



Tincture Bar — Contrato de Consignação

Um acordo simples entre parceiros que gostam das coisas claras.

ENTRE

Mushroom Compadres («MC»)

FAZENDA COMPADRES LDA,

NIF: 516396153

RUA PROFESSORA EMA VIEIRA ALVERNAZ
N 30 EX LOTE 8, 8670-440, ROGIL

E

O Estabelecimento Parceiro («o Parceiro»)

NOME: _____

NIF: _____

MORADA: _____

Em conjunto, «as Partes».

1 DO QUE SE TRATA

A MC instala um pequeno Tincture Bar em regime de self-service no estabelecimento do Parceiro, abastecido com tinturas de cogumelos MC (a começar pela Lion's Mane). Os clientes podem juntar algumas gotas ao café ou ao chá gratuitamente, e podem comprar frascos no local. Este contrato define as regras mínimas para que ambas as partes se sintam seguras e livres.

2 CONSIGNAÇÃO — QUEM É DONO DO QUÊ

1. Todos os produtos permanecem **propriedade da MC** até serem vendidos a um cliente.
2. Os produtos são entregues ao Parceiro em regime de consignação. O Parceiro vende as tinturas em nome próprio aos seus clientes; a propriedade de cada frasco transfere-se da MC para o Parceiro no momento da venda ao cliente, sendo então faturado pela MC nos termos do ponto 6. O Parceiro recebe uma margem sobre cada frasco vendido no local.
3. O stock não vendido não representa **qualquer risco financeiro** para o Parceiro: a MC retoma-o a qualquer momento.
4. O expositor do Tincture Bar (recipiente, rotulagem, materiais) é fornecido pela MC e permanece propriedade da MC.

3 FRASCOS OFERECIDOS

A MC oferece ao Parceiro **um frasco de Lion's Mane de 100 ml por mês para o bar self-service**, mais **um para a equipa do Parceiro**, porque os melhores embaixadores são os que já experimentaram.

4 O QUE O PARCEIRO ASSEGURA

1. Expor o Tincture Bar durante o horário de abertura do Parceiro, conforme acordado com a MC, mantendo-o limpo, visível e acolhedor, com a folha informativa da MC exposta ao lado.
2. Guardar os produtos MC em condições razoáveis (longe de luz solar direta e de fontes de calor).



3. Garantir que as tinturas **não são servidas nem vendidas a menores** (as tinturas contêm álcool).
4. Informar a MC se um frasco estiver danificado, perdido ou apresentar alterações (cor, cheiro, depósito).
5. Para qualquer frasco adicional de reposição do Tincture Bar, o Parceiro pede ao MC Weaver (a pessoa responsável pela operação do Tincture Bar).
6. **Exclusividade:** manter a MC como a única tintura de cogumelos no local enquanto o Tincture Bar lá estiver, para que o interesse dos clientes e a visibilidade gerados pelo Tincture Bar não sejam aproveitados por uma marca concorrente em detrimento da MC. Caso esta cláusula seja violada, a MC poderá rescindir o presente acordo e recolher o Tincture Bar imediatamente, não sendo devida qualquer margem ou comissão de indicação ao Parceiro relativamente ao mês em que a violação ocorrer, em derrogação do ponto 7.2, sem prejuízo dos demais direitos da MC ao abrigo da legislação portuguesa.

5 O QUE A MC ASSEGURA

1. Fornecer produtos conformes, rotulados e rastreáveis, cada frasco está associado ao seu **ID de lote**.
2. **Responsabilidade pelo produto:** a MC é responsável pela composição, rotulagem e conformidade do produto.
3. Visitar **pelo menos duas vezes por mês** através do MC Weaver para repor stock, aconselhar e responder a questões.
4. Fornecer todos os materiais de exposição e folhas informativas.
5. **Cocriação de conteúdos:** com o acordo do Parceiro, o MC Weaver pode captar fotografias e vídeos com o Tincture Bar e o estabelecimento do Parceiro.
6. **Código de referência online:** a MC atribui ao Parceiro um código de referência único para a sua loja online. O desconto, a comissão, o tratamento em termos de nível e o acerto aplicáveis a esse código estão definidos no Anexo.

