

## **CRITÉRIOS OBJETIVOS PARA ADMISSÃO DE UMA EMPRESA COMO ASSOCIADA DA ABEVD - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE VENDAS DIRETAS**

Junho, 2020

A ABEVD - Associação das Empresas de Vendas Diretas tem como alguns de seus objetivos a congregação, em âmbito nacional, das empresas que comercializam seus produtos e serviços no sistema de vendas diretas, além da promoção do exercício legal e ético da venda direta no Brasil por parte de tais empresas.

Em vista destas atribuições, um dos olhares da ABEVD sobre as mencionadas empresas, ainda mais quando pertencentes ao seu quadro de associados, repousa sobre a essência de suas atuações perante a sociedade e o mercado consumidor brasileiros, de forma a entender se há nela a legalidade, a ética e a integridade promovidas e esperadas pela associação.

Um dos braços de apoio da associação nessa avaliação é o processo, por ela formalizado, para aprovação do requerimento de filiação de uma empresa ao seu quadro de associados, o qual é conduzido criteriosamente e de forma objetiva, a partir do exame detalhado de um rol de documentos fornecidos pela empresa, por meio dos quais é possível constatar a observância dos princípios, dos critérios e das regras objetivas estabelecidos pelo setor na estruturação e condução do seu modelo comercial.

Visando reforçar a transparência existente em seus processos de decisão, a ABEVD lista abaixo as características dos modelos de negócio das empresas que são por ela avaliadas no mencionado processo de filiação. Veja-se:

### **I. ADOÇÃO DA VENDA DIRETA COMO MODELO DE NEGÓCIO E EXISTÊNCIA DE CANAL DE VENDAS ESTRUTURADO.**

[www.abevd.org.br](http://www.abevd.org.br)

Rua Barão do Triunfo, 612 • Cj. 1201 / 1202  
Brooklin - São Paulo - SP • CEP 04602-002

 /associacaoabevd

 /abevdretas

 /company/abevd

 /abevdonline

A Empresa deve possuir o canal de vendas diretas estruturado, ainda que não seja a sua operação comercial majoritária, para a distribuição dos produtos e/ou serviços, por meio de Empreendedores Independentes, que os comercializarão para a sua rede de clientes, em ambiente diverso de um local de varejo permanente e fixo.

Assim sendo, a ABEVD analisará, quando do requerimento de filiação de uma Empresa ao seu quadro de associados, se ela adota, plena ou parcialmente, o canal de vendas diretas com as seguintes características:

- (i) os Empreendedores Independentes que integram o canal devem ser pessoas físicas ou MEIs, sem relação de emprego.
- (ii) os Empreendedores Independentes devem manter relação comercial e independente com a Empresa, por meio da qual compra os produtos e/ou serviços por ela ofertados e os revende, por meio de relacionamento, para sua rede de clientes, seus consumidores finais.
- (iii) os Empreendedores Independentes devem desenvolver a sua atividade em ambiente diverso de um local de varejo permanente e fixo, por meio de contato pessoal com os seus clientes ou mesmo à distância, utilizando-se de telefone, mensagens eletrônicas, plataformas e aplicativos móveis, podendo a mercadoria ser entregue ou não pela empresa ao consumidor final.
- (iv) a remuneração dos Empreendedores Independentes deve ser primordialmente com base na revenda dos produtos e/ou serviços aos seus clientes. Ela não pode ter como base ganhos relacionados a mero recrutamento de empreendedores.
- (v) os Empreendedores Independentes não devem ser obrigados a adotar os preços divulgados pela Empresa para comercialização de seus produtos e/ou serviços. Tais preços devem ser somente sugestões de valores a serem praticadas pelos Empreendedores Independentes no desenvolvimento do seu negócio.

