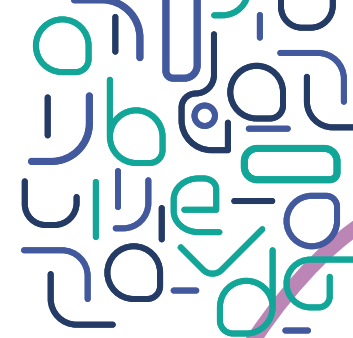




CÓDIGO DE ÉTICA

do Setor de Vendas Diretas
**aplicável às Empresas
e aos Empreendedores
Independentes**

Sumário



1 GERAL



- [1.1 Abrangência deste Código](#)
- [1.2 Glossário de Termos](#)
- [1.3 Empresas](#)
- [1.4 Autorregulamentação](#)
- [1.5 Legislação](#)
- [1.6 Extraterritorialidade](#)

[2.1 Concordância por parte dos Empreendedores Independentes](#)

[2.2 Recrutamento](#)

[2.3 Ganhos e Demonstrativos](#)

[2.4 Alegações sobre Ganhos](#)

[2.5 Relacionamento](#)

[2.6 Obrigações Financeiras](#)

[2.7 Respeito à Privacidade](#)

[2.8 Estoque](#)

[2.9 Outros Materiais](#)

[2.10 Treinamento](#)

2 CONDUTA DIANTE DOS EMPREENDEDORES INDEPENDENTES



3 CONDUTA ENTRE AS EMPRESAS



[3.1 Relacionamento](#)

[3.2 Aliciamento](#)

[3.3 Denegrimento](#)

[4.1 Responsabilidade da Empresa Associada](#)

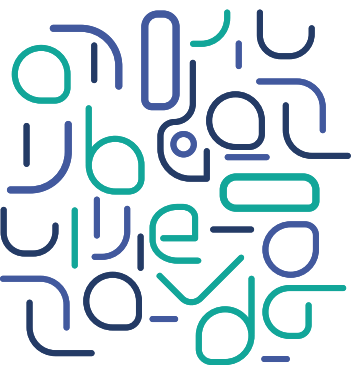
[4.2 Nomeação do Administrador do Código](#)

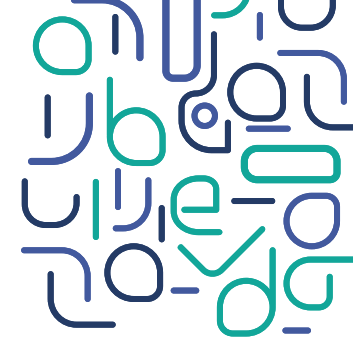
[4.3 Medidas de Reparação](#)

[4.4 Recebimento e Processamento de Reclamações](#)

[4.5 Divulgação](#)

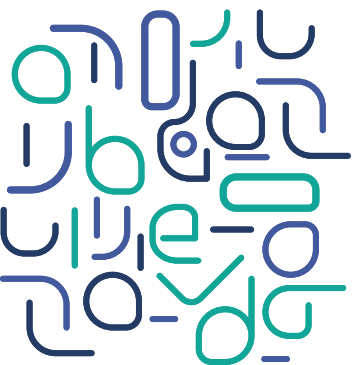
4 APLICAÇÃO DO CÓDIGO



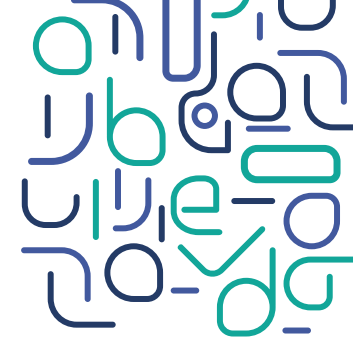


Texto em conformidade com as deliberações da Assembléia Geral Extraordinária da ABEVD, realizada em 26 de abril de 2024. Este Código de Ética fornece orientação para o relacionamento entre, por um lado, as empresas associadas à Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) e os empreendedores independentes a elas relacionados, e por outro lado, aos consumidores dos produtos das empresas associadas

comercializados pelas empresas e pelos empreendedores independentes Este Código de Ética fornece orientação para o relacionamento entre, por um lado, as empresas associadas à Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) e os empreendedores independentes a elas relacionados, e por outro lado, entre os consumidores dos produtos e serviços das empresas associadas e empreendedores independentes.



