procedimentos descritos na clausua 5 do contrato de prestação de serviços.

3.5. O ASSOCIADO tem o direito de solicitar seu desligamento da Mesa de Negócios a qualquer momento. Para isso, deve fazê-lo por escrito com antecedência mínima de 30 dias, observando o procedimentos estabelecidos na clausula 5 do contrato de prestação de serviços.

4. RESPONSABILIDADES

4.1. Os negócios serão realizados livremente pelos ASSOCIADOS, sendo eles integralmente responsáveis pelo cumprimento e desfecho dos mesmos.

4.2. Os ASSOCIADOS VENDEDORES são os responsáveis pelos produtos e/ou serviços, assumindo a responsabilidade direta pela venda e/ou prestação de serviços. A AGENTE não assume qualquer responsabilidade negocial decorrente dessas transações.

4.3. Todas as transações realizadas na Mesa de Negócios estão sujeitas à avaliação e aprovação da AGENTE. A AGENTE reserva-se o direito de avaliar as transações e poderá cancelá-las a qualquer momento, caso se constate alguma irregularidade por orgãos competentes, que comprometa a integridade e a confiabilidade do sistema.

4.3.1 A Mesa de Negócios não poderá cancelar uma operação sem a constatação de irregularidade por orgão competente;

4.4. No caso de cancelamento por parte da AGENTE em função de comprovação de irregularidade por orgãos competentes, todos os valores, incluindo taxas e comissões, serão estornados. As comissões serão devolvidas na forma de crédito, que poderão ser utilizados posteriormente para pagamentos futuros do ASSOCIADO à Mesa de Negócios.

4.5. Em cada transação realizada, será emitido um voucher nominal ao ASSOCIADO COMPRADOR. Esse voucher é pessoal e intransferível, salvo com a anuência expressa do ASSOCIADO VENDEDOR. Além disso, o voucher deverá ser autenticado conforme o item 12 deste regulamento.

4.6 O associado comprador compromete-se a se informar e respeitar as normas e procedimentos estabelecidos pelo vendedor ao utilizar seus serviços ou resgatar seus produtos.

4.7 Ao realizar uma transação com um vendedor, o associado comprador deve estar ciente das políticas específicas do vendedor em relação aos serviços prestados ou produtos fornecidos. Essas políticas podem incluir, mas não se limitar a, requisitos de uso, normas para agendamento de serviços, restrições de disponibilidade, prazos para resgate de produtos, entre outros.

4.8 É de responsabilidade exclusiva do associado comprador a compreensão e aderência às normas e procedimentos estabelecidos pelo vendedor. O não cumprimento dessas normas poderá resultar em sanções ou restrições e até mesmo a retirada do participante da Mesa de Negócios, sendo praticado o artigo 5 do contrato de prestação de serviços.

4.9 A Mesa de Negócios não se responsabiliza por quaisquer inconvenientes, perdas ou danos decorrentes do não cumprimento das normas e procedimentos estabelecidos pelo vendedor. O associado comprador assume total responsabilidade por qualquer consequência resultante de seu não cumprimento.

4.10 Todos os participantes da Mesa de Negócios devem tratar-se mutuamente com respeito, cordialidade e profissionalismo em todas as interações.

4.11 É proibido qualquer tipo de discriminação, assédio, difamação, linguagem ofensiva ou qualquer comportamento que possa causar constrangimento ou prejudicar a integridade emocional ou física de outros participantes.

4.12 A Mesa de Negócios preza pela construção de um ambiente colaborativo e harmonioso, onde todos os associados sintam-se seguros e respeitados. Qualquer violação desses princípios pode resultar em medidas disciplinares, incluindo advertências, suspensões temporárias ou permanentes, ou até mesmo a exclusão do associado infrator.

4.13 Caso algum associado se sinta alvo de comportamentos inadequados por parte de outro participante, é encorajado a reportar imediatamente a situação à administração da Mesa de Negócios, através de abertura de chamadas protocoladas, que tomará as medidas necessárias para investigar e resolver o problema de forma justa e eficiente.

4.14 A Mesa de Negócios reserva-se o direito de tomar as medidas disciplinares adequadas para assegurar um ambiente respeitoso entre os participantes, de acordo com as normas estabelecidas em seu contrato e regulamento.

5. INADIMPLÊNCIA DO ASSOCIADO

5.1. Além do não pagamento dos valores devidos à AGENTE, considera-se inadimplente o ASSOCIADO que deixar de realizar ofertas regulares de produtos e/ou serviços aos demais ASSOCIADOS, com o intuito de reduzir ou encerrar a antecipação de créditos concedidos. Também configura inadimplência qualquer prática de preços abusivos, disponibilização de produtos de qualidade inferior ou estabelecimento de prazos em desacordo com as condições do mercado, que prejudiquem de forma anormal a utilização dos serviços ou produtos pelos demais ASSOCIADOS.

