

CÓDIGO DE ÉTICA da REDE DA NOSSA TERRA (BEING HEALTHY)

A empresa DA NOSSA TERRA (BEING HEALTHY) estabelece os princípios e comportamentos éticos que irão nortear as atividades comerciais e seu relacionamento com os seus colaboradores, acionistas, fornecedores e clientes. A preocupação da nossa empresa com a responsabilidade social reflete no nosso relacionamento com a sociedade.

O presente código de ética deverá ser observado por todos que fazem parte da organização, aderidos sem exceção e cumpridos em sua totalidade para a geração de uma gestão de sucesso da nossa empresa.

MISSÃO

Comercializar produtos de qualidade na área a qual nos destinamos, respeitando o meio ambiente e valorizando o consumidor.

VALORES

Honestidade, transparência, responsabilidade social, atenção, integridade e qualidade no atendimento aos clientes, fornecedores e a sociedade brasileira.

VISÃO

Tornar a melhor empresa virtual varejista do Brasil, atingindo excelência na comercialização de produtos e serviços de qualidade com responsabilidade social e ambiental.

OBJETIVOS

- A empresa DA NOSSA TERRA (BEING HEALTHY) reconhece a sua responsabilidade para com os seus parceiros comerciais, seja Fornecedores, Consultores/Distribuidores, Entidades Estatais e a Comunidade.
- A empresa DA NOSSA TERRA (BEING HEALTHY) sempre terá o cuidado e o comprometimento com a responsabilidade social e o meio ambiente, proporcionando uma harmonia dentro da comunidade onde atuamos.

SOBRE O MARKETING MULTINÍVEL

Marketing multinível (MMN), também conhecido como marketing de rede, é um modelo comercial de distribuição de bens ou serviços pelo canal das vendas diretas, através do qual se permite que o Consultor Independente construa uma rede de Distribuição formada por outros Consultores Independentes que funciona como uma organização de vendas ou de consumo.

Ao montar e manter uma rede de Distribuidores ativa, o Consultor Independente recebe, de acordo com o plano de compensação da empresa, uma retribuição financeira sobre o volume de compras efetuadas por sua rede de distribuição.

SOBRE O CONSULTOR INDEPENDENTE

Os Empreendedores de Marketing Multinível, de acordo com as características próprias da relação, são independentes e não possuem relação de emprego com as empresas de vendas diretas.

No desempenho de sua atividade, seja na qualidade de distribuidor de produtos ou como um líder de uma rede de distribuição, o Empreendedor mantém uma relação de natureza comercial com a empresa.

Em regra, o Consultor Independente firma contrato de adesão junto a uma empresa com estratégia comercial de Marketing Multinível.

SÃO DIREITOS DO CONSULTOR INDEPENDENTE:

- a) ter sua autonomia preservada no desempenho de sua atividade de Consultor Independente;
- b) montar sua equipe de Distribuidores para usufruir dos ganhos e prêmios disponibilizados pela Empresa através do seu plano de compensação;
- c) adquirir produtos com descontos e revende-los diretamente aos consumidores com margem de lucro, respeitadas as condições e critérios da empresa;
- d) ter garantido por equidade os mesmos direitos de todos os Consultores Independentes da empresa;
- e) trabalhar sem exclusividade, salvo se condições específicas do contrato assim o exigirem e desde que sejam aceitas voluntariamente pelo Consultor;
- f) ter informações claras quanto às regras do plano de compensação, campanhas, critérios de atividade, prêmios, etc.;
- g) ter transparência quanto à composição de sua rede, quantidade de ativos, pontuação gerada, faturamento da rede e exigências restantes para acesso a prêmios;
- h) lhe ser possibilitado pleno acesso a denúncias e o pleno exercício de defesa em processos disciplinares;
- i) ter orientação da Abranetwork quanto a seus direitos e deveres;
- j) ser respeitado e valorizado pela empresa em razão do seu trabalho e profissionalismo;
- k) participar de tantos quantos planos de compensação desejar, podendo receber prêmios e bônus de ambos, respeitadas condições específicas que os contratos exigem. Nesse caso, o Consultor não poderá vincular as marcas, divulgar ou por qualquer modo propagar outra empresa em evento da outra;
- l) desenvolver e/ou aplicar técnicas pessoais em treinamentos e de motivação para sua rede, desde que não ofenda o sistema de treinamento oficial da empresa ou de sua liderança.

NORMAS DE CONDUTA ÉTICA E PROFISSIONAL

Em coerência com o trabalho independente e autônomo do Empreendedor de Marketing Multinível, no desempenho de sua atividade de Consultor Independente, o Empreendedor poderá empregar métodos próprios para a escolha de como buscar, recrutar ou patrocinar potenciais Consultores.