1. GERAL

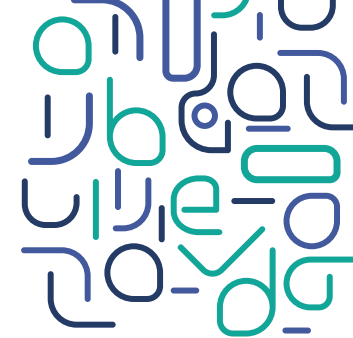


1.1 Abrangência deste Código

Este Código contém disposições relacionadas à conduta das empresas associadas tanto entre si e como também no seu relacionamento com empreendedores independentes. O Código de ética visa zelar pela autorregulamentação do mercado de venda direta, atentando especialmente para os seguintes pontos:

- contribuir para a efetividade da ética e da integridade nos relacionamentos,
- promover a concorrência leal, respeitando a livre iniciativa,
- zelar pela imagem pública da venda direta, em seus diversos formatos, e para a percepção pela sociedade da atividade de venda direta, como oportunidade de trabalho e geração de renda em conformidade com a legislação vigente.





1.2 Glossário de Termos

Mas o que
são estes
termos?

Para os objetivos deste Código, os termos nele utilizados têm os seguintes significados:



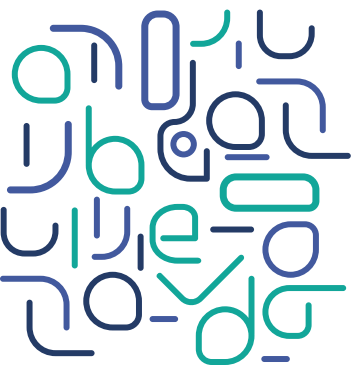
**ADMINISTRADOR
DO CÓDIGO**

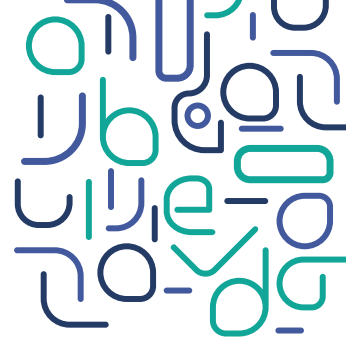
Acompanha,
orienta e soluciona
o cumprimento
deste Código.



**EMPRESA
ASSOCIADA**

Entidade de negócios
que utiliza o sistema de
distribuição por venda direta
para comercialização de seus
produtos ou intermediação de
seus serviços.





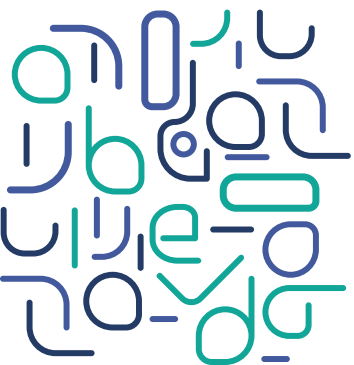
Qualquer pessoa que adquira ou consuma produtos ou contrate serviços de uma empresa associada, comercializados ou intermediados por um empreendedor independente ou pela própria empresa.

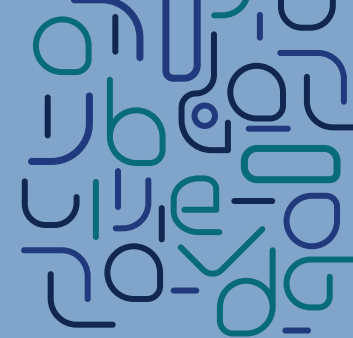


EMPREENDEDOR INDEPENDENTE

Autônomo que participa do sistema de distribuição de uma empresa que utilize vendas diretas para comercialização de seus produtos ou intermediação de seus serviços, sem vínculos empregatícios. Conhecendo os produtos, o empreendedor independente proporciona a experiência de vendas por meio do relacionamento: Explica, indica, demonstra e comercializa bens ou serviços diretamente para os consumidores sem estabelecimento fixo.

Sistema de comercialização de produtos e serviços através do relacionamento entre vendedores e seus clientes, sem estabelecimento comercial fixo. Neste sistema, incluem-se, por exemplo, os modelos (i) de compra e revenda de produtos; e (ii) de compra de produtos pelo consumidor, por meio de plataforma eletrônica comercial de empresas que utilizam o sistema de vendas diretas, mediante indicação feita por um empreendedor independente.