5.2. Ao constatar as irregularidades mencionadas no item anterior, a AGENTE notificará o ASSOCIADO para que, no prazo de 20 (vinte) dias, regularize sua situação. Caso o ASSOCIADO não regularize a situação dentro desse prazo, a AGENTE poderá excluir o ASSOCIADO da Mesa de Negócios, aplicando as cláusulas previstas no contrato para inadimplência e rescisão contratual.

6. ENCERRAMENTO DAS ATIVIDADES

6.1. Em caso de encerramento da Mesa de Negócios, a AGENTE será responsável pela liquidação e realizará o levantamento de todos os saldos positivos e negativos de cada ASSOCIADO, buscando conciliar os interesses e demandas de cada um, dentro dos bens e/ou serviços ofertados no sistema da Mesa de Negócios.

6.2. Todos os ASSOCIADOS com saldos negativos (devedores na Mesa de Negócios que utilizaram antecipações de créditos) serão convocados para disponibilizarem seus bens e/ou serviços equivalentes aos seus débitos ou depositarem os respectivos valores em dinheiro, de forma a zerar sua conta individual.

6.3. Todos os ASSOCIADOS com saldos positivos (credores na Mesa de Negócios) têm o direito de participar do acervo em caso de liquidação, sem ordem de preferência.

6.4. É dever do liquidante envidar os esforços necessários para o recebimento dos débitos existentes dos ASSOCIADOS DEVEDORES na Mesa de Negócios, a fim de efetuar o pagamento aos ASSOCIADOS CREDORES.

6.5. Após o esgotamento dos saldos, a AGENTE não tem a obrigação de realizar qualquer pagamento, seja em moeda corrente ou em permuta, aos ASSOCIADOS.

6.6. A AGENTE poderá buscar recuperar os valores devidos pelos ASSOCIADOS INADIMPLENTES que não entregaram ou pagaram seus débitos na liquidação, por meio de cobranças extrajudiciais e/ou judiciais, realizando transações em juízo ou fora dele, visando o interesse dos ASSOCIADOS e da Mesa de Negócios.

6.7. Em caso de êxito na recuperação de valores, em dinheiro ou em produtos e serviços, todas as despesas, custos, honorários advocatícios e ônus tributários incorridos deverão ser reembolsados à AGENTE.

7. ZONA DE EQUILÍBRIO

7.1. A Zona de Equilíbrio é o setor de segurança onde ocorre o equilíbrio entre compras e vendas na Mesa de Negócios.

7.2. O equilíbrio é alcançado quando o valor das operações de compras do ASSOCIADO representa mais de 50% do valor das vendas realizadas ou, caso contrário, quando o valor das vendas ultrapassa em 50% o valor das compras efetuadas.

7.3. Caso a empresa esteja fora da Zona de Equilíbrio em compras, ela ficará bloqueada para realizar novas compras até que efetue vendas suficientes para voltar ao equilíbrio dentro da Zona de Equilíbrio.

7.4. Se a empresa estiver fora da Zona de Equilíbrio em vendas, o sistema inativará todas as suas ofertas. O nome da empresa não será exibido na lista de solicitação de orçamentos e a logomarca da empresa não será mais exibida para os participantes da Mesa de Negócios. No entanto, a empresa não será bloqueada de efetuar vendas, podendo continuar enviando orçamentos para os demais ASSOCIADOS.

8. LEILOES

8.1. Dentro da nossa Mesa de Negócios, diversos produtos ou serviços podem ser adquiridos por meio de um processo de leilão. Para assegurar a qualidade e a eficiência desses leilões, estabelecemos critérios específicos para participação e cadastro.

- **Categoria de Leilão:** Todos os itens disponíveis para leilão serão listados especificamente na categoria "Leilão". Esta categoria será facilmente acessível e claramente identificada em seção exclusiva, para garantir transparência e facilidade de acesso aos nossos usuários.
- **Exclusividade para Membros do PLANO GOLD:** A participação (cadastro de produtos) nos leilões é um privilégio exclusivo para os membros que optaram pelo PLANO GOLD. Essa medida visa garantir um nível elevado de seriedade e comprometimento nas ofertas, proporcionando uma experiência de leilão mais refinada e valiosa.
- **Requisito de SCORE:** Além de ser um membro do PLANO GOLD para cadastrar produtos em leilão, é necessário que o participante possua um SCORE mínimo de 500 pontos. Esse requisito de SCORE assegura que apenas membros com um histórico comprovado de engajamento positivo e responsabilidade dentro da nossa plataforma possam participar dos leilões. Isso é crucial para manter a integridade e a qualidade das transações.