6 DINHEIRO — SEM COMPLICAÇÕES

1. O Parceiro emite o recibo de venda aos clientes através da sua própria caixa, como para qualquer outro artigo vendido no estabelecimento.
2. **Os frascos comunicados como partidos, perdidos ou roubados não são faturados, desde que o Parceiro os comunique assim que ocorrerem (ver 4.4) e as perdas sejam pontuais.** Caso as perdas sejam repetidas ou inexplicáveis, a MC poderá faturar os frascos em questão ao preço de custo. No caso de um único acidente que afete vários frascos, a MC e o Parceiro chegarão a um acordo justo, de boa-fé.
3. No **final de cada mês**, a MC e o Parceiro contam o stock em conjunto — normalmente durante a última visita do MC Weaver do mês:
$$\text{PRODUTOS NO INÍCIO} + \text{PRODUTOS ENTREGUES} - \text{PRODUTOS RESTANTES} - \text{PRODUTOS PARTIDOS OU PERDIDOS} = \text{PRODUTOS VENDIDOS}$$
4. **A MC emite então uma única fatura pelos produtos vendidos, com base no Catálogo de Preços de Venda ao Público, com IVA incluído, menos a margem do Parceiro para esse mês.** Essa margem é a percentagem fixada no Anexo: Remuneração do Parceiro, calculada sobre o mesmo preço de venda ao público e deduzida diretamente na fatura, pelo que o Parceiro nunca precisa de faturar a MC por ela. O IVA consta da fatura à taxa aplicável. O stock não vendido nunca é faturado.

5. **Comissão de referência: a comissão resultante do código de indicação online (5.6) é adicionada à mesma fatura mensal como um desconto adicional sobre o valor total da fatura, incluindo o IVA;** o Parceiro nunca precisa de faturar a MC por esse montante.
6. O Parceiro paga essa fatura **no prazo de 15 dias após a sua receção**, por transferência bancária para a conta indicada na fatura.
7. Os preços de venda dos produtos constam de anexo (**ver: Catálogo de Preços de Venda ao Público**). A MC pode atualizá-lo com um pré-aviso escrito de 7 dias; os novos preços aplicam-se às vendas a partir do primeiro acerto mensal após esse aviso.
8. O nível do Parceiro para cada mês é determinado pelas vendas desse mesmo mês, apuradas no acerto mensal (ponto 6.3), e aplica-se a esse mês, conforme a grelha do **Anexo : Remuneração do Parceiro**. A MC indica o nível aplicado em cada acerto mensal.
9. A MC pode atualizar o **Anexo : Remuneração do Parceiro** com um pré-aviso escrito de 30 dias. Se o Parceiro não aceitar a alteração, pode pôr fim a este contrato nos termos do ponto 7.2.

7 DURAÇÃO & A SAÍDA FÁCIL

1. Este contrato tem início em _____ por um **período piloto inicial de 3 meses**, continuando depois por tempo indeterminado, sujeito ao ponto 7.2.
2. Qualquer das Partes pode pôr-lhe fim a qualquer momento com **um pré-aviso de 30 dias**, sem necessidade de justificação. A MC limita-se a recolher o stock restante e o expositor no último acerto mensal. O código de referência é desativado na data de cessação; a comissão continua a ser devida sobre encomendas feitas antes dessa data e é liquidada no acerto final. **Exceção:** em caso de violação da exclusividade 4.6, a MC pode pôr-lhe fim e recolher de imediato o Tincture Bar.

8 O ESPÍRITO DA COISA

1. **Confidencialidade:** tudo o que as Partes partilham entre si ao abrigo deste contrato fica entre elas, não é usado para mais nada, e assim permanece durante dois anos após o seu termo.
2. Isto é uma **colaboração, não uma transação**. Se algo parecer errado, pouco claro ou desequilibrado, as Partes conversam sobre isso e procuram a mediação primeiro. A lei portuguesa aplica-se a tudo o que uma conversa não consiga resolver. Em caso de divergência, prevalece a versão portuguesa.
3. **Qualquer alteração a este contrato só é válida por escrito, bastando um e-mail.**

Assinado em _____, a _____

PELA FAZENDA COMPADRES LDA («MUSHROOM COMPADRES»)

Assinatura

Nome : **George MCCARROLL RAPIER IV**

Cargo : **GERENTE**

PELO PARCEIRO

Assinatura

Nome _____

Cargo _____

Notificações por e-mail para:
tahima@mushroomcompadres.com

Notificações por e-mail para:

ANEXO — REMUNERAÇÃO DO PARCEIRO

Nível	Receita mensal de venda ao público, nesse estabelecimento (c/ IVA)	Indicativo, em frascos de <u>100 ml</u>	Indicativo, em frascos de <u>50 ml</u>	Taxa	Margem por frasco de 100 ml
1	Menos de 240 €	menos de 4	menos de 7	5 %	3,00 €
2	240 € ou mais	a partir de 4 (cerca de um por semana)	a partir de 7	6 %	3,60 €
3	480 € ou mais	a partir de 8 (cerca de dois por semana)	a partir de 14	7 %	4,20 €
4	600 € ou mais	a partir de 10	a partir de 18	8 %	4,80 €
5	840 € ou mais	a partir de 14 (cerca de um a cada dois dias)	a partir de 24	10 %	6,00 €
6	1 440 € ou mais	a partir de 24	a partir de 42	12 %	7,20 €
7	1 860 € ou mais	a partir de 31 (cerca de um por dia)	a partir de 54	15 %	9,00 €

