



E-BOOK

# JAFRA

## *MANUAL DE ÉTICA JAFRA*

“Ética não é produto, Ética é essência de vida.”

2019

Material exclusivo para Consultores Independentes JAFRA



# *NOSSA MISSÃO, VISÃO e VALORES*

## **NOSSA MISSÃO**

Oferecer às pessoas e suas famílias a capacidade de despertar seus potenciais compartilhando seu desenvolvimento pessoal e oportunidade de renda com produtos de beleza de qualidade e nossa paixão por servir nossos clientes.

## **NOSSA VISÃO**

Ser a oportunidade de escolha número um das pessoas ao redor do mundo.

## **NOSSOS VALORES**

Nós valorizamos...

- Pessoas que têm Paixão por servir nossos Clientes
- Pessoas que desenvolvem Líderes e Liderança
- Pessoas que trabalham como um Time
- Pessoas que agem com Confiança e Integridade
- Pessoas que são inspiradas pela Força das pessoas

## O QUE É O MANUAL DE ÉTICA JAFRA?

É um conjunto de normas a serem cumpridas por todos os Consultores JAFRA, enquanto estiverem desenvolvendo o Negócio JAFRA. As normas e os princípios aqui descritos definem os direitos, obrigações e responsabilidades a serem cumpridos no desenvolvimento e manutenção de um Negócio JAFRA. Ao assinar o contrato de Consultor JAFRA, o Consultor concorda em cumprir o disposto neste Manual de Ética.

Material exclusivo para Consultores Independentes JAFRA

### CENTRAL DE ATENDIMENTO JAFRA

Nós, da JAFRA, queremos estreitar cada vez mais nosso relacionamento com você, Consultor e queremos fazer parte do seu sucesso. Para isso, contamos com uma central de relacionamento feita para você. Estamos à sua disposição para ouvir sugestões, tirar suas dúvidas, reclamações e até mesmo para efetuar seus pedidos.

### FALE CONOSCO

Telefone: 0800 725 2372

Horários de Atendimento:

Segunda a sexta, das 8 às 20 horas.

Horário de Brasília, exceto feriado.

## SUMÁRIO

1. Ser Consultor JAFRA .....	4
2. Expandir os Negócios como Consultor JAFRA .....	10
3. Organização da Linha de Patrocínio e Rede .....	12
4. Credibilidade do Consultor JAFRA .....	16
5. Divulgação e Publicidade do Consultor JAFRA .....	16
6. Uso autorizado para divulgação e publicidade .....	18
7. Participações do Consultor JAFRA em Eventos e Recompensas ..	21
8. Garantia do produto .....	21
9. Comitê de Ética .....	21
10. Sanções .....	21

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

## Construa seu Negócio como Consultor JAFRA

### Relações comerciais do Consultor JAFRA.

Antes de começar seu negócio, revender produtos e patrocinar uma Rede de pessoas, você deverá ler este Manual de Ética para ter o entendimento sobre as regras que regem o negócio e conduzir a venda direta e marketing multinível na JAFRA. O Consultor JAFRA precisa estar de acordo com este Manual de Ética, com o Plano de Negócios, bem como os demais princípios e normas da JAFRA.

Conduzir o negócio com transparência, integridade e uma postura que reflita a visão, valores e missão da Empresa, em todas as ações e relações com os clientes e a Rede.

Este Manual compreende normas e princípios comerciais que definem os direitos, deveres e responsabilidades, durante a vigência do contrato do Consultor JAFRA. A JAFRA poderá alterar, modificar ou rescindir, a qualquer momento, quaisquer disposições contidas neste Manual, nos demais materiais de negócios, contrato, plano de negócios e demais documentos relacionados a seu modelo comercial. A Empresa informará os Consultores Independentes JAFRA sobre qualquer mudança em seus documentos, por meio de seus canais oficiais e institucionais, como: seus documentos oficiais, escritório virtual, e-mail ou a forma de contato disponibilizada pelo Consultor Independente JAFRA, também denominado Consultor ou Consultor JAFRA.

## 1. SER CONSULTOR JAFRA

O Consultor JAFRA deverá ser patrocinado por outro Consultor JAFRA e adquirir uma das opções de Pack JAFRA disponíveis no ato do cadastro para iniciar o seu negócio. Deverá também assinar ou dar o "aceite" no Contrato de Consultor JAFRA, caso necessário, a JAFRA pode solicitar cópias dos documentos apresentados no ato do cadastro.

Para ser Consultor JAFRA, o requerente deverá ter: 18 anos completos; ser civilmente capaz; ter um Cadastro de Pessoa Física (CPF) regular junto à Receita Federal; possuir qualquer raça, sexo, nacionalidade e posição política; Não estar cumprindo pena de detenção ou reclusão; Não ter sido suspenso em suas atividades profissionais em qualquer outra empresa e/ou por qualquer autoridade judicial ou governamental; Não ter um Contrato de Consultor JAFRA rescindido por infração às suas normas; Não estar no período de inatividade a que se refere o Manual de Ética ou ter um outro Contrato JAFRA Ativo.

Caso o Consultor tenha menos de 18 anos completos, deverá encaminhar à JAFRA o documento de emancipação e Certidão de Nascimento. Em nenhuma hipótese será permitido o cadastro de Consultores com menos de 16 anos completos.

Os Consultores JAFRA estão autorizados a comprar diretamente os produtos da JAFRA para revender e consumir. Os produtos só podem ser comercializados por um Consultor JAFRA por meio da venda direta no marketing multinível. Na atividade de revenda, o Consultor JAFRA é livre para comercializar os produtos na quantidade que desejar e é inteiramente responsável pelos resultados dos investimentos e lucratividade. A JAFRA inclui no catálogo os preços sugeridos para a comercialização dos produtos aos consumidores. O Consultor JAFRA não é obrigado a comprar qualquer quantidade de produtos ou manter um determinado estoque mínimo de produtos para realizar a revenda.

### 1.1 RESPONSABILIDADES DO CONSULTOR JAFRA

Ter boa fé em ações de campo com a Empresa, Rede, respeitar o Manual de Ética, o Contrato e as políticas de negócio. Ao identificar infrações cometidas por um Consultor JAFRA, que ferem o Contrato ou este manual, o Consultor JAFRA deverá informar à JAFRA Cosméticos para as providências cabíveis.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

O Consultor JAFRA deve colaborar com qualquer investigação realizada pela JAFRA Cosméticos sobre as atividades violadas e manter a verdade sobre os fatos em quaisquer ocorrências.

