

Código de Ética ABEVD

Aplicável às Empresas e aos Empreendedores Independentes

Aprovado em AGE de 29.05.18

APRESENTAÇÃO

Este Código de Ética fornece orientação para o relacionamento entre as empresas associadas à Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) e os empreendedores independentes a elas relacionados, assim como para o relacionamento entre as próprias empresas associadas.

1. GERAL

1.1 Abrangência do Código

Este Código contém disposições relacionadas à conduta das empresas associadas no relacionamento com empreendedores independentes, assim como para o relacionamento entre as próprias empresas associadas, e visa contribuir para a satisfação dos empreendedores independentes, para a efetividade da ética e da integridade nesses relacionamentos, para a promoção da concorrência leal, respeitando a livre iniciativa, para a disseminação da imagem pública da venda direta e para a percepção pela sociedade da atividade de venda direta como oportunidade de trabalho e geração de renda.

Administrador do Código: a pessoa ou entidade independente indicada e contratada pelo Conselho Diretor, para acompanhar e orientar o cumprimento deste Código pelas empresas associadas e para solucionar as reclamações relacionadas às disposições deste Código.

Empresa Associada: é uma entidade de negócios que utiliza o sistema de distribuição por venda direta para comercialização de seus produtos e que é associada à ABEVD.

Consumidor: é qualquer pessoa que adquira ou consuma produtos de uma empresa associada comercializados por um empreendedor independente ou pela própria empresa.

Empreendedor independente: é uma pessoa que, na condição de vendedor autônomo, participa do sistema de distribuição de uma empresa de venda direta, sem manter com essa empresa relação de emprego. O empreendedor independente predominantemente comercializa bens ou serviços diretamente para os consumidores em ambiente diverso de um local de varejo permanente e fixo, geralmente explicando ou demonstrando os bens ou serviços.

Venda direta: é um sistema de comercialização de produtos e serviços por meio de relacionamento entre empreendedores independentes (vendedores) e seus clientes, fora de um estabelecimento comercial fixo.

1.3 Empresa

As empresas associadas se comprometem a adotar e executar normas de conduta que incorporem no mínimo as disposições deste Código, como condição para admissão e permanência no quadro de associados à ABEVD. As empresas associadas também se comprometem a divulgar este Código e as disposições especificamente aplicáveis aos consumidores e aos empreendedores independentes, bem como a informar sobre como e em que locais os consumidores e os empreendedores independentes podem obter cópia deste Código.

1.4 Empreendedores independentes

Os empreendedores independentes devem ser incentivados pelas empresas associadas a observar normas de conduta que atendam aos padrões estabelecidos neste Código.

1.5 Auto-regulamentação

Este Código se constitui em medida de auto-regulamentação da atividade de venda direta e o cumprimento das obrigações nele estabelecidas implica comportamento ético que atenda ou mesmo exceda às exigências legais. A inobservância deste Código não acarreta responsabilidade civil perante terceiros, porém, poderá gerar medidas administrativas e disciplinares para as empresas associadas. Com o encerramento de sua associação à ABEVD, uma empresa não permanecerá vinculada a este Código. Todavia, as disposições deste Código continuarão a se aplicar aos eventos ou transações correspondentes ao período de associação da empresa à ABEVD.

1.6 Legislação

As empresas associadas devem cumprir as exigências legais estabelecidas nos países em que conduzem seus negócios. Portanto, este Código não reproduz todas as obrigações legais aplicáveis à atividade de venda direta. A conformidade por parte das empresas associadas com a legislação que se aplica à atividade de venda direta é condição para associação e permanência como associada à ABEVD.

1.7 Extraterritorialidade

As disposições deste Código aplicam-se às atividades de venda direta desenvolvidas por empresa associada fora do território brasileiro, salvo na hipótese dessas atividades ocorrerem no território de jurisdição de uma associação nacional de empresas de venda direta de outro país associada à WFDSA, à qual a empresa também esteja associada e a cujo Código de Ética se encontre vinculada.

Se uma empresa estiver sujeita a reclamação relacionada ao Código de Ética de associação nacional da qual não seja associada, a empresa deve aceitar a jurisdição do Administrador do Código da associação nacional de seu país de origem (ou, se a empresa não estiver associada em seu país de origem, de qualquer país em que for associada a associação nacional de empresas de venda direta) e arcar com os custos, desde que sejam razoáveis, incorridos pelo Administrador do Código da associação do país de origem para solução da reclamação.

Além disso, o Administrador do Código de Ética da associação do país de origem pode coordenar com o Administrador do Código da associação do país do reclamante

(se houver) a avaliação da reclamação e aplicar, em ordem de prioridade, (i) as normas do Código de Ética do país em que a reclamação for apresentada, (ii) as normas do Código de Ética do país de origem da empresa ou (iii) as normas estabelecidas no Código de Ética da WFDSA

2. CONDUTA DIANTE DOS EMPREENDEDORES INDEPENDENTES

2.1 Concordância por parte dos empreendedores independentes

A empresa associada deve recomendar e estimular o empreendedor independente a cumprir este Código e observar regras de conduta que obedeçam a seus padrões.