Como se contam as vendas : As vendas são contadas como o valor de venda ao público das tinturas MC vendidas no local durante o mês, apurado no acerto mensal (ponto 6.3). Os números de frascos na tabela são meramente indicativos, com base num frasco de 100 ml a EUR 60 e num frasco de 50 ml a EUR 35; o nível é determinado pela receita de venda ao público. Todos os preços incluem IVA à taxa em vigor. *Exemplo: um frasco com preço de venda ao público de EUR 60,00 (c/ IVA), Parceiro no Nível 1 (5 %): margem EUR 3,00. A MC fatura EUR 57,00 com IVA incluído, ou seja EUR 46,34 mais EUR 10,66 de IVA a 23 %.*

Código de referência online

- A MC atribui ao Parceiro um código de desconto único, válido na loja online da MC e identificado com o estabelecimento do Parceiro. **O código concede ao cliente um desconto de 15% na sua primeira encomenda online;** é válido uma vez por cliente e não é acumulável com qualquer outro desconto ou promoção.
- A MC paga ao Parceiro **uma comissão de 5% do valor líquido de cada encomenda concluída feita com o código**, entendendo-se por valor líquido o montante pago pelo cliente excluindo IVA e portes. As encomendas canceladas, reembolsadas ou devolvidas não dão direito a comissão, e qualquer comissão já paga sobre uma dessas encomendas é deduzida no acerto seguinte.
- As encomendas atribuídas ao código não contam para o nível.
- O Parceiro pode partilhar o código com clientes no estabelecimento e através dos canais próprios do estabelecimento, mas não pode publicá-lo em sites de agregação de descontos, cupões ou promoções. A MC pode retirar ou substituir um código a qualquer momento mediante aviso escrito, e pode alterar as taxas de desconto e de comissão para encomendas futuras com um pré-aviso escrito de 30 dias.

Como se determina o nível

- O nível é determinado em cada acerto mensal pelas vendas do mês e aplica-se a esse mesmo mês. Não há nível mínimo, período de carência nem transição entre níveis.
- O primeiro mês, se incompleto, é liquidado em conjunto com o mês seguinte, num único acerto.

Acerto : A margem sobre as tinturas e a comissão de referência do Parceiro são liquidadas em conjunto em cada acerto mensal (ponto 6.5). A MC fornece um extrato com o valor de venda ao público das tinturas no local, o nível aplicado, e o número e valor líquido das encomendas online atribuídas.



Tincture Bar — Consignment Agreement

A simple agreement between partners who like things clear.

BETWEEN

Mushroom Compadres (“MC”)

FAZENDA COMPADRES LDA,

NIF: 516396153

RUA PROFESSORA EMA VIEIRA ALVERNAZ

N 30 EX LOTE 8, 8670-440, ROGIL

AND

The Partner Venue (“the Partner”)

Name: _____

NIF: _____

Address: _____

Together, “the Parties”.

1 WHAT THIS IS ABOUT

MC places a small self-service Tincture Bar in the Partner's venue, supplied with MC mushroom tinctures (starting with Lion's Mane). Guests may add a few drops to their coffee or tea and may purchase bottles on-site. This agreement sets the minimal ground rules so both sides feel safe and free.

2 CONSIGNMENT — WHO OWNS WHAT

1. All products remain the **property of MC** until sold to a customer.
2. The Partner sells the tinctures in its own name on MC's behalf and earns a margin on each bottle sold on-site. The applicable margin rate depends on the Partner's level, as set out in **Annex : Partner Remuneration**.
3. Unsold stock carries **zero financial risk** for the Partner : MC takes it back at any time.
4. The Tincture Bar display (container, labeling, materials) is provided by and remains the property of MC.

3 COMPLIMENTARY BOTTLES

MC offers the Partner **one 100 ml Lion's Mane bottle per month for the self-service bar**, plus **one for the Partner's team**, because the best ambassadors are the ones who've tried it themselves.

4 WHAT THE PARTNER TAKES CARE OF

1. Displaying the Tincture Bar during the Partner's opening hours as agreed with MC, keeping it clean, visible and welcoming with MC's information sheet displayed next to it.
2. Storing MC products in reasonable conditions (away from direct sunlight and heat).