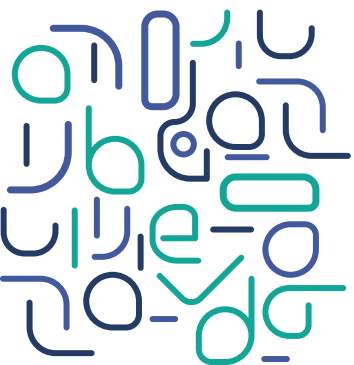
1.3 Adoção deste Código pelas Empresas

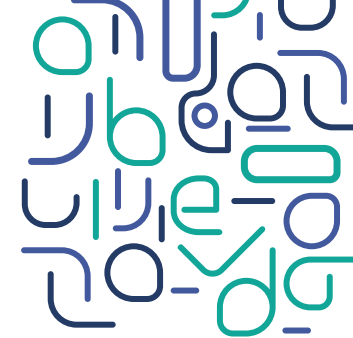
As empresas associadas se comprometem a adotar e executar as normas de conduta deste Código. Todas as associadas devem ainda ativamente incentivar os empreendedores independentes a observarem e a cumprirem as normas de conduta aqui estabelecidas.



1.4 Autorregulamentação

Aplicável a qualquer evento ou atividade de venda direta durante o período de associação com a ABEVD. As exigências legais deste Código representam uma autorregulamentação da atividade de venda direta e o cumprimento das obrigações nele estabelecidas implica comportamento ético. O não cumprimento deste Código não acarreta responsabilidade civil perante terceiros, porém, poderá gerar medidas administrativas e disciplinares para as empresas associadas. Código.





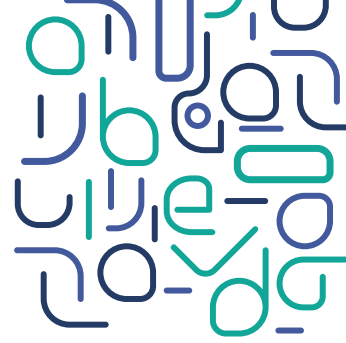
1.5 Legislação

As empresas associadas devem realizar suas atividades e manter-se em conformidade com a legislação aplicável, sendo certo que este Código não reproduz todas as obrigações legais de cada empresa associada. O estrito cumprimento da legislação vigente é uma condição para a admissão enquanto empresa associada, bem como para a permanência de relacionamento com a ABEVD.

1.6 Extraterritorialidade

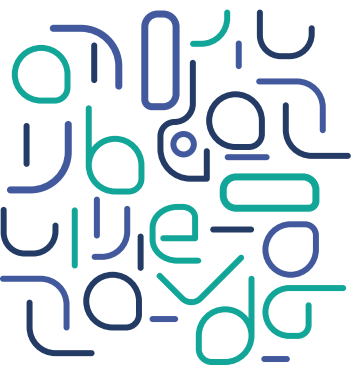


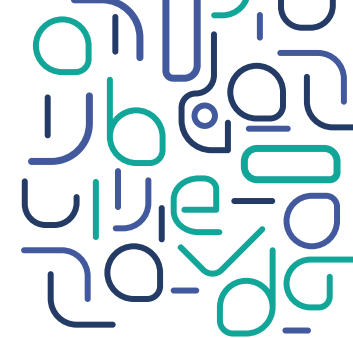
Este Código se aplica às atividades de venda direta no Brasil e fora do território brasileiro, exceto em território onde haja uma associação nacional de empresas que utilizem o sistema de distribuição de vendas diretas associada à WFDSA com seu respectivo código de ética. Nessa hipótese e em caso de disputa, será aceita e respeitada a jurisdição do Administrador do Código da associação nacional do país onde tenha sido formalizada a denúncia e/ou praticada a contravenção.



A Avaliação do Administrador observará as seguintes prioridades:

1. As normas do Código de Ética do país em que a reclamação for apresentada.
2. As normas do Código de Ética do país de origem da empresa,.
3. As normas estabelecidas no Código de Ética da WFDSA.