## 1.2 ATUALIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES PESSOAIS/ COMERCIAIS

Todos os Consultores JAFRA, em todos os níveis de qualificação, são responsáveis por informar qualquer atualização ou alteração de suas informações pessoais à JAFRA, pelos meios de contato ou escritório virtual com os comprovantes.

## 1.3 GANHO E RECEBIMENTO DE BÔNUS

Para receber os ganhos conquistados no Plano de Negócios JAFRA é obrigatório apresentar o número do Cadastro no Programa de Integração Social (PIS – NIT) e manter os dados financeiros/bancários atualizados no sistema. Sem essas informações, não será possível processar o pagamento do bônus, exceto para a prática de Revenda (Lucro na Venda Direta), onde o Consultor recebe o valor diretamente do seu cliente final.

Para ser elegível aos bônus ou recompensas no Plano de Negócios JAFRA, o Consultor JAFRA deverá atender aos requisitos específicos do plano e alcançar o volume mínimo do programa.

Caso o Consultor possua alguma dívida com a JAFRA, a JAFRA poderá utilizar seu valor de bônus para quitar o débito.

Serão descontados do valor Bruto do Bônus os impostos vigentes na legislação – Imposto de Renda (IR) e Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Exceto em casos de pagamento de bônus para pessoa jurídica em que o consultor é responsável pelos pagamentos dos impostos.

## 1.4 ATIVIDADES NÃO AUTORIZADAS

Os produtos só podem ser comercializados dentro do território nacional.

## 1.5 REVENDA DE PRODUTOS POR UM CONSULTOR JAFRA

Os produtos e serviços JAFRA podem ser demonstrados e vendidos apenas por Consultores JAFRA autorizados pela JAFRA, a não ser que se trate de um caso especial, em locais específicos e pré-determinados e autorizados pela JAFRA.

## 1.6 REVENDA DOS PRODUTOS JAFRA – LOCAIS NÃO AUTORIZADOS

A prática da venda direta ocorre fora de um estabelecimento comercial, com exceção de determinados locais orientados pela JAFRA Cosméticos. O Consultor não deverá comercializar os produtos em lojas, mercados, feiras livres, escolas, vendedores ambulantes, bancas, leilões, página de internet não autorizada, igrejas ou templos religiosos. Qualquer necessidade específica de divulgação deverá obter autorização prévia e por escrito da JAFRA Cosméticos.

## 1.7 REVENDA DOS PRODUTOS JAFRA – LOCAIS AUTORIZADOS

O Consultor JAFRA poderá revender os produtos em locais como: salões de beleza, spas, academias e promover a exposição e experimentação dos produtos no local.

É de responsabilidade do Consultor JAFRA obter autorização por escrito do responsável do estabelecimento comercial para expor e divulgar os produtos JAFRA.

No caso de feiras e exposições, o Consultor JAFRA deverá alinhar o objetivo com a JAFRA Cosméticos para obter o aval se é adequada a participação da marca nos locais de interesse. Com antecedência, deverá informar para a JAFRA: data, local, espaço disponível para a exposição dos materiais de divulgação (como banner e produtos) e informar a descrição geral do evento.

A responsabilidade pela participação e condução do evento será do Consultor JAFRA e as diretrizes de uso da marca será da JAFRA Cosméticos.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

## 1.8 OBRIGATORIEDADE DE COMPRAS

Um Consultor JAFRA não deverá impor que um prospecto compre produtos e/ou serviços. Porém, para desenvolver o negócio JAFRA, é necessário que o Consultor adquira o Pack JAFRA.

## 1.9 CREDIBILIDADE COM OS CLIENTES

Um Consultor JAFRA deverá transmitir confiança para seus clientes ao revender os produtos e ser sincero e transparente na relação comercial. Deve oferecer informações sobre os produtos conforme o conteúdo disponibilizado pela JAFRA Cosméticos e, em hipótese alguma, o Consultor JAFRA está autorizado a alterar qualquer informação sobre o produto, embalagem ou reenvase, mesmo que para experimentação dos mesmos. O Consultor JAFRA deve fornecer ao cliente, sempre que ele solicitar, um recibo com data, contendo: descrição do produto vendido, indicação do preço cobrado, informação sobre o nome do Consultor JAFRA, endereço e número de telefone. Com essas informações, o cliente tem como localizar o Consultor JAFRA que realizou a revenda.

É importante que o Consultor JAFRA atenda a todas as exigências legais aplicáveis sobre a garantia da qualidade JAFRA.

## 1.10 OBRIGATORIEDADE PARA PATROCINAR

Um Consultor JAFRA que inicia sua atividade comercial, não está obrigado a indicar pessoas para fazerem parte do negócio. Um Consultor JAFRA poderá usufruir da primeira forma de ganho, Lucro na venda direta, revendendo os produtos diretamente aos clientes. A compra dos produtos com desconto, possibilita a revenda com valor sugerido no Catálogo.

A indicação de pessoas para fazerem parte da Rede, propicia outras formas de ganhos em conjunto com a produtividade da Rede e de

acordo com a graduação/qualificação alcançada dentro da estrutura do multinível.

## 1.11 INFORMAÇÕES DE CLIENTES

Informações cadastrais de clientes são confidenciais, devem ser manejadas com muito cuidado e sempre para fins diretamente relacionados ao desempenho de suas atividades como Consultor JAFRA.

## 1.12 ACEITE OU REJEIÇÃO DE CONTRATO DE CONSULTOR JAFRA

A JAFRA se reserva o direito de aceitar, rejeitar ou renovar qualquer contrato de Consultor JAFRA, sem prejuízo das obrigações do prospecto serem válidas, a partir de seu registro e envio de sua solicitação à JAFRA. Também se reserva o direito de revogar um Contrato de Consultor JAFRA, caso suas atividades não estejam em conformidade com o Manual de Ética, normas e princípios da Empresa.

## 1.13 ACEITAÇÃO DO CONTRATO - INÍCIO DAS ATIVIDADES COMERCIAIS

O Cadastro é considerado realizado quando todas as informações forem preenchidas, o "aceite" ao contrato no sistema JAFRA estiver confirmado pelo Consultor e quando houver a confirmação do pagamento do Pack. No cadastro online, o nível de exigência das informações é mínimo, possibilitando um ingresso ágil para iniciar a atividade.