3. Making sure tinctures are **not served or sold to minors** (the tinctures contain alcohol).
4. Letting MC know if a bottle is damaged, lost or showing signs of alteration (colour, smell, sediment)
5. For any extra refilling bottle for the Tincture Bar, the Partner asks the MC Weaver (the person in charge of the Tincture Bar operation).
6. **Exclusivity:** keeping MC as the only mushroom tincture in the venue while the Tincture Bar is there, so that the customer interest and visibility generated by the Tincture Bar are not captured by a competing brand at MC's expense. If this is breached, MC may end this agreement and collect the Tincture Bar immediately, and no margin or referral commission is due to the Partner for the month in which the breach occurs, by exception to 7.2, without prejudice to MC's other rights under Portuguese law.

5 WHAT MC TAKES CARE OF

1. Supplying compliant, labelled, traceable products, every bottle is linked to its **batch ID**.
2. **Product liability:** MC is responsible for the product's composition, labeling, and compliance.
3. Visiting **at least twice a month** by the MC Weaver to restock, advise, and answer questions.
4. Providing all display materials and information sheets.
5. **Content co-creation:** with the Partner's agreement, the MC Weaver may capture photos and videos featuring the Tincture Bar and the Partner's venue.
6. **Online referral code:** MC assigns the Partner a unique referral code for its online store. The discount, commission, level treatment and settlement applicable to that code are set out in the Annex.

6 MONEY — KEPT SIMPLE

1. The Partner issues the sales receipt to the customers through its own register, as for any other item sold in the venue.
2. Bottles reported as broken, lost or stolen are not invoiced, as long as the Partner reports them as they happen (see 4.4) and losses remain occasional. Where losses are repeated or unexplained, MC may invoice the bottles concerned at cost price. In case of a single accident affecting several bottles, MC and the Partner agree on a fair outcome in good faith.
3. At the **end of each month**, MC and the Partner count together the stock, usually during the MC Weaver's last visit of the month:

$$\text{PRODUCTS AT THE START} + \text{PRODUCTS DELIVERED} - \text{PRODUCTS REMAINING} - \text{BROKEN OR LOST} = \text{PRODUCTS SOLD}$$
4. MC then issues one invoice for the products sold based on **the retail price catalog, VAT included, minus the Partner's margin for that month**. That margin is the percentage set in Annex: Partner Remuneration, calculated on the same retail price and deducted directly from the invoice, so the Partner never has to invoice MC for it. VAT appears on the invoice at the applicable rate. Unsold stock is never billed.
5. **Referral commission:** commission from the online referral code (5.6) is added to the same **monthly invoice as an extra discount on the invoice total including VAT**, the Partner never needs to invoice MC for it.
6. The Partner pays that invoice **within 15 days of receiving it**, by bank transfer to the account shown on the invoice.
7. Product retail prices are set out in the annex (**see: Retail Price Catalog**). MC may update it with 7 days' written notice; new prices apply to sales from the first reconciliation after that notice.

8. **The Partner's level for each month is set by that same month's sales, as established at the monthly reconciliation (clause 6.3),** and applies to that month, according to the grid in Annex : Partner Remuneration. MC states the level applied at each monthly reconciliation.
9. MC may update the **Annex : Partner Remuneration** with 30 days' written notice. If the Partner does not accept the change, it may end this agreement under 7.2.

7 DURATION & THE EASY EXIT

1. This agreement starts on _____ for an initial **3-month pilot**, then continues for an indefinite term, subject to 7.2.
2. Either Party may end it at any time with **30 days' notice**, no reason needed. MC simply collects the remaining stock and the display with the last reconciliation. The referral code is deactivated on the termination date; commission remains due on orders placed before that date and is settled at the final reconciliation. **Exception:** if exclusivity 4.6 is breached, MC may end it and collect immediately the Tincture Bar.

8 THE SPIRIT OF IT

1. **Confidentiality:** Everything the Parties share with each other under this agreement stays between them, is not used for anything else, and stays that way for two years after it ends.
2. This is a **collaboration, not a transaction**. If anything feels off, unclear or unbalanced, the Parties talk about it and seek mediation first. Portuguese law applies to whatever a conversation can't solve. In case of difference, the Portuguese version prevails.
3. **Any change to this agreement is valid only in writing, e-mail is enough.**