Entretanto, é de suma importância que os métodos utilizados se pautem na ética e estejam em perfeita consonância com as regras deste Código, que não ofenda nenhum dispositivo legal e que não afete terceiros envolvidos direta ou indiretamente.

Isto porque, apesar da reconhecida autonomia do Empreendedor de Marketing Multinível no desempenho de sua atividade somada à ausência de legislação tratando do tema, não se pode assumir uma liberdade irrestrita e ilimitada do Empreendedor, uma vez que há de se observar o direito de todos os envolvidos na relação: empresa, consumidor, outros Consultores e terceiros.

Nesse sentido, no desempenho de sua atividade, são condutas vedadas ao Empreendedor de Marketing Multinível:

- a) agir de forma desonesta, enganosa, desleal e fraudulenta com a empresa, com outros Consultores, consumidores ou terceiros;
- b) agir em nome da empresa, contraindo obrigações ou compromissos sem anuência formal e expressa nesse sentido;
- c) aliciar Consultores de outras redes, independente do grau de amizade, laço familiar e laços de cumplicidade;
- d) aliciar clientes ou consumidores de terceiros;
- e) oferecer reiteradamente ou divulgar publicamente descontos nos produtos fora de padrões normalmente admitidos, que gere a canibalização do canal e injustiças frente a outros Consultores;
- f) oferecer vantagens como forma de atrair Consultores já prospectados por outro patrocinador;
- g) negociar posições estratégicas na matriz da rede ou propostas financeiras com o objetivo de migrar rede de Consultores para outras empresas;
- h) depreciar, difamar ou proferir qualquer opinião pejorativa acerca de outras empresas, concorrente ou não da empresa que participa, ou de outros Consultores;
- i) tecer comparações de produtos ou serviços com o feito de depreciar marca alheia, fazendo comparações enganosas.
- j) veicular as redes sociais ou qualquer outro veículo de comunicação para indicar, sugerir, potencializar ou de qualquer forma espalhar informações pejorativas, caluniosas, críticas ou negativas contra empresas ou outros Consultores;
- k) fazer declarações difamatórias, enganosas ou desencorajadoras em relação aos produtos ou plano de marketing (plano de compensação) de empresas concorrentes;

- l) utilizar o nome ou marca da Empresa de forma corporativa ou institucional para qualquer outro fim que não àquele autorizado por força do Contrato de Consultor Independente ou por este Manual;
- m) envolver-se em atividades ilegais ou que venham gerar descrédito ao Marketing Multinível;
- n) praticar atos que visem o mero recrutamento sem responsabilidade de patrocínio;
- o) praticar quaisquer atos que não estejam pautados na honestidade, integridade, dignidade, profissionalismo, respeito, responsabilidade e edificação de outros Consultores;

No desempenho de sua atividade, são deveres do Empreendedor de Marketing Multinível:

- a) atuar com independência e lisura, seguindo critérios éticos e profissionais;
- b) procurar ser o melhor profissional possível, para servir de exemplo e inspiração para as pessoas;
- c) transmitir permanentemente informações verídicas quanto aos produtos ou ao plano da Empresa no processo de venda de produtos ou cadastro de novo Consultor;
- d) procurar, sempre que possível, contatar clientes e consumidores em horários comerciais, preservando o descanso e a família;
- e) trabalhar com lealdade e honestidade na construção e preservação de sua rede;
- f) possuir e dar informações concretas, claras e verdadeiras sobre os produtos e serviços, prazos de pagamentos e oferecer respostas precisas para as perguntas de outros Consultores de sua rede ou clientes consumidores;
- g) evitar tratamento respeitoso aos demais Consultores e aos consumidores
- h) prestar toda a assistência necessária para ajudar na compreensão do modelo de negócio, plano de compensação e produtos, quer o Consultor faça parte de sua rede ou não;
- i) sempre pautar seu comportamento de maneira ética, moral e legal;
- j) preservar a Empresa de qualquer responsabilidade decorrente de sua ação ou omissão que eventualmente tenha causado danos a terceiros;
- k) identificar-se pessoalmente, com letras e destaques, em eventual material produzido ou manutenção de páginas de internet, salientando que se trata de uma produção pessoal e independente, sem vinculação com a empresa;
- l) respeitar as regras do contrato de Consultor Independente e as demais normas da empresa que fizer parte;
- m) apoiar incondicionalmente sua equipe downline, fornecendo conhecimento, treinamento, e suporte necessário;