## 1.14 VIGÊNCIA DO CONTRATO E VENCIMENTO

A menos que seja renovado ou rescindido em conformidade com este Manual de Ética e/ou com o respectivo contrato, um Consultor JAFRA terá seu Contrato renovado automaticamente. O Consultor JAFRA ou a JAFRA Cosméticos podem rescindir o contrato em qualquer momento, mediante notificação, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, ou imediatamente, quando constatada

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

qualquer violação a estas normas. Cabe às partes cumprirem com todas as prestações que se encontrarem em aberto e os bônus anteriores à data da rescisão serão pagos ou serão utilizados para cobrir qualquer prestação que o Consultor tiver em aberto. A solicitação de cancelamento pode ser efetuada através do e-mail:

**etica@jafra.com.br**

## 1.15 POLÍTICA DE RECOMPRA DE PRODUTO

Após o vencimento ou rescisão do Contrato, o Consultor JAFRA poderá solicitar à JAFRA a devolução de produtos não vendidos. Os produtos serão aceitos somente se ainda forem comercializados pela JAFRA Cosméticos no Brasil e se estiverem de volta ao nosso Centro de Distribuição com data superior a 6 meses do vencimento do produto (data de validade para o consumo). Além disso, devem estar em perfeitas condições de comercialização.

A JAFRA Cosméticos recomprará tais produtos JAFRA pelo preço de custo pago pelo Consultor JAFRA, menos 10% de taxa de manuseio administrativo e de inventário, deduzindo também quaisquer impostos não recuperáveis, quaisquer valores de Recompensa que tenham sido pagos sobre as respectivas compras e quaisquer valores que sejam devidos pelo Consultor JAFRA.

Caso um Contrato de Consultor JAFRA seja rescindido por uma violação às normas, a JAFRA Cosméticos decidirá pela compra ou não dos produtos e serviços, a seu inteiro critério, segundo termos previstos acima.

## 1.16 CAP. ADJUSTMENT

Para mantermos uma empresa sustentável, a JAFRA coloca um limite de pagamento para cada tipo de ganho do plano de compensação. Se o valor exceder o limite atribuído, a JAFRA se reserva ao direito de aplicar o CAP. ADJUSTMENT no mês da bonificação.

## 1.17 REGRA DE CONTROLE DE ESTOQUE

Um Consultor JAFRA deverá administrar seu negócio JAFRA de forma responsável em termos financeiros, com solvência e de maneira comercialmente correta. A JAFRA não exige a manutenção ou compra de um estoque de Produtos. Um Consultor JAFRA não pode comprar ou fazer com que outro Consultor JAFRA compre produtos JAFRA para qualquer outra finalidade que não seja a venda de tais produtos a clientes finais.

## 1.18 ESFORÇO DE REVENDA PARA ELEGIBILIDADE DE BÔNUS

Para ser habilitado a receber recompensas conforme o Plano de Negócios, um Consultor JAFRA deve estar ativo no mês/ciclo e cumprir os requisitos de acordo com o Plano de Negócios. A Ativação ocorre no ingresso da atividade, com a aquisição do Pack e nas recompras mensais com produtos JAFRA, à sua livre escolha.

## 1.19 DEVOLUÇÃO DE MERCADORIA

A devolução de produtos JAFRA adquiridos pelo(a) Consultor(a), será admitida se no ato da entrega, a caixa estiver violada nas hipóteses previstas abaixo. 1) Caso aconteça atraso no recebimento da mercadoria, o Consultor poderá negar o recebimento. 2) Poderá negar o recebimento também, se a caixa estiver violada. Na realização do pedido o Consultor será informado sobre a data prevista para entrega. No final do mês, pode ocorrer alteração no prazo informado, pois recebemos um aumento na demanda de pedidos.

### 1.19.1 PRODUTO ERRADO:

Caso seja enviado um produto errado dentro da caixa, o Consultor JAFRA terá um prazo de sete dias, a contar da data do recebimento da mercadoria, para solicitar a troca do produto.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

## 1.19.2 PRODUTO COM DEFEITO

Caso o produto apresente algum defeito, o consumidor terá um prazo de até 30 (trinta) dias, a contar da data do recebimento da mercadoria, para solicitar a troca.

**1.19.3** As pontuações referentes às devoluções dos produtos serão deduzidas do mês da compra e os pagamentos efetuados referentes ao plano de negócios ou de qualquer promoção da época da compra, serão deduzidas no mês da devolução. O Consultor JAFRA também poderá perder a graduação referente ao mês da devolução da mercadoria, se após a retirada da pontuação referente à devolução, sua pontuação final ficar menor do que a exigida para a qualificação da graduação.

**1.19.4** Será concedido ao Consultor um crédito em compras, ou o estorno no cartão de crédito, referente aos produtos devolvidos.

## 2. EXPANDIR OS NEGÓCIOS COMO CONSULTOR JAFRA

O Consultor JAFRA possui seu próprio negócio JAFRA e é independente em relação à JAFRA. Não poderá, portanto, declarar ou insinuar que é funcionário da JAFRA Cosméticos Brasil. Não existe vínculo empregatício, agenciamento ou desempenho de uma atividade que não seja a de Consultor JAFRA. Do mesmo modo, ao apresentar o Plano de Negócios e as oportunidades, não poderá declarar ou dar a entender que se trata de uma oportunidade de emprego.

O Consultor JAFRA não deve declarar que o modelo de negócios é Franquia ou uma oportunidade de ter uma Franquia da JAFRA Cosméticos.

A atuação é como Consultor JAFRA Independente (autônomo comercial), com possibilidade de ganhos no modelo venda direta marketing multinível.

Um Consultor JAFRA pode oferecer, ou revender produtos e serviços, não

produzidos pela JAFRA, durante a vigência de um Contrato de Consultor JAFRA, desde que, no entanto, não tente vender ou distribuir a qualquer outro Consultor JAFRA que não seja pessoalmente patrocinado por ele. Este princípio comercial também se aplica a investimentos, títulos e empréstimos, independentemente de suas origens.