2. CONDOTA DIANTE DOS EMPREENDEDORES INDEPENDENTES



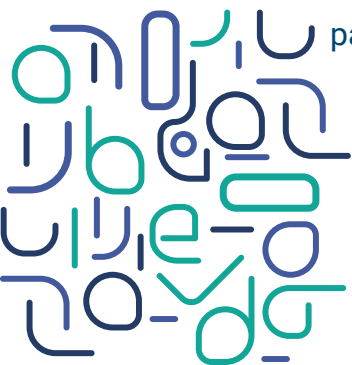
2.1 Concordância por parte dos Empreendedores Independentes

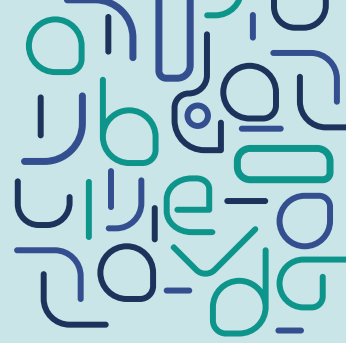
Tanto a empresa associada quanto os empreendedores devem recomendar e estimular os demais empreendedores independentes a cumprir este Código, a legislação vigente, bem como observar regras de conduta que obedeçam a seus padrões.



2.2 Recrutamento

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





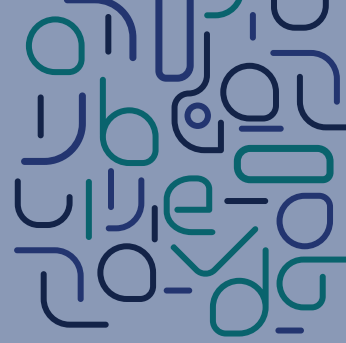
Os ganhos do empreendedor independente serão decorrentes da venda, indicação ou recomendação de produtos ou serviços aos consumidores e podem também basear-se na revenda de produtos feita por integrantes de suas linhas descendentes. Dependendo do modelo de negócios, o empreendedor pode também ganhar comissionamento por indicação de produtos ou serviços, efetivada por meio de plataformas eletrônicas utilizadas pelas empresas associadas, mediante a indicação pelo consumidor de código ou outra forma de identificação do empreendedor independente.

O empreendedor independente não deverá receber ganhos meramente ou exclusivamente pelo recrutamento de outros empreendedores independentes em nenhum dos modelos de negócios adotados. Excepcionalmente, a empresa associada pode fornecer ao empreendedor independente incentivos mínimos e que estejam de acordo com a lei local.



2.3 Ganhos e Demonstrativos





2.4 Alegações sobre Ganhos

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

Alegações de ganhos e números de vendas devem ser:

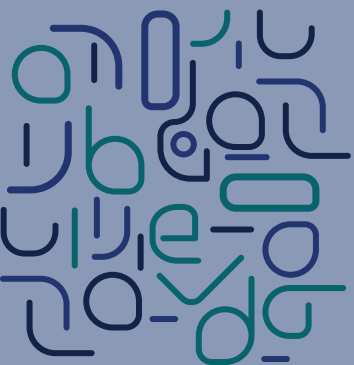
A - verdadeiros, exatos e apresentados de maneira que não sejam falsos ou enganosos ou, ainda, que induzam ao erro, e

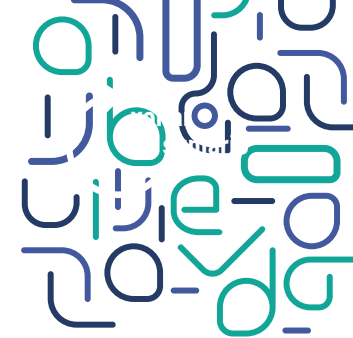
B - baseados em documentos, dados verdadeiros e compatíveis com o mercado.

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, dos esforços aplicados no negócio, dentre outros fatores.

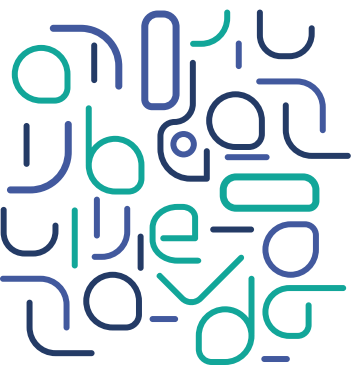
B - receber informações suficientes para permitir uma avaliação razoável da oportunidade de negócio e de medição de renda.