[www.abevd.org.br](http://www.abevd.org.br)

Rua Barão do Triunfo, 612 • Cj. 1201 / 1202  
Brooklin - São Paulo - SP • CEP 04602-002

## II. RELACIONAMENTO COMERCIAL ENTRE A EMPRESA E OS EMPREENDEDORES INDEPENDENTES

Além da adoção de um canal de vendas diretas estruturado, deve haver um relacionamento comercial documentado entre o Empreendedor Independente e a Empresa, nos seguintes termos:

- (i) O relacionamento dos Empreendedores Independentes com seus clientes, para revenda dos produtos e/ou serviços adquiridos da Empresa, pode ser desenvolvido por contato pessoal ou por meios digitais como redes sociais, blogs, e-mails, mensagens, aplicativos ou websites.
- (ii) A Empresa não pode obrigar que o Empreendedor Independente compre, estoque e revenda os seus produtos e/ou serviços.
- (iii) A Empresa pode estipular um volume mínimo de compra dentro de determinado período para manter o Empreendedor Independente ativo em seu cadastro.
- (iv) A Empresa, no caso de término de relacionamento com o Empreendedor Independente, deverá assegurar a recompra de qualquer estoque de produtos não vendidos, desde que estejam em suas embalagens originais e lacradas, dentro do prazo de validade e que ainda sejam comercializáveis, de acordo com o prazo estabelecido nos Códigos de Ética (atualmente o prazo é de 12 meses). Poderá ser descontado os bônus e os custos que a empresa teve com a operação. Essa política deve estar clara em seu plano de negócio.
- (v) Em caso de serviços não é permitido seu estoque virtual e o pagamento de bonificações por pré-compra destes.
- (vi) A empresa deve oferecer suporte interno e treinamentos adequados ao Empreendedor Independente, assim como orientação de negócios, para que ele possa divulgar aos seus clientes informações corretas sobre os produtos e/ou serviços por eles adquiridos, atuando de forma ética e legal na condução do seu negócio próprio.

[www.abevd.org.br](http://www.abevd.org.br)

Rua Barão do Triunfo, 612 • Cj. 1201 / 1202  
Brooklin - São Paulo - SP • CEP 04602-002



/associacaoabevd



/abevdiretas



/company/abevd



/abevdonline

- (vii) Quaisquer valores cobrados pelas Empresa a Empreendedores Independentes, tais como taxas de treinamento, taxas de franquia, entre outros, devem ser razoáveis e, caso o relacionamento entre a Empresa e o Empreendedor Independente termine no prazo de até trinta dias após a aquisição de determinado serviço que tenha gerado a taxa e não tenha sido por ele utilizado, esta deve ser reembolsada ao empreendedor.
- (viii) A Empresa não pode exigir compras de produtos como parte do processo de adesão, somente sendo permitida a oferta de um kit inicial.
- (ix) Se a Empresa ofertar o kit inicial para o Empreendedor Independente, ele deve ter preço razoável, de acordo com a natureza dos produtos/serviços que o compõem, e não pode servir como fonte de remuneração indireta da companhia. Deve servir única e exclusivamente para o empreendedor autônomo ter material de início para a prática inicial do seu negócio próprio.
- (x) Os pontos do kit inicial devem ser menores ou iguais aos pontos dos produtos que o compõem se comprados individualmente.

### **III. A REMUNERAÇÃO DOS EMPREENDEDORES INDEPENDENTES E AS OFERTAS DE VANTAGENS COMERCIAIS PARA A PRÁTICA DE SEUS NEGÓCIOS PRÓPRIOS REALIZADAS PELA EMPRESA.**

A oportunidade de ganhos dos Empreendedores Independentes deve estar sempre atrelada ao volume de pedidos dos produtos e/ou serviços que adquirir da Empresa, sendo que as informações a ela relacionadas devem ser a eles prestadas de forma adequada, possibilitando uma avaliação razoável do seu negócio e da sua renda.

Assim, a remuneração dos Empreendedores Independentes deve respeitar as seguintes características:

- (i) O lucro, bonificações, pontuações ou qualquer outra forma de ganho dos Empreendedores Independentes deve, obrigatoriamente, ter como base a revenda de produtos e/ou serviços que adquiram da Empresa.