## 2.1 RESPONSABILIDADES E OBRIGAÇÕES DE TODOS OS PATROCINADORES

Um Consultor JAFRA que deseja patrocinar deve: 1) Garantir que o novo Consultor JAFRA patrocinado adquira e receba um Pack JAFRA faturado diretamente pela JAFRA Cosméticos. 2) Garantir que os candidatos preencham corretamente seus dados, confirmem o "aceite" do Contrato de Consultor JAFRA e enviem as documentações e exigências estabelecidas caso necessário. O Consultor JAFRA pode treinar e motivar o Consultor JAFRA patrocinado, ou sugerir que a Linha ascendente pratique e garanta o desenvolvimento contínuo e motivação dos novos Consultores JAFRA.

## 2.2 DIRETRIZES DE PATROCÍNIO

Nas apresentações aos prospectos, um Consultor JAFRA patrocinador, deverá deixar claro que se trata de uma oportunidade de negócio para revenda de produtos JAFRA com diversas formas de ganhos.

O Consultor JAFRA deverá usar exclusivamente materiais promocionais produzidos, distribuídos e autorizados pela JAFRA. Não poderá violar a confidencialidade e a privacidade de qualquer informação. O Consultor poderá citar exemplos de Consultores e de vida, desde que esses exemplos tenham sido efetivamente alcançados com o desenvolvimento pessoal de um negócio JAFRA bem-sucedido e com os lucros obtidos neste.



# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

O Consultor deverá ser porta voz de informações honestas, fatos verdadeiros e não pode afirmar que um negócio JAFRA bem-sucedido pode ser construído na forma de um "clube de compras", nos quais os produtos comprados e vendidos são para uso pessoal. Não deve afirmar que há um requisito mínimo para a venda ou comercialização de produtos por parte do Consultor JAFRA que deseja realizar a revenda dos produtos. Não deve afirmar que o negócio JAFRA é uma oportunidade de enriquecimento rápido ou um cenário similar, no qual é fácil alcançar o sucesso com pouca ou nenhuma dedicação. Todas as oportunidades de ganhos devem ser realistas, consistentes e coerentes com o desenvolvimento da atividade individual de cada Consultor JAFRA.

O Consultor JAFRA deverá agir de forma profissional, sendo cortês e educado. Respeitando sempre a cultura e a marca JAFRA.

## 2.3 TITULARIDADES: 1º E 2º TITULAR

**2.3.1** No Contrato de Consultor Independente JAFRA, o Consultor poderá determinar ou indicar o 2º Titular. Todos os dados solicitados devem ser preenchidos.

**2.3.2** Para os Casais que desejarem construir um negócio JAFRA, deverão ser patrocinados em um único negócio. Não podem ser patrocinados em linhas de Patrocínios diferentes e não devem ser patrocinados entre si.

**2.3.3** No caso de uma inclusão, ou seja, caso a formação do Casal for posterior ao cadastro do Contrato, o parceiro ou parceira deverá entrar no negócio já existente.

**2.3.4** Para relacionamentos onde os Consultores JAFRA possuíam Contratos diferentes e assumem uma união estável ou casamento, um dos dois deverá renunciar o seu negócio JAFRA e entrar no negócio do cônjuge. A escolha da renúncia fica a critério do casal e, após a decisão, deverão assumir e considerar todas as condições da qualificação e posição escolhida.

**2.3.5** Exceto para Consultores JAFRA qualificados como Safira e acima, deverão permanecer cada qual com o seu negócio e linha patrocinada.

**2.3.6** O casal será considerado um Contrato único com responsabilidades compartilhadas, independentemente se fazem parte do mesmo contrato ou não. Ambos serão responsáveis pela ação um do outro e poderão sofrer as mesmas punições.

**2.3.7** Caso o Consultor tenha algum parente que seja colaborador da JAFRA cosméticos, deverá enviar e-mail para [etica@jafra.com.br](mailto:etica@jafra.com.br), informando tal situação.

## 2.4 PRÁTICAS NÃO ACEITÁVEIS PARA PATROCINAR

O Consultor JAFRA é um Consultor de negócios e pode patrocinar outras pessoas para criar sua rede de relacionamento, uma Rede, que também estará submetida a este Manual de Ética, normas e princípios comerciais da JAFRA Cosméticos. O prospecto e o Patrocinador não podem ser obrigados a comprar qualquer material que não tenha sido produzido pela JAFRA Cosméticos, como Kit, Kit de Produto, áudio, participar de seminários, convenções, reuniões de negócios, literaturas ou materiais de apoio audiovisuais de qualquer tipo ou outras mídias modernas, exceto o Pack JAFRA, para iniciar a atividade de negócios. Também não podem participar do desenvolvimento de profundidade, cadastrando novos Consultores JAFRA na Linha descendente, independentemente de existir ou não uma relação entre os patrocinados e o patrocinador. A única condição que permite a um Consultor JAFRA patrocinar seu prospecto, é quando o mesmo adquirir o Pack JAFRA e a assinatura ou "aceite" do Contrato de Consultor JAFRA. Nenhum Consultor JAFRA pode alegar que há territórios exclusivos disponíveis e

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

## 2.5 INATIVIDADE

Um Consultor JAFRA que encerre o negócio JAFRA e permaneça inativo por 6 (seis) meses, após este período, poderá ser patrocinado por uma linha de patrocínio do outro Consultor JAFRA, diferente da qual pertencia.

A data em que a JAFRA recebe a carta de cancelamento ou a data de cancelamento do cadastro no sistema, serão consideradas o início do período de inatividade. Um Consultor JAFRA que tiver seu contrato expirado ou cancelado, não poderá entrar como co-titular de um Contrato JAFRA já existente.

Também deve cumprir a inatividade de 6 (seis) meses, o Consultor JAFRA que quiser ser patrocinado em uma nova Linha de Patrocínio.

Após a inscrição, o Consultor possui um prazo de 60 (sessenta) dias para efetuar a finalização da compra e pagamento do seu PACK. Caso isso não aconteça, seu cadastro será automaticamente cancelado. Caso o Consultor faça a inscrição e realize algum patrocínio, terá até o final do mês vigente para efetuar a finalização e o pagamento do seu PACK. Caso contrário, o patrocínio efetuado será direcionado à sua linha ascendente.

## 2.6 DEFINIÇÃO DE INATIVIDADE.

Inatividade, para os efeitos deste Manual, significa um período durante o qual um Consultor deixa de desenvolver o negócio JAFRA, ou seja, não efetua patrocínios, não efetua compras e não desenvolve nenhuma atividade do Plano de Negócios da JAFRA.