ANNEX — PARTNER REMUNERATION

Level	Monthly retail revenue, that venue (incl. VAT)	Indicative, in <u>100 ml</u> bottles	Indicative, in <u>50 ml</u> bottles	Rate	Margin per 100 ml bottle
1	Below EUR 240	fewer than 4	fewer than 7	5%	EUR 3.00
2	EUR 240 or more	from 4 (about one a week)	from 7	6%	EUR 3.60
3	EUR 480 or more	from 8 (about two a week)	from 14	7%	EUR 4.20
4	EUR 600 or more	from 10	from 18	8%	EUR 4.80
5	EUR 840 or more	from 14 (about one every two days)	from 24	10%	EUR 6.00
6	EUR 1,440 or more	from 24	from 42	12%	EUR 7.20
7	EUR 1,860 or more	from 31 (about one a day)	from 54	15%	EUR 9.00

How sales are counted

Sales are counted as the retail value of MC tinctures sold on-site during the month, as established at the monthly reconciliation (clause 6.3). The bottle figures in the table are indicative only, based on a 100 ml bottle at EUR 60 and a 50 ml bottle at EUR 35; the level is determined by retail revenue. All prices include VAT at the current rate. *Example: a bottle with a retail price of EUR 60.00 (incl. VAT), Partner at Level 1 (5%): margin EUR 3.00. MC invoices EUR 57.00 including VAT, i.e. EUR 46.34 plus EUR 10.66 VAT at 23%.*

Online referral code

- **MC assigns the Partner a unique discount code**, valid on MC's online store and identified with the Partner's venue. **The code grants the customer a 15% discount on their first online order**; it is valid once per customer and cannot be combined with any other discount or promotion.
- MC pays the Partner **a commission of 5% of the net value of every completed order placed with the code**, net value meaning the amount paid by the customer excluding VAT and shipping. Orders that are cancelled, refunded or returned carry no commission, and any commission already paid on such an order is deducted at the following reconciliation.
- Orders attributed to the code **do not count towards the level**.
- The Partner may share the code with customers in the venue and through the venue's own channels, but shall not publish it on discount-aggregation, coupon or deal websites. MC may withdraw or replace a code at any time on written notice, and may vary the discount and commission rates for future orders on 30 days' written notice.

How the level is set

- The level is set at each monthly reconciliation by that month's sales and applies to that same month. There is no minimum level, waiting period or transition between levels.
- A partial first month is settled together with the following month, in a single reconciliation.

Settlement

The Partner's tincture margin and referral commission are settled together at each monthly reconciliation (clause 6.5). MC provides a statement showing on-site tincture retail value, the level applied, and the number and net value of attributed online orders.

Mushroom Compadres

Retail Price List

Q2 2026

Handcrafted functional mushroom extracts & supplements · Organic mushrooms · Dual extraction · Lab tested

Product Range

SKU	Product	Format	Mushroom & Benefit	Retail Price
MC-001	Reishi Tincture	50 ml	Reishi Organic dual extract · Stress relief & deep sleep	€35.00
MC-002	Reishi Tincture	100 ml	Reishi Organic dual extract · Stress relief & deep sleep	€60.00
MC-003	Lion's Mane Tincture	50 ml	Lion's Mane Organic dual extract · Focus & cognitive clarity	€35.00
MC-004	Lion's Mane Tincture	100 ml	Lion's Mane Organic dual extract · Focus & cognitive clarity	€60.00
MC-005	5-Mushroom Tincture Blend	50 ml	Lion's Mane · Reishi · Chaga · Shiitake · Maitake · Full spectrum	€35.00
MC-006	5-Mushroom Tincture Blend	100 ml	Lion's Mane · Reishi · Chaga · Shiitake · Maitake · Full spectrum	€60.00
MC-007	3-Mushroom Tincture Blend	50 ml	Lion's Mane · Reishi · Chaga Essentials blend	€35.00
MC-008	3-Mushroom Tincture Blend	100 ml	Lion's Mane · Reishi · Chaga Essentials blend	€60.00
MC-009	Lion's Mane Powder	100 g	Lion's Mane Organic extract powder · Add to food & drinks	€29.00
MC-010	Mushroom Cacao Mix	250 g pouch	Lion's Mane · Ashwagandha + Cacao Functional hot chocolate	€30.00
MC-011	Lion's Mane Mushroom Coffee	250 g pouch	Lion's Mane + Specialty arabica Focus-boosting morning ritual	€29.00
MC-012	Cacao Mushroom Chocolate Bar	80 g	Lion's Mane + Cacao Bean-to-bar, artisanal	€15.00
MC-013	OG Koji Chili Oil	190 ml jar	With Fermented Koji Artisan condiment · Gourmet & food retail	€14.90

* All retail prices in EUR, incl. VAT — regular mushroomcompadres.com list prices, excl. any promotional discount, captured 2026-08-01. Subject to change without notice.