8.2. Os leilões possuem um prazo definido para encerramento, que é de 24 horas a partir do primeiro lance realizado. No entanto, o encerramento ocorrerá somente se não houver mais lances por um intervalo de 4 minutos.

8.3. Os produtos ou serviços oferecidos em leilão devem ser detalhados adequadamente, informando se são novos ou usados, sua condição real, se são réplicas ou originais, e outras informações relevantes que não deixem dúvidas para o comprador.

8.4. Caso algum detalhe não seja informado e cause problemas futuros, a compra poderá ser cancelada.

8.4.1 Apos feito o primeiro lance, o leilão não poderá ser cancelado pelo vendedor e deverá ser honrado a entrega do produto para o ganhador.

8.5. O valor do lance inicial, estabelecido pelo vendedor, deve ser no mínimo 10% menor que o preço de mercado do produto ou serviço. O preço de mercado deve ser informado no cadastro da oferta. Os lances realizados pelos participantes devem ser de, no mínimo, 5% a mais que o último lance realizado e, no máximo, 100% maior que o último lance realizado.

8.6. O vencedor do leilão deve retirar o produto em até 48 horas, ou em um prazo a combinar com o vendedor.

8.7. Após a finalização do leilão, será emitido um voucher para o vencedor, e o valor do seu lance será deduzido do seu crédito. A comissão da Mesa de Negócios deve ser paga normalmente, seguindo os prazos e condições estabelecidos no contrato.

8.8. Para os leilões, não serão aplicados abatimentos de bônus ou créditos.

8.9. A Mesa de Negócios reserva-se o direito de limitar, sem aviso prévio, a quantidade de leilões realizados por cada empresa dentro de um determinado período, ou até mesmo impedir que uma empresa insira produtos em leilão. Essa medida tem como objetivo garantir o bom funcionamento e equilíbrio da plataforma, evitando excessos ou abusos na participação de leilões por parte de uma única empresa.

8.10. A Mesa de Negócios não será responsabilizada por quaisquer problemas decorrentes de interrupção do sistema, conexão de internet ou problemas no servidor. Essas eventualidades podem ocorrer e estão além do controle da Mesa de Negócios.

8.11. No caso de constatação de problemas no servidor durante um leilão, a Mesa de Negócios poderá prorrogar o prazo do leilão por um tempo maior, a fim de garantir a continuidade e a participação justa dos interessados.

8.12. O resultado do leilão de um determinado produto será divulgado exclusivamente para

os participantes que realizaram lances. Será enviado o horario do lance, parte do CPF ou CNPJ e o valor do lance ganhador.

8.13 Depois de apurado o resultado, o vencedor não terá a opção de solicitar o cancelamento da compra por meio da plataforma. Se o comprador e o vendedor entrarem em acordo, apenas o vendedor poderá solicitar o cancelamento do leilão por meio de uma abertura de chamada, o que resultará na realização de um novo leilão para o mesmo produto.

9. INDICAÇÃO DE NOVOS PARTICIPANTES (Rede Mesa de Negócios)
Para estimular o crescimento orgânico, a Mesa de Negócios adotou um sistema de indicação em rede, permitindo que todos os participantes ***(que adereriam ao plano GOLD e que tenham mais de 700 pontos no SCORE)*** possam indicar novos participantes e ganhar creditos e bonus conforme descrito abaixo:

9.1. A empresa que estiver em dia com suas obrigações financeiras junto à Mesa de Negócios e que tenha realizado uma compra de pelo menos W$ 200,00 nos últimos 30 dias será elegível para receber o bônus de indicação.

9.2. Para que a empresa indicada seja elegível ao bônus de indicação, ela deve ter quitado a taxa de adesão.

9.3. Plano Gold:

- Os participantes da Mesa de Negócios têm a flexibilidade de alterar seus planos a qualquer momento, obedecendo a um período de carência específico para cada plano.
- Ao optar por algum plano, a empresa terá acesso imediato a todos os benefícios relacionados a esse plano.
- A troca de plano pode ser realizada a cada 6 meses diretamente no site mesadenegociosbrasil.com, na seção "Migração de Plano".
- Os participantes da Mesa de Negócios têm a opção de escolher entre os planos bronze e Gold, cada um com benefícios específicos listados a seguir:
- Os participantes da Mesa de Negócios, assim que assinam o contrato, são automaticamente inseridos no Plano Bronze, sem pagamento de mensalidades caso sejam indicados por algum outro participante. Caso não tenha indicação de participante, será automaticamente inserido no plano light.
- Veja os planos disponiveis, listados a seguir:

Plano Light:

- Isento de taxa de adesão;
- Isento de mensalidade;
- Isento de anuidade;
- Não existe limite de crédito, o crédito para compras será concedido de acordo com as vendas realizadas.
- Recebimento das compras apenas 30 dias após autenticação de voucher.
- Possibilidade de migração para plano Bronze somente após 10 meses e caso tenha score acima de 800 pontos.