## 2.7 RESPONSABILIDADES DO CONSULTOR JAFRA COM O NÍVEL DIAMANTE OU ACIMA

Um Consultor JAFRA Diamante ou acima é uma graduação muito importante e expressiva dentro do Plano de Negócios JAFRA.

Os desafios são elevados e ele poderá realizar reuniões de vendas periódicas, com a finalidade de treinar e motivar seus Consultores JAFRA da Linha descendente e manter o contato pessoal frequente com eles, pelos meios de comunicação e relacionamento. Em todos os contatos, deverá cumprir os princípios comerciais e instruir outros Consultores JAFRA a seguirem este Manual de Ética sempre que estiverem atuando no âmbito do modelo de venda direta JAFRA. O Consultor JAFRA deverá proteger os direitos de patrocínio de cada Consultor JAFRA na Linha descendente.

## 3. ORGANIZAÇÃO DA LINHA DE PATROCÍNIO E REDE

Um Consultor JAFRA patrocinador deverá respeitar todos os termos deste Manual de Ética para conduzir a sua Rede. A Linha de Patrocínio é um patrimônio intelectual muito importante de cada Rede e deverá seguir as graduações e conquistas de acordo com o Plano de Negócios JAFRA, bem como suas recompensas.

### 3.1 CONDUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS JAFRA

O Consultor JAFRA patrocinador não deverá conduzir nem manipular o formato de apresentação do Plano de Negócios JAFRA, jamais deverá premiar outro Consultor JAFRA com um volume que possa resultar em pagamento, reconhecimento e graduação que não tenha sido conduzida ou conquistada em conformidade com o Plano de Negócios JAFRA e nem com este Manual de Ética.

A estruturação artificial de uma Linha de Patrocínio JAFRA, com a finalidade de aumentar a profundidade usando o conceito de "empilhamento", é considerada uma manipulação do Plano de Negócios JAFRA e não constitui uma prática comercial aceitável, infringindo diretamente este Manual de Ética e o Contrato de Consultor JAFRA e, portanto, sujeita às penalidades aplicáveis.

Empilhamento: é definido como uma prática irregular e proibida, na qual um Consultor JAFRA da Linha ascendente aumenta o número

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

de Consultores JAFRA em profundidade, independentemente de ter ou não uma relação existente entre os patrocinados e os patrocinadores. O Plano de Negócios oferece uma evolução na carreira e na atividade de Consultor JAFRA e propicia ganhos provenientes das diversas formas de ganho pela dedicação, empenho e esforço individual.

## 3.2 TRANSFERÊNCIAS: INDIVIDUAL E GRUPO

Uma transferência individual do Consultor JAFRA é a transferência sem ser acompanhada por outros Consultores JAFRA à nova Linha de Patrocínio, sendo a JAFRA detentora do consentimento. Uma transferência de grupo é a transferência de um Consultor JAFRA, com todo ou parte do seu Grupo da Linha descendente, para uma nova linha de patrocínio, sendo a JAFRA detentora do consentimento. Para solicitar qualquer alteração na linha de patrocínios, deve-se entrar em contato com a JAFRA, através do e-mail: [etica@jafra.com.br](mailto:etica@jafra.com.br). Para qualquer alteração na linha de patrocínios, a JAFRA poderá solicitar que o Consultor JAFRA envie uma carta assinada pela linha ascendente, com a concordância da alteração de rede. A JAFRA reserva-se o direito de aceitar ou rejeitar qualquer alteração.

## 3.3 CONSTITUIÇÃO DE PESSOA JURÍDICA PARA PAGAMENTO DE BÔNUS

Um Consultor JAFRA poderá solicitar à JAFRA a alteração do seu cadastro de pessoa física para pessoa jurídica. Para operar o negócio por meio de pessoa jurídica, o Consultor deverá enviar para a JAFRA a documentação da empresa e seguir todos os passos disponíveis no site. O Consultor deverá fazer parte do quadro societário da empresa. Ficará a exclusivo critério da JAFRA, aceitar ou rejeitar a solicitação dessa alteração.

## 3.4 LEVANTAMENTO DE FUNDOS

O Consultor JAFRA não deverá usar a graduação, cadastro ou qualificação no Negócio JAFRA para solicitar levantamento de fundos, ou executar quaisquer tipos de atividades que não façam parte da atividade Consultora independente JAFRA.

## 3.5 PRIVACIDADE E CONFIDENCIALIDADE

As informações confidenciais e de propriedade da JAFRA incluem, mas não se limitam, a qualquer informação relacionada ao Consultor JAFRA, tais como: informações pessoais, localização na Linha de Patrocínio, bem como outras informações comerciais e dados financeiros previstos no Contrato de Consultor JAFRA. Periodicamente, a JAFRA poderá definir novas políticas, regras e novas disposições para o Contrato de Consultor JAFRA. A JAFRA se reserva o direito, como única detentora, de revogar a permissão de uso, caso determine ser necessário para preservar sua confidencialidade ou valor. A confidencialidade e privacidade deverão ser respeitadas pelo Consultor JAFRA, que não deverá jamais compartilhar, distribuir, divulgar ou fornecer de qualquer maneira, as informações de propriedade da JAFRA a terceiros, ou usar em conexão com qualquer outro negócio de outra marca, ou para interesses alheios às operações autorizadas do negócio JAFRA. Caso o Contrato seja rescindido, por qualquer razão, toda e qualquer Informação de propriedade da JAFRA deverá ser imediatamente devolvida à JAFRA, sem nenhum custo adicional e deverá também ser interrompido o uso da marca pelo Consultor JAFRA. A JAFRA está autorizada a reivindicar o ressarcimento correspondente pelos danos e qualquer compensação prevista por lei, bem como exigir que o Consultor JAFRA ou ex-Consultor JAFRA cesse a conduta inadequada prevista neste Manual de Ética ou leis que regem o País.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

## 3.6 PARTICIPAÇÃO EM UM ÚNICO NEGÓCIO JAFRA

Um Consultor JAFRA poderá possuir apenas uma participação como Consultor JAFRA. Não deve ser signatário ou listado como representante de nenhum outro contrato, com exceção dos casos previstos neste Manual de Ética.