[www.abevd.org.br](http://www.abevd.org.br)

Rua Barão do Triunfo, 612 • Cj. 1201 / 1202  
Brooklin - São Paulo - SP • CEP 04602-002



/associacaoabevd



/abevdiretas



/company/abevd



/abevdonline

- (ii) O lucro, bonificações, pontuações ou qualquer outra forma de ganho dos Empreendedores Independentes não podem ter como base mero recrutamento de outros Empreendedores Independentes, uma vez que a essência do canal de vendas diretas é a revenda dos produtos e /ou serviços adquiridos da Empresa, sendo obrigatório que o resultado dessa revenda norteie os ganhos do Empreendedor.
- (iii) Os ganhos dos Empreendedores Independentes devem ser baseados em documentos, dados verdadeiros e compatíveis com o mercado e variarão de Empreendedor Independente para Empreendedor Independente a depender de suas habilidades, tempo dedicado e esforços aplicados no negócio.
- (iv) Os ganhos dos Empreendedores Independentes não podem ser majorados de acordo com o tamanho do pedido inicial do Empreendedor Independente patrocinador. Tais Kits podem existir tendo principalmente o benefício do desconto/lucro na comercialização dos produtos e/ou serviços da Empresa.
- (v) O plano de negócios formulado pela Empresa deve garantir que os pontos obtidos pelos Empreendedores Independentes no processo de compra de produtos e/ou serviços não sejam provenientes exclusivamente ou em grande maioria de kits de negócios (pedidos ou investimento iniciais).
- (vi) A Empresa pode desenvolver um plano de vantagens e incentivos comerciais para estimular os Empreendedores Independentes a desenvolverem o seu negócio, inclusive utilizando-se de qualificações com base em títulos de lideranças, vantagens comerciais com relação à forma do pagamento ou mesmo concedendo premiações como carros, viagens, entre outros. Necessário que o mencionado plano tenha como base determinados períodos de qualificação dos Empreendedores Independentes para acessar as vantagens e incentivos propostos, sendo eles não cumulativos desde o cadastro do referido empreendedor.

#### **IV. A QUALIDADE DA INFORMAÇÃO E DOS PROCESSOS DOS CANAIS DIGITAIS DISPONIBILIZADOS PELA EMPRESA AOS EMPREENDEDORES INDEPENDENTES:**

[www.abevd.org.br](http://www.abevd.org.br)

Rua Barão do Triunfo, 612 • Cj. 1201 / 1202  
Brooklin - São Paulo - SP • CEP 04602-002



/associacaoabevd



/abevdiretas



/company/abevd



/abevdonline

Considerando que o canal das vendas diretas tem como um dos pilares importantes o relacionamento existente entre os Empreendedores Independentes e seus clientes e que esse relacionamento pode ser resultado tanto de um contato pessoal, como de um contato à distância entre eles, a Empresa pode disponibilizar aos seus Empreendedores Independentes canais digitais, tais como websites em seus nomes e/ou aplicativos móveis, o que potencializará a sua rede de relações e as possibilidades de desenvolvimento de seu negócio próprio.

Quando a Empresa optar por fornecer ao Empreendedor Independente os mencionados canais digitais, a associação analisará se eles tiveram acesso às condições comerciais de sua utilização, tais como regras de comissionamento sobre as vendas dos produtos e/ou serviços realizadas por meio de tais canais, como será o faturamento e a entrega de tais produtos e/ou serviços ao consumidor final, os respectivos termos de uso e política de privacidade de dados, entre outras informações essenciais do negócio.

## V. ÉTICA E INTEGRIDADE CORPORATIVA

A empresa deve cumprir as exigências legais estabelecidas nos países em que conduzem seus negócios, bem como os princípios da livre iniciativa e concorrência leal.

[www.abevd.org.br](http://www.abevd.org.br)

Rua Barão do Triunfo, 612 • Cj. 1201 / 1202  
Brooklin - São Paulo - SP • CEP 04602-002

 /associacaoabevd  /abevdretas

 /company/abevd  /abevdonline