Plano Bronze:

- Taxa de adesão de W$ 500,00 pagos em produtos e serviços da empresa
- Isento de mensalidade.
- Isento de anuidade.
- Limite de crédito concedido em score acima de 500 pontos.

Plano Gold:

- Mensalidade de W$ 199,00 pagos com o limite de compra estipulado pela Mesa de Negócios.

- Desconto de 30% na comissão de compra (se a comissão for paga em até 24 horas após a compra).
- Desconto de 20% na comissão de venda.
- Desconto de 20% nos eventos presenciais.
- Bônus de W$ 400,00 por indicação de uma empresa aprovada na Mesa de Negócios (1º Nível) e que vender acima de W$ 500,00.
- Bônus de W$ 50,00 por indicação (2º Nível).
- Habilitação para comprar créditos de outros participantes com desconto especial.
- Crédito de 10% sobre o valor pago das comissões das compras realizadas pelas empresas indicadas (1º Nível) e 5% sobre o pagamento das comissões do segundo e terceiro nivel.
- Elegibilidade para receber o selo Platinum.
- Possibilidade de antecipação dos créditos a receber das comissões de indicação.
- Possibilidade de indicar novas empresas caso tenha score acima de 700 pontos.

Níveis de Indicação:

Indicação de 1º Nível:

- A empresa (chamada de empresa 'A') que indicar novas empresas participantes (chamada de empresa 'B') receberá um bônus quando a empresa 'B' for aprovada, ativada no sistema e realizar vendas no valor igual ou superior a W$ 500,00.
- O valor do bônus será de W$ 400,00 com validade de 90 dias.
- Os bônus serão creditados na conta 'Bônus' da empresa 'A' e poderão ser utilizados para comprar qualquer produto/serviço na Mesa de Negócios, com validade de 90 dias.
- A utilização dos bônus não terá cobrança de comissão e terá prioridade sobre outros meios de pagamento.
- A empresa 'A' receberá um crédito de 10% do valor pago em comissões nas compras realizadas pela empresa 'B' (pagamento em dinheiro).
- A empresa 'A' receberá um crédito de 5% do valor pago em comissões nas compras realizadas pela empresa 'C' (indicada pela empresa 'B').
- A empresa 'A' receberá um crédito de 5% do valor pago em comissões nas compras realizadas pela empresa 'D' (indicada pela empresa 'C').
- A empresa 'A' terá direito aos créditos somente se estiver em dia com suas obrigações no momento em que a empresa 'B', 'C' ou 'D' realizar o pagamento das comissões, sendo válido somente para pagamentos em dinheiro.
- Os créditos recebidos serão disponibilizados na conta 'Crédito' da empresa 'A', terão validade de até 90 dias e poderão ser utilizados exclusivamente para:
- Abater o pagamento de futuras comissões nas compras de produtos/serviços na Mesa de Negócios (exceto em cobrança judicial e extra judicial);
- Abater o pagamento de mensalidades;
- Serem oferecidos na seção "Venda de Créditos" para outros participantes comprarem, sendo vendidos em R$.
- Ao serem oferecidos na seção "Venda de Crédito", os créditos serão bloqueados e ficarão disponíveis para venda por um período de até 15 dias. Após esse

período, caso não sejam vendidos, os créditos serão desbloqueados e estarão disponíveis novamente para uso pelo participante.

- Todos os lançamentos de bônus e créditos podem ser acompanhados na seção "MINHAS TRANSAÇÕES".
- A promoção acima é por prazo indeterminado e pode ser suspensa a qualquer momento, sem aviso prévio.
- Importante: os créditos têm validade de atpe 90 dias para utilização.

Indicação de 2º Nível (Exclusivo para empresas que optam pelos planos Prata ou Ouro e estão com a mensalidade em dia):

- Caso a empresa 'B' também indique novos participantes (empresa 'C'), a empresa 'A' receberá um bônus no valor de W$ 50,00, seguindo as mesmas condições descritas anteriormente.
- IMPORTANTE: Se o contrato da empresa 'A' for rescindido por qualquer motivo, ela perderá imediatamente os benefícios dos planos Prata e Ouro e será automaticamente cadastrada no plano Bronze.