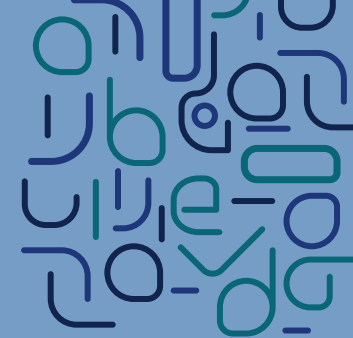




2.5 Relacionamento

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





As empresas associadas e empreendedores independentes não devem aplicar sobretaxa para os seguintes itens: taxas de entrada, taxas de treinamento, taxas de franquia, taxas de materiais promocionais ou outras relacionadas exclusivamente ao direito de se tornar ou permanecer como um participante do sistema de distribuição da empresa associada.

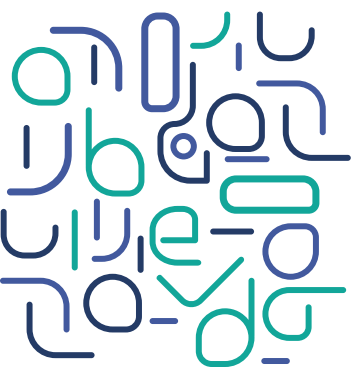
Nenhuma empresa associada deve exigir compras de produtos como parte do processo de adesão, a menos que estejam incluídos no kit inicial.

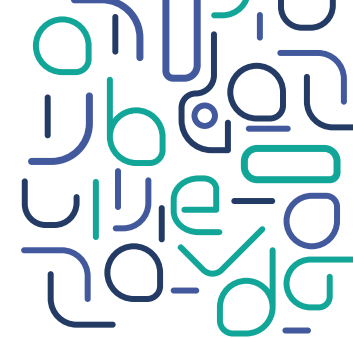
Quaisquer taxas exigidas para tornar-se ou manter-se como um empreendedor independente, incluindo qualquer serviço adicional oferecido pela empresa associada (por exemplo, treinamento on-line e soluções de internet) serão totalmente reembolsáveis (descontados os incentivos recebidos pelo empreendedor independente) por ocasião do término do relacionamento comercial que ocorra no prazo de até 30 dias após o seu pagamento, caso não tenham sido utilizados.

Não poderão ser pagos ganhos aos empreendedores independentes exclusivamente pelo recrutamento de outros empreendedores para suas linhas descendentes da organização.



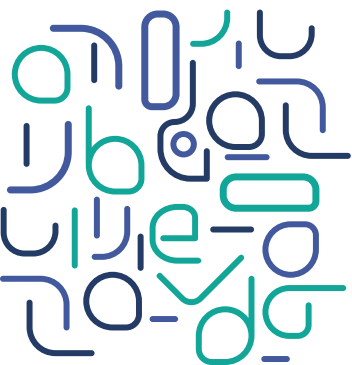
2.6 Obrigações Financeiras





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, assim como 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 leis locais que se aplicam à privacidade e proteção de dados.



2.8 Estoque



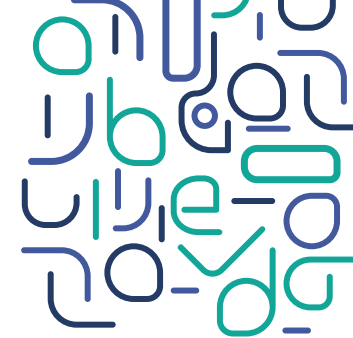
A empresa associada não deve encorajar o empreendedor independente a adquirir uma quantidade excessiva de produtos, tampouco estabelecer políticas que resultem em incentivo nesse sentido.

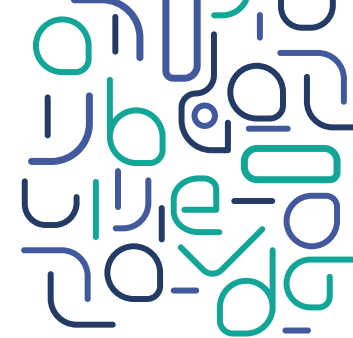
No caso de término do relacionamento, o empreendedor independente que se relacione com empresa cujo modelo de negócios consista na compra e revenda de produtos poderá solicitar à empresa associada a recompra de qualquer estoque de produtos não vendidos e adquiridos nos últimos 12 meses, que atendam às seguintes condições: estejam em suas embalagens originais e lacradas, dentro do prazo de validade e que sejam, ainda, comercializáveis. No caso de produtos alimentícios perecíveis, os empreendedores independentes poderão solicitar a devolução dos estoques dos produtos adquiridos somente dentro dos respectivos prazos de validade destas mercadorias. Ainda nesse modelo de negócios, e exclusivamente por ocasião do término de relacionamento, a aplicação dessa regra também poderá ser solicitada pelo empreendedor independente em relação aos materiais promocionais e aos kits de vendas também adquiridos nos últimos 12 meses apenas. Cumpridas