2.2 Recrutamento

A empresa associada não deve usar ou incentivar práticas de recrutamento enganosas, desleais ou que induzam a erro no seu relacionamento com o potencial empreendedor independente.

2.3 Ganhos e demonstrativos

Os ganhos do empreendedor independente serão decorrentes da venda de produtos ou serviços aos consumidores. Os ganhos do empreendedor independente podem basear-se nas vendas e no consumo pessoal de produtos pelo próprio empreendedor independente e pelos integrantes de suas linhas descendentes.

O empreendedor independente não receberá ganhos meramente ou exclusivamente pelo recrutamento de outros empreendedores independentes no sistema de vendas; excepcionalmente, a empresa associada pode fornecer ao empreendedor independente incentivos mínimos e que estejam de acordo com a legislação.

2.4 Alegações sobre ganhos

1. A empresa associada e o empreendedor independente não devem distorcer as informações relativas ao volume de vendas ou ao valor dos ganhos, reais ou potenciais, de outro empreendedor independente.

2. Alegações de ganhos e números de vendas devem ser:

- (a) verdadeiros, exatos e apresentados de maneira que não sejam falsos ou enganosos ou, ainda, que induzam a erro, e
- (b) baseados em documentos e dados verdadeiros e compatíveis com o mercado

3. O potencial empreendedor independente deve:

- (a) ser informado de que os ganhos e vendas reais podem variar de pessoa para pessoa e dependerão das habilidades, do tempo dedicado e dos esforços aplicados no negócio pelo empreendedor independente, entre outros fatores e;
- (b) receber informações suficientes para permitir uma avaliação razoável da oportunidade de negócio e de auferir renda.

2.5. Relacionamento

A empresa associada deve fornecer ao empreendedor independente um documento, seja ele físico ou digital, contendo todas as informações essenciais ao relacionamento entre a empresa associada e o empreendedor independente. A empresa associada deve informar o empreendedor independente sobre suas obrigações legais, inclusive licenças, registros e tributos aplicáveis.

2.6 Obrigações financeiras

A empresa associada e o empreendedor independente não devem solicitar que empreendedores independentes, em potencial ou em atividade, paguem mais do que valores razoáveis (de acordo com o mercado local) por qualquer um dos seguintes itens: taxas de entrada, taxas de treinamento, taxas de franquia, taxas de materiais promocionais ou outras taxas relacionadas exclusivamente ao direito de se tornar ou permanecer um participante do sistema de distribuição da empresa associada.

Nenhuma empresa associada deve exigir compras de produtos como parte do processo de adesão, a menos que estejam incluídos no kit inicial.

Quaisquer taxas exigidas para tornar-se ou manter-se como um empreendedor independente, incluindo qualquer serviço adicional oferecido pela empresa associada (por exemplo, treinamento *on-line* e soluções de internet) serão totalmente reembolsáveis (descontados os incentivos recebidos pelo empreendedor independente) por ocasião do término do relacionamento comercial que ocorra no prazo de até 30 dias após o pagamento e não tenha sido utilizado pelo empreendedor independente. As taxas reembolsáveis são limitadas àquelas pagas pelo empreendedor independente durante os 30 dias anteriores ao término do relacionamento.

2.7 Respeito à privacidade

As empresas associadas e os empreendedores independentes devem contatar empreendedores independentes de modo adequado e em horários razoáveis, de forma a evitar qualquer incômodo. As empresas associadas e os empreendedores independentes devem tomar as medidas apropriadas para garantir a proteção de todas as informações pessoais fornecidas por um consumidor, um consumidor em potencial ou um empreendedor independente, sempre de acordo com as normas da legislação brasileira.

2.8 Estoque

A empresa associada não deve solicitar ou encorajar o empreendedor independente a adquirir uma quantidade excessiva de produtos. A empresa associada deve adotar medidas adequadas para se assegurar que o empreendedor independente que estiver recebendo ganho adicional pelo volume de vendas de outros empreendedores independentes que integrem seu grupo de relacionamento esteja, juntamente com os integrantes de seu grupo de relacionamento, consumindo ou revendendo os produtos adquiridos, a fim de que possa se qualificar ao recebimento desse ganho adicional.

No caso de término do relacionamento, o empreendedor independente poderá solicitar à empresa associada a recompra de qualquer estoque de produtos não vendidos, que estejam em suas embalagens originais e lacradas, dentro do prazo de validade e que

sejam, ainda, comercializáveis, de materiais promocionais e de kits de vendas adquiridos nos últimos 12 meses, além do reembolso do custo original do próprio empreendedor independente, deduzidas as despesas financeiras e de transportes e os incentivos correspondentes.

A empresa associada também pode deduzir o custo de qualquer benefício recebido pelo empreendedor independente com base na compra original das mercadorias devolvidas. Esta política de recompra de estoque deve ser claramente comunicada aos empreendedores independentes.