9.4 Os bônus e créditos adquiridos podem ser transferidos para outros membros da mesa de negócios, através da seção TRANSFERENCIA DE BONUS E CREDITOS, e cada transferência estará sujeita a cobrança de taxa (10%) previamente divulgado no momento da transação.

9.5 Em troca das comissões mencionadas anteriormente, além de ser necessário a assinatura da pessoa que fez a indicação no contrato do indicado como testemunha para validar o contrato, é esperado que o indicador ofereça total atenção e suporte em caso de dúvidas por parte de seus indicados, inclusive auxiliando na indicação de novos participantes.

9.5.1 Caso surjam indícios de que o orientador (indicador) do indicado se recusa a prestar assistência ou impõe obstáculos, a Mesa de Negócios tem a autoridade para remover o orientador em questão da função de indicação. Alternativamente, o próprio indicado tem o direito de renunciar ao suporte do orientador por meio da plataforma. Nesse caso, a sistema automatizado da Mesa de Negócios nomeará outro participante para assumir essa função. Todas as comissões serão, então, direcionadas para esse novo participante, que ficará encarregado de cuidar da nova rede de indicados anteriormente vinculada ao orientador anterior.

9.5.2 A renúncia do orientador por parte do participante pode ser realizada uma vez a cada 30 dias e deve ser acompanhada de uma justificativa no momento da execução.

9.5.3 Se o contrato da empresa for rescindido por qualquer motivo, ela perderá o acesso a todas as indicações de negócios feitas durante a vigência do contrato. Essa perda de acesso às indicações ocorrerá imediatamente após o anúncio do cancelamento do contrato.

10. VENDAS E TRANSFERÊNCIAS DE CRÉDITOS E BÔNUS

10.1 Crédito é todo valor recebido que pode ser utilizado total ou parcialmente para pagamento de mensalidades ou comissões (exceto em parcelamento de comissões e cobrança judicial ou extra judicial), dentro de seu prazo de validade. Ao utilizar um crédito, eles são retirados com base na ordem de recebimento, ou seja, os créditos mais antigos são utilizados primeiro.

10.1.1 Após 24 horas da compra de uma oferta, se houver crédito válido, esse crédito será utilizado para reduzir parcial ou integralmente o valor da comissão de compra devida, sem considerar quaisquer descontos.

10.1.2 Os créditos não poderão ser utilizados para pagamento de pendencias no caso de cobrança judicial ou extra judicial.

10.2 Os créditos são recebidos como resultado das premiações descritas no item 9 deste regulamento e podem ser transferidos para outros membros da Mesa de Negócios ou vendidos conforme as seguintes regras.

10.3 VENDA DE CRÉDITOS:

- A venda de créditos é feita na seção "Oferta de Créditos" e é isenta de qualquer taxa ou comissão (desde que cadastrada no modo manual).
- Somente participantes do Plano Gold poderão comprar créditos;
- Caso seja feito o cadastro no modo automatico, será cobrado taxas estipuladas no momento do cadastro, exibido na plataforma.
- O desconto oferecido na venda de créditos deve ser igual ou superior a 10% e no máximo 90% sobre o valor que está sendo ofertado.
- Os créditos ofertados têm validade de 90 dias.
- Os créditos recebidos por meio da venda podem ser utilizados para novas transferências ou para abater valores de comissões pendentes de uma empresa recebedora.
- A Mesa de Negócios atua apenas como facilitadora da plataforma para a negociação entre empresas, sendo totalmente isenta de qualquer responsabilidade sobre essa operação, quando cadastrada no modo manual.
- Após a confirmação do cadastro da oferta, os créditos ofertados são são retirados e ficam bloqueados por até 15 dias. Durante este tempo, caso seja realizado cadastro no modo automatico, são divulgados por meio de e-mail, WhatsApp, SMS, exclusivamente para empresas que fazem parte da Mesa de Negócios.
- Após uma empresa solicitar a oferta no modo manual, você pode aceitá-la ou recusá-la com base em seus critérios de avaliação, na mesma página ou na seção "Mensagens" do nosso site.
- Sua empresa pode cancelar a oferta a qualquer momento, desde que não tenha sido efetivada. Caso não haja compradores por mais de 15 dias, o sistema automaticamente cancelará a oferta e seus créditos ofertados retornarão a ter validade de mais 10 dias, independente de sua validade original.
- Após sua empresa aceitar a oferta, a operação será efetivada e os créditos serão definitivamente transferidos para a outra empresa, não podendo ser desfeita.