Somente nas seguintes circunstâncias um Consultor JAFRA poderá ter participação em mais de um Negócio JAFRA: quando dois Consultores JAFRA se casam e um ou ambos estão, no momento do casamento, qualificados como Safira ou acima; quando um negócio JAFRA compra outro, em conformidade com o disposto neste Manual; quando um Consultor JAFRA, para facilitar a transferência de seu Negócio JAFRA em caso de óbito, solicita que o nome de outro Consultor JAFRA seja adicionado ao seu negócio JAFRA. Neste caso, o nome do Consultor JAFRA deve continuar no Negócio JAFRA até seu falecimento e a documentação testamentária deverá ser fornecida à JAFRA; quando um Consultor JAFRA herda todo ou parte de um negócio JAFRA.

Caso um Consultor JAFRA possua, ou tenha participação, em dois ou mais negócios JAFRA, em conformidade com este Manual, deverá administrar todos eles conjuntamente, sob uma mesma entidade jurídica, mas a JAFRA continuará lidando com tais negócios e os reconhecerá como negócios JAFRA separados e individuais, para os propósitos de premiação, recompensas e pagamento.

## 3.7 NEGOCIAÇÕES DE LINHA DE PATROCÍNIO

Somente a JAFRA poderá dar o consentimento para a negociação de venda de um Centro de Negócios. Um Consultor JAFRA que desejar negociar seu Centro de Negócios, deverá solicitar por escrito e previamente para a JAFRA. A venda de um negócio JAFRA não pode ser uma tentativa de alteração de linha de patrocínio, caracterizada, por exemplo, como a compra de Contrato de parentes que estão em outras Linhas de Patrocínio. A JAFRA se reserva o direito, a seu exclusivo

critério, de autorizar ou não a venda e negociação de um Centro de Negócio JAFRA.

Um Consultor JAFRA pode vender seu Negócio JAFRA apenas para outro Consultor JAFRA com qualificação acima de Diamante, patrocinado na mesma Linha ascendente ou descendente, até o próximo Diamante. Para determinar a negociação, o Consultor, que poderá assumir a posição, deverá ter uma boa reputação, estar de acordo com a documentação de cadastro, aplicar as disposições deste Manual em suas relações e possuir experiência integral sobre o Negócio JAFRA. É importante que possua recursos para operar o Negócio JAFRA e promover o desenvolvimento da Rede, com treinamento sobre o Plano de Negócios e apoio necessário. O novo detentor do contrato não poderá estar em desacordo com nenhuma regra deste Manual de Ética.

## 3.8 ALICIAMENTO: PROTEÇÃO DE LINHA DE PATROCÍNIO

Um Consultor JAFRA não poderá influenciar, persuadir ou aliciar um outro Consultor JAFRA para participar de outro negócio, seja por meio de benefícios, incentivos ou argumentos comerciais. Caso isso ocorra, a JAFRA considerará a conduta como inadequada do Consultor aliciador e, assim que comprovadas tais atitudes, poderá: notificar o Consultor, bloquear seu negócio, suspender seu contrato, ou até mesmo cancelá-lo, sem prévia medida judicial. O Consultor JAFRA não pode interferir, ou tentar interferir, no negócio JAFRA de outro Consultor JAFRA, ou induzir, ou tentar induzir, outro Consultor JAFRA a mudar de Linha de Patrocínio, ou infringir seu Contrato de Consultor JAFRA, ou qualquer um dos termos previstos neste Manual.

## 3.9 PRÁTICAS INCORRETAS DE CADASTRO

A JAFRA tem um posicionamento firme e ético em todas as suas ações de Negócios

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

e não permitirá que um Consultor JAFRA patrocinador execute práticas que não estejam previstas, ou que afrontem o disposto neste Manual de Ética. As práticas fraudulentas de cadastro e outras tentativas de manipulação do Plano de Negócios JAFRA serão consideradas faltas graves, passíveis de punições e cancelamento do contrato do Consultor JAFRA.

## É VEDADO:

- Cadastro fraudulento ou ilegal de Consultores Independentes JAFRA;
- Cadastrar um Consultor JAFRA em nome de terceiro, sem sua anuência e aceite;
- Usar um cartão de crédito em nome de terceiros, Consultores ou não, quando o Consultor Independente não for o titular de tal cartão de crédito;
- Comprar produtos em nome de outro Consultor JAFRA;
- Adquirir produtos visando somente os benefícios do Plano de Negócios JAFRA;
- Influenciar outros Consultores JAFRA a desrespeitarem as disposições deste Manual de Ética.
- Receber valores e não entregar os produtos ao consumidor final e assediar, ou persuadir, outro Consultor a mudar de patrocinador.
- Denegrir o uso da marca JAFRA.

## 3.10 FUSÕES DE NEGÓCIOS JAFRA

Fusões e combinações internacionais não serão permitidas entre dois ou mais Negócios JAFRA existentes, com o intuito de obter qualquer nível de graduação na carreira, reconhecimento ou recompensas previstas pelo Plano de Negócios, que não estejam em conformidade com este manual. As regras não deverão ser infringidas para favorecer, ou dar condições especiais, para quaisquer Consultores JAFRA em seus negócios.

## 3.11 DISSOLUÇÃO DE CONTRATOS DE NEGÓCIOS JAFRA

Qualquer Contrato de Consultor JAFRA com 1º titular e 2º titular poderá ser dissolvido de forma transparente em suas informações. Para isso, será necessária uma solicitação por escrito e registrada em cartório, para reconhecimento de firmas de ambos os Consultores JAFRA no Contrato. Um dos motivos de dissolução poderão ser por divórcio ou dissolução de uma sociedade. É importante ressaltar, que a dissolução não deverá afetar negativamente os interesses e rendimentos do Negócio JAFRA na Linha de Patrocínio. Durante o processo de dissolução, nenhuma das partes poderá operar o Negócio JAFRA, conjunta ou separadamente, até que obtenham o consentimento expresso e finalizado pela JAFRA.

## 3.12 ÓBITO OU SUCESSÃO

No caso de falecimento de um Consultor JAFRA, o Negócio JAFRA poderá ser repassado para outra pessoa, de acordo com as leis de sucessão e herança do País. Um Consultor JAFRA poderá indicar um sucessor para ocupar e operar seu Negócio em caso de falecimento. Será necessário preencher o termo de sucessão, assinar e reconhecer firma. A JAFRA poderá aprovar ou não a solicitação, ficando a seu exclusivo critério.