Será considerada prática de recrutamento desleal e enganosa por parte de empresa associada ou empreendedor independente, se exigir ou encorajar um empreendedor independente a comprar quantidades não razoáveis de estoque ou materiais promocionais. O Administrador deste Código de Ética poderá empregar qualquer recurso apropriado para garantir que as empresas associadas assegurem que os empreendedores independentes não incorram em perdas financeiras como resultado dessa prática proibida.

O Administrador deste Código, ao tomar conhecimento de que qualquer empresa associada tenha se envolvido em práticas de recrutamento falsas, enganosas, ilegais ou que levaram empreendedores independentes a erro, poderá empregar qualquer recurso apropriado para garantir que o reclamante não incorra em perdas financeiras como resultado de tal prática proibida, incluindo mas não se limitando, a exigência de que referida empresa associada recompre todo e qualquer estoque daquele empreendedor independente.

2.9 Outros materiais

A empresa associada deve proibir os empreendedores independentes de comercializar para outros empreendedores independentes quaisquer materiais não aprovados pela empresa.

Além disso, os empreendedores independentes que vendem material promocional ou de treinamento aprovado pela empresa associada e legalmente permitido, seja em cópia impressa, eletrônica ou em qualquer outra forma, deverão (a) oferecer apenas materiais que atendam aos mesmos padrões adotados pela empresa, (b) proibir que a compra de tais materiais seja uma exigência para outros empreendedores independentes, (c) fornecer material de suporte à atividade de venda a um custo razoável e justo, sem qualquer lucro significativo para o empreendedor independente, e equivalente a material semelhante geralmente disponível no mercado, e (d) assegurar por escrito o compromisso com a política de devolução da empresa associada à qual o empreendedor independente se encontra relacionado.

A empresa associada deve adotar medidas eficazes e razoáveis para se assegurar de que o material de suporte à atividade de venda e outros materiais similares produzidos por empreendedores independentes estejam em conformidade com as disposições deste Código e não sejam enganosos ou ilícitos, ou induzam a erro.

2.10 Treinamento

A empresa associada deve fornecer treinamento adequado para que o empreendedor independente atue de forma ética e legal.

3. CONDUTA ENTRE AS EMPRESAS

3.1 Relacionamento

A empresa associada deve conduzir suas atividades com espírito de concorrência leal em relação às demais empresas de venda direta.

3.2 Aliciamento

A empresa e o empreendedor independente não devem desenvolver ações abusivas e inadequadas de atração e recrutamento de empreendedores independentes relacionados a outras empresas de venda direta.

3.3 Denegrimento

A empresa associada não deve denegrir e nem aprovar de forma alguma que empreendedores independentes a ela relacionados denigrem os produtos, planos de venda e de marketing ou qualquer outro atributo de outra empresa de venda direta.

4. APLICAÇÃO DO CÓDIGO

4.1 Responsabilidade da empresa associada

A responsabilidade primária no cumprimento deste Código de Ética é de cada empresa associada e dos empreendedores independentes a ela relacionados. Em qualquer caso de infração a esse Código, a empresa associada deve adotar todas as medidas administrativas, disciplinares e legais para correção da conduta e para os devidos ajustes, bem como responder ao reclamante.

4.2 Nomeação do Administrador do Código

A ABEVD, por meio de seu Conselho Diretor, nomeará uma pessoa ou entidade independente como Administrador deste Código de Ética. O Administrador do Código deve acompanhar e orientar o cumprimento deste Código por parte das empresas associadas, através de parâmetros e medidas adequadas, e deve ser responsável pelo estabelecimento e aplicação de regras de processo para resolução das denúncias ou reclamações. O Administrador deste Código deve dirimir qualquer denúncia ou reclamação de consumidor, empresa associada ou empreendedor independente que esteja baseada em disposição deste Código de Ética e que não tenha sido solucionada.

4.3 Medidas de reparação

O Administrador do Código de Ética poderá recomendar à empresa associada que infringir esse Código as medidas administrativas e corretivas necessárias para o ajuste aos padrões éticos, incluindo, mas não se restringindo, o cancelamento de pedidos, a devolução de produtos adquiridos, o reembolso de pagamentos, o cancelamento da associação ou outras medidas adequadas, incluindo o cancelamento ou rescisão de contrato do empreendedor independente com a empresa associada, bem como efetuar advertência à empresa associada.

4.4 Recebimento e processamento de reclamações

A ABEVD e o Administrador deste Código devem estabelecer, divulgar e implementar procedimentos para recebimento e processamento de denúncias e reclamações de empresas associadas, empreendedores independentes ou consumidores, a fim de assegurar sua solução imediata. As empresas associadas também devem estabelecer, divulgar e implementar procedimentos próprios para recebimento e processamento de denúncias e reclamações, igualmente com a finalidade de sua pronta solução.

4.5 Divulgação

Todas as empresas associadas devem assegurar o cumprimento das normas e diretrizes deste Código de Ética e divulgá-lo para empreendedores independentes e consumidores.