10.4 TRANSFERÊNCIA DE CRÉDITOS:

- A transferência de créditos é realizada na seção "Transferência de Créditos" seguindo os critérios a seguir:
- É possível transferir no máximo 80% do saldo de crédito.
- Será cobrada uma taxa de transferência de 10% sobre cada transação realizada.
- Para realizar a transferência, basta acessar a seção correspondente e escolher a empresa que receberá os créditos.
- A taxa de transferência é cobrada imediatamente após a transferência ser realizada e tem validade de 90 dias.
- Após a confirmação da transferência, a operação não poderá ser desfeita.

10.5 TRANSFERÊNCIA DE BÔNUS:

- A transferência de bônus é realizada na seção "Transferência de Bônus" seguindo os critérios a seguir:
- É possível transferir no máximo 80% do saldo de bônus.
- Será cobrada uma taxa de transferência de 10% sobre cada transação realizada.
- Para realizar a transferência de bônus, basta acessar a seção correspondente e escolher a empresa que receberá os bônus.
- A taxa de transferência é cobrada imediatamente após a transferência ser realizada e tem validade de 90 dias.
- Após a confirmação da transferência, a operação não poderá ser desfeita.

10.6 Em todas as transferências, tanto de créditos quanto de bônus, será considerado o crédito ou bônus de data mais antiga dentro do prazo de validade.

- É importante ressaltar que todas as operações de venda e transferência de créditos e bônus são de responsabilidade das empresas envolvidas. A Mesa de Negócios fornece a plataforma para facilitar essas transações, mas não se responsabiliza por eventuais problemas ou disputas decorrentes delas.

11. APLICATIVO MESA DE NEGÓCIOS

11.1 Oferecemos gratuitamente aos nossos associados o aplicativo "Mesa de Negócios",

disponível nas lojas APP STORE (iOS) e GOOGLE PLAY (Android), para uso exclusivo e opcional.

11.2 Para baixar o aplicativo, basta acessar o link correspondente ao sistema operacional (iOS ou Android) disponível em nosso site.

11.3 O uso do aplicativo "Mesa de Negócios" é exclusivo e opcional para os participantes e requer o uso de um login e senha para acesso.

11.4 A Mesa de Negócios pode realizar promoções a qualquer momento para incentivar a instalação, utilização e manutenção do aplicativo, oferecendo créditos ou bônus aos associados.

11.4.1 Os créditos ou bônus oferecidos têm validade máxima de 30 dias, e o usuário deve manter o aplicativo instalado para não perder esses benefícios.

11.5 Ao efetuar o download e instalação do aplicativo, a empresa associada concede permissão para receber notificações push de variados tipos, em qualquer momento e dia, além de permitir a detecção de sua localização geográfica.

11.5.1 A identificação da localização é essencial para registrar a posição geográfica do dispositivo no momento em que uma transação é efetuada.

11.6 O associado é responsável por manter o aplicativo atualizado, verificando novas versões disponíveis nas lojas correspondentes (Google Play ou App Store).

11.7 As informações dos associados não são compartilhadas com as lojas de onde o aplicativo é baixado.

11.8 A Mesa de Negócios reserva-se o direito de retirar a disponibilidade do aplicativo nas lojas (Google Play ou App Store) a qualquer momento, sem aviso prévio.

12. AUTENTICAÇÃO DE VOUCHERS

12.1. Solicitação do Voucher: O vendedor deverá solicitar ao comprador a apresentação do voucher para fins de autenticação. A autenticação do voucher será realizada pelo vendedor, conforme estabelecido nas cláusulas subsequentes.

12.2. Definição de Voucher: Para os fins deste regulamento, entende-se por voucher um documento que comprova a compra de um produto ou serviço, funcionando como um recibo. O voucher autenticado, uma vez validado pelas partes envolvidas, servirá como prova de que o produto foi entregue e que o serviço deverá ser realizado. A validade do voucher será estipulada pelo vendedor e estará impressa no próprio voucher.

12.3. Responsabilidade pela Solicitação e Autenticação: A empresa vendedora é responsável por solicitar ao comprador a apresentação do voucher e por realizar a autenticação do mesmo. A autenticação pode ser feita por meio de QR Code ou inserindo o código do voucher na seção "Vouchers" da plataforma Mesa de Negocios.

12.3.1 Caso o vendedor seja do plano Light, os Wells somente serão liberados em sua conta 10 dias após a autenticação do voucher.

12.4. Cancelamento da Compra: O comprador tem o direito de cancelar a compra do produto ou serviço, baseado no Artigo 49 do Código de Defesa do Consumidor (CDC). Esse artigo estabelece que o consumidor pode desistir da compra no prazo de 7 (sete) dias, a contar da data de recebimento do voucher autenticado, mesmo que o produto tenha sido entregue. Essa medida visa garantir o direito de arrependimento do consumidor.