todas as condições estabelecidas neste item, deve haver o reembolso do custo original em favor do empreendedor independente, deduzidas as despesas financeiras e de transportes, assim como 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 e previamente comunicada aos empreendedores independentes.

Será considerado prática de recrutamento desleal e enganoso, se exigir ou encorajar um empreendedor independente a comprar quantidades não razoáveis de estoque ou materiais promocionais.

Ao identificar qualquer transgressão a esse Código de Ética por parte de qualquer empresa associada, como por exemplo: envolvimento em práticas de recrutamento falsas, enganosas, ilegais, que levaram empreendedores a erro, ou cobrança de taxas indevidas, o Administrador desse Código poderá empregar qualquer recurso apropriado para garantir que o reclamante não incorra em perdas financeiras significativas como resultado de tal prática proibida, incluindo, mas não se limitando a, exigir que referida empresa associada recompre todo e qualquer estoque daquele empreendedor.





2.9 Outros Materiais

É proibido que os empreendedores independentes:

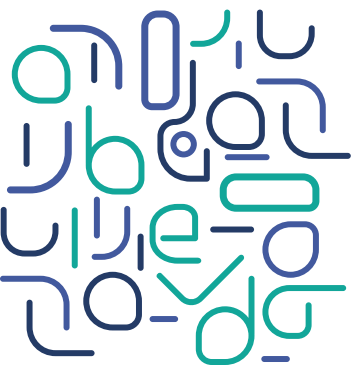
- obriguem ou imponham compra de materiais por outros empreendedores independentes,
- comercializem quaisquer materiais não aprovados pela empresa e não consistentes com as políticas e procedimentos da empresa.

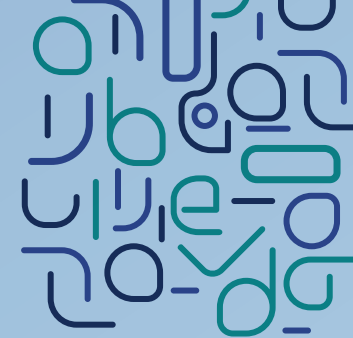
Qualquer material promocional ou de treinamento, ainda que aprovado pela empresa e legalmente permitido, seja em cópia impressa, eletrônica, ou de qualquer outra forma, deverá (a) atender aos mesmos padrões adotados pela empresa, e (b) fornecer suporte à atividade de venda a um custo razoável e justo, sem qualquer lucro significativo para o empreendedor independente, e equivalente a material semelhante geralmente disponível no mercado. Além disso, recomenda-se que seja assegurado por escrito o compromisso com a política de devolução da empresa à qual o empreendedor se encontra relacionado.

É obrigação da empresa associada tomar medidas eficazes e razoáveis para se assegurar de que o material produzido por empreendedores independentes esteja em conformidade com as disposições deste Código e não seja enganoso ou ilícito, tampouco induza a erro.

2.10 Treinamento

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





3. CONDUITA ENTRE AS EMPRESAS

A empresa associada deve conduzir suas atividades com espírito de concorrência leal em relação às demais empresas que utilizam o sistema de distribuição de vendas diretas.

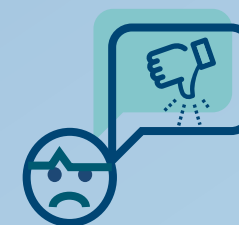


3.1 Relacionamento



3.2 Aliciamento

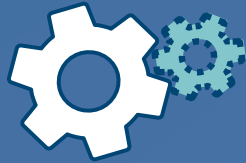
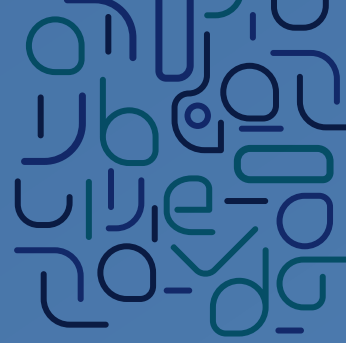
A empresa e o empreendedor independente não devem desenvolver ações abusivas e inadequadas de atração e recrutamento de empreendedores independentes relacionados a outras empresas que utilizam o sistema de distribuição de vendas diretas.