Caso o Contrato de Consultor JAFRA contenha a informação do 2º titular devidamente preenchido e em conformidade com os termos deste Manual, este se tornará proprietário exclusivo do negócio JAFRA em questão, independentemente da indicação de um sucessor eventualmente feita pelo titular falecido.

O preenchimento do Contrato JAFRA com a indicação do 1º titular e 2º titular fica a critério e de livre escolha dos Consultores.

No caso de falecimento do 1º titular ou 2º titular no contrato, cujo Cadastro do Consultor JAFRA não estiver designado um beneficiário ou sucessor para o Negócio, que tenha sido aprovado pela JAFRA, após o óbito o Contrato estará expirado e sem renovação.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

A JAFRA se reserva o direito de definir a operação e Linha de Patrocínio nestes casos específicos, dentro das leis vigentes no País.

Serão exigidos os seguintes documentos:

- Cópias autenticadas da certidão de óbito;
- Cópia autenticada do RG e CPF do falecido;
- Cópia autenticada do RG e CPF dos sucessores;
- Contrato de Distribuição assinado pelo sucessor;
- Decisão judicial ou do procedimento extrajudicial do inventário.

A Empresa se limitará a fazer a transferência do contrato, conforme determinado pela autoridade judicial ou extrajudicial.

## 4. CREDIBILIDADE DO CONSULTOR JAFRA

Um Consultor JAFRA poderá compartilhar suas histórias sobre os negócios de forma transparente e verdadeira. É comum que nos contatos presenciais como: visitas em domicílio, reuniões, eventos e viagens, os Consultores dividam com os amigos e prospectos relatos sobre seu dia a dia como Consultor. A JAFRA recomenda que os Consultores tenham um relacionamento positivo, por meio do compartilhamento de informações verdadeiras sobre as oportunidades do Plano de Negócios e que desestimule quaisquer exposições excessivas e retóricas que não condizem com as premissas sobre a venda direta marketing multinível e o Plano de Negócios JAFRA.

Um Consultor JAFRA não deverá vender produtos ou serviços produzidos ou distribuídos pela JAFRA para outro Consultor JAFRA, sem que conste neste Manual tal autorização.

É de responsabilidade do Consultor patrocinador que os membros da sua Rede cumpram integralmente o Contrato de Consultor JAFRA, fornecendo sempre veracidade nas informações e atuação em campo para a prática de venda direta. Um Consultor JAFRA patrocinador deve preservar a relação de independência com seus patrocinados.

## 5. DIVULGAÇÃO E PUBLICIDADE DO CONSULTOR JAFRA

Um Consultor JAFRA que desejar usar os meios de publicidade para divulgação do seu negócio, deverá utilizar os materiais de divulgação disponíveis e aprovados pela JAFRA. O uso da Marca JAFRA é exclusivo da JAFRA. Sob nenhuma circunstância, um Consultor JAFRA pode anunciar ou promover produtos e serviços JAFRA, ou a oportunidade de negócio JAFRA, sem a autorização da JAFRA através do uso de meios de comunicação de massa, como rádio, televisão, redes sociais ou sites de internet, publicidade nacional ou internacional, ou qualquer outra forma de promoção em que a natureza "pessoa a pessoa" do negócio JAFRA não esteja presente. A forma correta da venda direta marketing multinível deverá ser aplicada para todos os Consultores, independentemente da graduação alcançada dentro do Plano de Negócios.

### 5.1 APRESENTAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS JAFRA

Não é permitido passar falsa impressão. Uma das formas atuais de compartilhar a oportunidade de negócios é por meio de reuniões presenciais, visitas ou reuniões virtuais e, em todas elas, é correto que o Consultor JAFRA use o Plano de Negócios oficial produzido e atualizado com frequência pela JAFRA. A oportunidade de negócios é por meio de reuniões presenciais, visitas ou reuniões virtuais e, em todas elas, é correto que o Consultor JAFRA use o Plano de Negócios oficial produzido e atualizado com frequência pela JAFRA.

Um Consultor poderá convidar o prospecto para assistir a uma apresentação e o convite pode ser de forma direta ou indireta. Não é permitido fazer qualquer atividade que não envolva a venda direta com a revenda de produtos.

Os convites devem conter textos diretos sobre a reunião e não poderão passar a impressão equivocada de que se trata de uma pesquisa de mercado, franquia pessoal ou qualquer outro termo que não seja recomendado pela JAFRA.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

## 5.2 MATERIAIS DE TREINAMENTO PARA CONSULTORES JAFRA

Um Consultor JAFRA não deverá produzir, comercializar ou vender, nem oferecer para produzir qualquer material de apoio que não tenha sido produzido pela JAFRA, com a finalidade de treinar, motivar ou reconhecer.

A JAFRA, a seu exclusivo critério, pode autorizar um Consultor JAFRA a produzir reuniões ou eventos de treinamento, motivação e reconhecimento, desde que tais reuniões ou eventos sejam produzidos em total conformidade com este Manual de Ética, ou políticas específicas para eventos e reuniões, elaboradas de tempos em tempos pela JAFRA. A JAFRA poderá homologar fornecedores para comercializar conteúdos específicos sobre o Negócio JAFRA ou temas específicos.

Um Consultor JAFRA pode comprar Materiais de Treinamento diretamente da JAFRA, disponível no escritório virtual.

Caso um Consultor JAFRA tiver o interesse de criar uma plataforma de treinamento, será necessário enviar à JAFRA todos os dados deste treinamento e desta plataforma para autorização. É necessário, também, deixar clara a forma com que será disponibilizada a plataforma para o campo. A JAFRA se reserva o direito de aceitar ou rejeitar a divulgação e a utilização de qualquer sistema.

## 5.3 PARTICIPAÇÕES EM REUNIÕES E TREINAMENTOS

O Consultor JAFRA poderá incentivar seus patrocinados a participarem de reuniões, eventos e sessões oficiais da JAFRA, ou realizadas por ela, mas nunca por obrigatoriedade. Não poderá vincular qualquer ganho a participação nestes eventos, exceto para cobrir eventuais custos dos mesmos.