12.5. Prova de Entrega e Realização do Serviço: Ao autenticar um voucher, a empresa reconhece que o produto foi entregue e que o serviço deverá ser realizado conforme o acordado entre as partes. O voucher autenticado servirá como prova dessa entrega e obrigatoriedade do serviço, em conformidade com o Artigo 49 do CDC.

12.6. Direitos do Consumidor: O comprador poderá utilizar o voucher autenticado para exigir o cumprimento do serviço contratado e reivindicar seus direitos de acordo com o CDC. Caso haja qualquer violação dos direitos do consumidor, a empresa será responsável pelas

devidas indenizações e reparos, conforme estabelecido na legislação vigente.

12.7. Os créditos em Well$ provenientes de vendas serão acessíveis ao vendedor somente após 20 dias a partir da validação do voucher, exceto para quem possuir score acima de 850 e estiver no plano gold. Esse intervalo de tempo é essencial para verificar a realização efetiva do serviço ou a entrega do produto, assegurando a capacidade de reembolso ao comprador caso haja um pedido de cancelamento da transação.

12.8 Após autenticação do voucher, os participantes precisam realizar a operação um ao outro (comprador e vendedor) caso contrário, perderão pontos no score.

12.9. Disposições Adicionais: Quaisquer outras disposições relacionadas à autenticação de vouchers não previstas neste regulamento serão tratadas de acordo com a legislação vigente e os princípios gerais do direito do consumidor.

13.PONTUAÇÃO NA MESA DE NEGÓCIOS - SCORE

13.1 A Mesa de Negócios implementou um sistema de pontuação chamado SCORE para avaliar a situação das empresas em cinco critérios:

- Avaliação da empresa pelos participantes;
- Balança de operações;
- Quantidade de operações;
- Pontualidade nos pagamentos de comissão;
- Tempo de resposta aos orçamentos enviados.

1. Cada um desses critérios tem um valor de 200 pontos, resultando em um total de 1000 pontos para o SCORE.
2. Quanto mais alto o SCORE, mais benefícios a empresa participante terá na Mesa de Negócios, e isso também pode afetar o limite de crédito concedido.

O SCORE será avaliado da seguinte forma:

- 0 a 250: baixo;
- 251 a 500: regular;
- 501 a 700: bom;
- 701 a 900: muito bom;
- Acima de 900: excelente.

1. Com base na pontuação recebida, serão sugeridas ações a serem tomadas para melhorar o desempenho.
2. Conforme o item 2.4 do regulamento atual, a Mesa de Negócios reserva-se o direito de revisar e alterar o limite disponível para compras a qualquer momento, levando em consideração o SCORE do participante.
3. A pontuação será calculada diariamente e pode ser consultada a qualquer momento no aplicativo ou site da Mesa de Negócios.

13.2 A pontuação no critério de avaliação de empresas será estabelecida proporcionalmente com base na média das avaliações recebidas pelas outras empresas participantes que realizaram compras ou vendas nos últimos 180 dias (com voucher autenticado). Além disso, a pontuação também será influenciada se a empresa avaliada realizou ou não avaliações de compras ou vendas de outras empresas participantes com as quais ela fez negócios.

13.3 A pontuação no critério de quantidade de operações de compra ou venda será calculada com base nos últimos 180 dias, levando em consideração a soma das quantidades de compras e vendas realizadas.

13.4 A pontuação no critério de pendências de pagamento de comissões será estabelecida com base nos últimos 180 dias e será influenciada pela data de pagamento das comissões.

13.5 A pontuação relativa ao critério de balança de operações será calculada com base na diferença proporcional entre o volume de compras e o volume de vendas da empresa participante. Essa pontuação será ajustada proporcionalmente à relação entre o volume de

compras e o de vendas. Se a razão entre compras e vendas ultrapassar 50%, a pontuação atribuída será de zero. Por outro lado, se a proporção de compras em relação às vendas for igual ou superior a 100%, a empresa será premiada com uma pontuação máxima de 200.

13.6 A pontuação no critério de tempo de resposta aos orçamentos será influenciada com base nos orçamentos enviados para a empresa participante nos últimos 90 dias e será proporcional ao tempo de resposta em horas (aprovação ou rejeição). Aprovações (ou rejeição) realizadas acima de 48h perdem pontos neste quesito.

13.7 A Mesa de Negócios poderá conceder benefícios de acordo com o SCORE da empresa.

13.8 A Mesa de Negócios concederá prêmios na forma de créditos com uma validade de 30 dias aos participantes do plano gold que conseguirem manter um score mínimo (menor pontuação) dentro das seguintes faixas por um período de 180 dias:

- abaixo de 900: sem recebimento de premiação
- 900 a 949 pontos: irá receber R$ 300,00 de crédito;
- 950 a 999 pontos: irá receber R$ 500,00 de crédito;
- 1000 pontos: irá receber R$ 1000,00

A premiação acima será concedida uma única vez a cada 180 dias corridos, válido somente está ativo no plano gold ha mais de 180 dias consecutivos.