3.3 Manifestações nocivas à reputação de terceiros



4. APLICAÇÃO DO CÓDIGO



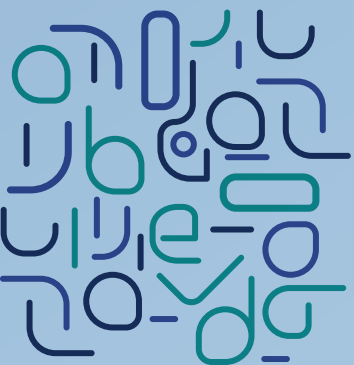
4.1 Responsabilidade da Empresa Associada

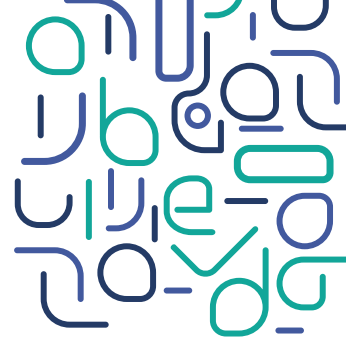
A responsabilidade primária no cumprimento deste Código de Ética é de cada empresa associada e dos empreendedores independentes. Em caso de infração ao Código e denúncia, a empresa associada deve adotar todas as medidas administrativas, disciplinares e legais para correção e devidos ajustes, bem como resposta ao reclamante



4.2 Nomeação do Administrador do Código

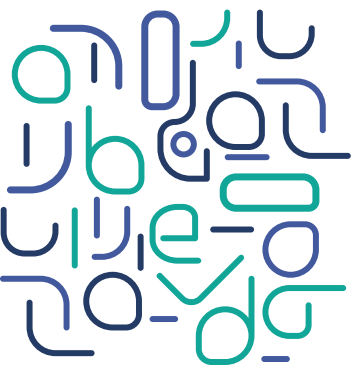
A ABEVD, por meio de seu Conselho Diretor, tem nomeado uma pessoa como Administrador deste Código de Ética. O Administrador do Código deve acompanhar e orientar o cumprimento deste Código por parte das empresas associadas, através de medidas adequadas, e deve ser responsável pelo estabelecimento e aplicação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

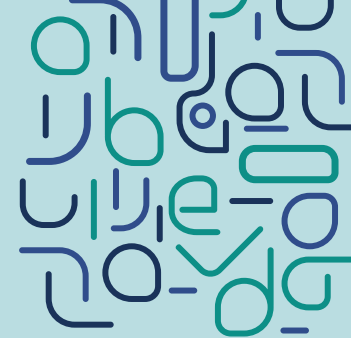




4.3 Medidas de Reparação

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 e a advertência formal ou mesmo a rescisão do contrato de empreendedor independente com empresa associada, bem como efetuar advertência à empresa.





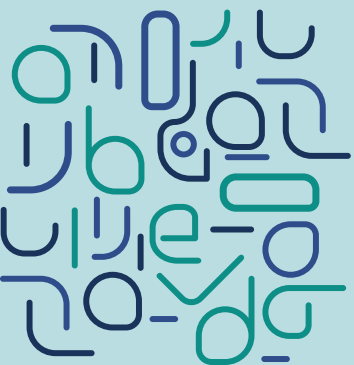
4.4 Recebimento e Processamento de Reclamações

A ABEVD e o Administrador deste Código devem estabelecer, divulgar e implementar procedimentos para recebimento e processamento de denúncias e reclamações, a fim de assegurar sua solução da forma mais breve possível. As empresas associadas também devem estabelecer, divulgar e implementar procedimentos próprios para recebimento e processamento de denúncias e reclamações dos consumidores, 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 os consumidores e empreendedores independentes.





**CÓDIGO
DE ÉTICA**

do Setor de Vendas Diretas
**aplicável às Empresas
e aos Empreendedores
Independentes**



Visite-nos
www.abevd.org.br