14.ANTECIPAÇÃO DE CRÉDITOS

14.1 A antecipação de créditos permite que as empresas recebam adiantamentos das comissões a receber de sua rede de indicação (conforme mencionado no item 9), com base nos créditos recebidos nos últimos 6 meses, descontando-se uma taxa administrativa descrita na plataforma no momento da antecipação.
14.2 Para ter acesso à antecipação de créditos, as empresas devem cumprir os seguintes critérios:

- Estar no plano gold;
- Manter um score acima de 790 pontos;
- Ter indicado empresas para participar da Mesa de Negócios.
- Outras condições discriminadas na plataforma

14.3 Ao aceitar a antecipação, o valor calculado (conforme item 14.1) será creditado na conta "créditos" da empresa, e esse valor poderá ser utilizado para:

- Oferecer a outros participantes (conforme item 10);
- Transferir diretamente para um participante específico (conforme item 10);
- Pagar mensalidades e comissões em atraso.

14.4 A empresa realizará o pagamento da antecipação dos créditos utilizando os créditos recebidos das futuras comissões de sua rede de empresas indicadas ou de créditos existentes anteriomente à antecipação. O valor das comissões recebidas será integralmente utilizado para amortizar o saldo devedor dos créditos antecipados. Portanto, a empresa deixará de receber os créditos de comissão a partir do período de carência de 15 dias e voltará a recebê-los normalmente somente após a quitação do valor-base (conforme item 14.1)

14.5 O saldo devedor deverá ser quitado em até 300 dias após a aceitação da antecipação do crédito.

> 14.5.1 Caso o saldo devedor não seja pago dentro desse prazo, será emitido uma cobrança para pagamento em dinheiro, em moeda corrente (reais) em um prazo de 30 dias, e o pagamento do saldo devedor deverá ser feito conforme condições mencionadas no clausula 4.18 e 4.19 do contrato de prestação de serviços.
>
> 14.5.2 No caso da emissão de cobrança em em moeda corrente, o saldo devedor ainda poderá ser quitada com a aquisição de novos créditos pela seção "compra de créditos", até a data do vencimento.

14.6 Em caso de rescisão contratual, os valores remanescentes que não foram quitados

serão cobrados com as taxas e comissões devidas, conforme estipulado na cláusula 5 do contrato.

15. Participação em Outras Plataformas, Risco Associado e Limitação de Crédito

O associado, reconhece e concorda com os seguintes termos relativos à participação em outras plataformas de trocas e negócios semelhantes à Mesa de Negócios:

15.1 O Associado reconhece o direito de participar de outras plataformas de trocas e negócios semelhantes à Mesa de Negócios, desde que tais atividades estejam em conformidade com as obrigações deste contrato, bem como as leis, regulamentos e padrões éticos aplicáveis.

15.2 A Mesa reserva o direito de avaliar continuamente o envolvimento do Associado em outras plataformas semelhantes. Caso a Mesa de Negócios determine, a seu exclusivo critério, que a participação do Associado em tais plataformas apresenta riscos éticos ou financeiros, ou se constatar que o Associado está convidando outros associados a participarem de outra plataforma, a Mesa de Negócios reserva o direito de excluir o Associado do presente contrato sem necessidade de aviso prévio.

15.3 A Mesa pode, a seu critério exclusivo, reduzir ou limitar o crédito concedido ao Associado, sem a obrigação de notificar previamente o Associado.

15.4 O Associado reconhece que a Mesa possui meios para identificar sua participação em outras plataformas semelhantes, e portanto, não é obrigado a comunicar sua participação à Mesa.

15.5 A exclusão do Associado não isenta o Associado de suas obrigações contratuais e responsabilidades contratualmente assumidas.

16 COMPLIANCE / LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD):

16.1 O presente instrumento está devidamente adequado as normativas estabelecidas pela lei 13.709/2018, declarando as partes o EXPRESSO CONSENTIMENTO para o tratamento e compartilhamento dos dados necessários ao cumprimento do objeto do presente instrumento, nos termos do Art. 7º da citada lei.

16.2 Sendo necessário a coleta de outros dados diferentes dos indicados na qualificação do presente instrumento serão objeto de termo de consentimento específico.

16.3 Após o fim do período de tratamento dos dados, e atendidos o prazo prescricional determinado pelo código civil, atendimento e exigência legais, estes dados serão de uso exclusivo do controlador, vedado seu acesso por terceiro, e desde que anonimizados os dados.