O Consultor JAFRA patrocinador, comprometido com o desenvolvimento da sua Rede, zela pelas orientações contidas neste manual de Ética e orienta com frequência seus Consultores JAFRA, que também conduzam seus negócios em conformidade com o Contrato de Consultor JAFRA.

## 5.4 APRESENTAÇÕES FALSAS SOBRE O NEGÓCIO JAFRA

Somente um Consultor JAFRA, devidamente cadastrado, está autorizado a apresentar o Plano de Negócios JAFRA.

O Consultor JAFRA deverá utilizar o material oficial, disponível no escritório virtual, para expandir seus negócios e apresentar a oportunidade como Consultor JAFRA para patrocinar.

Não deverá fazer falsas citações, apresentações ou declarações que não sejam verdadeiras em nome da JAFRA, nem induzir um prospecto a assinar qualquer documento, contrato, ou assumir responsabilidades que não estejam previstas neste Manual.

Caso isso aconteça, o Consultor terá seu Contato suspenso e uma verificação sobre os fatos será iniciada pela JAFRA para o cancelamento do Contrato de Consultor Independente JAFRA, mediante notificação simples. Caberá ao Comitê de Ética da JAFRA o rompimento ou não do Contrato.

## 5.5 PROTEGER A REPUTAÇÃO DA MARCA JAFRA

A JAFRA é uma empresa que oferece oportunidade de negócios e permite que você tenha a "liberdade para ser você", porque acreditamos que nossos Valores, Missão e Visão fazem parte do que cada Consultor busca ao desenvolver o negócio.

A JAFRA não autoriza a promoção de crenças religiosas, políticas e/ou sociais, não aprova que um Consultor promova que o sucesso depende de certas crenças, ou incentive a prática religiosa ou espiritual para conduzir o negócio. Um outro fator determinante sobre a conduta ética do Consultor JAFRA é não exagerar em cálculos de ganhos como exemplo para os prospectos e não incorporá-los nas apresentações de negócios ou demonstrações do Plano de Negócios JAFRA, assim como fórmulas precisas para obtenção de ganhos, graduação ou recompensas.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

A JAFRA ressalta que o investimento inicial de um Consultor JAFRA se restringe ao Pack para começar as vendas e divulgar seu Consultorismo. Não procede que um Consultor somente obterá sucesso na atividade, se participar deste ou daquele evento, seminário ou reunião. Um Consultor não deverá promover em palco ou em qualquer outro local, atividades como: apresentações, reuniões ou eventos, promovendo que é necessário adquirir qualquer material de treinamento que não seja oficial da JAFRA, como forma de alavancar seus ganhos ou desenvolvimento das atividades comerciais. O Consultor JAFRA não poderá substituir a identificação do negócio JAFRA, por outra de grupo distinta da JAFRA, de forma a confundir os convidados ou participantes sobre o verdadeiro propósito do encontro/reunião.

Um Consultor JAFRA, iniciante ou não no marketing multinível, jamais deve declarar que o Consultor JAFRA alcançará sucesso somente se fizer uso do sistema de material de apoio, ou que há um sistema de treinamento ao negócio de uma forma específica. Não poderá dar a entender que a JAFRA é "somente um fornecedor," ou que o Consultor JAFRA representa uma oportunidade de negócios da qual a "JAFRA é parte", ou que o Consultor JAFRA é um "E-JAFRA", ou algum outro tipo de Consultor JAFRA baseado na Internet, ou que o Consultor JAFRA obtém de maneira externa o apoio administrativo da JAFRA etc. Não poderá declarar e/ou aparentar que a renda do negócio JAFRA é baseada em privilégios. O Consultor JAFRA deverá ter boa fé na condução dos negócios e seguir os termos previstos neste Manual de Ética.

## 6. USO AUTORIZADO PARA DIVULGAÇÃO E PUBLICIDADE

É importante seguir as recomendações de uso da Marca e materiais disponíveis no escritório virtual. Um Consultor JAFRA poderá escrever em cartões de visita ou assinaturas de e-mails termos como: "Consultor Independente JAFRA".

Somente é permitida a divulgação da Marca e seus produtos em blogs, sites pessoais, redes sociais e comunidades de relacionamento, com menção à caracterização de divulgação oficial da empresa e acompanhada da identificação do nome e descrição da atividade de Consultor Independente JAFRA. Toda e qualquer divulgação/publicidade, eventos, material impresso, vídeos, áudios e todas as formas de comunicação autorizadas estão previstas e disponibilizadas no escritório virtual; Para efetuar a divulgação do seu Negócio JAFRA, o Consultor deverá utilizar o logotipo específico de Consultor JAFRA e deverá mencionar que a página em questão não é oficial da empresa e, sim, de um Consultor Independente.

Obs: O Consultor JAFRA deverá respeitar a regulamentação brasileira específica anti-SPAM, além de preservar o bom senso e a política de respeito à privacidade dos consumidores.

É obrigação do Consultor JAFRA utilizar todo e qualquer material publicitário disponível no escritório virtual, criado exclusivamente para o exercício da atividade comercial autônoma.

## 6.1 MARKETING DIGITAL - MÍDIAS SOCIAIS

Atualmente, é uma ferramenta de grande abrangência para contatar as pessoas da sua rede de relacionamentos ou pessoas interessadas no Negócio JAFRA. Podemos listar algumas redes sociais mais expressivas no país como: FACEBOOK®, TWITTER®, INSTAGRAM®, YOUTUBE®, dentre outros. Todas elas são ferramentas para compartilhar opiniões, estreitar os relacionamentos, expressar experiências, aprovar ou desaprovar uma ação ou um produto. Quando você usa esses meios, está expondo para muitas pessoas seu Negócio JAFRA e deverá administrá-los de forma coerente com este Manual de Ética. Não é autorizado informar nestes meios de comunicação nenhum comunicado oficial da empresa, ou informar declarações sobre ganhos. Deverá deixar claro que o Negócio JAFRA é autônomo e não oferece ganhos com renda fácil.



# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

É importante destacar que a venda direta marketing multinível é um negócio que acontece por meio das relações pessoais. Quando você usar uma ferramenta online, deverá ficar atento para não distanciar as pessoas e tirar o máximo de proveito das mídias sociais. Fique atento às regras e às políticas para divulgar seu Consultorismo. Todas as formas descritas neste Manual também prevalecem para o contato virtual.

É importante destacar que a venda direta marketing multinível é um negócio que acontece por meio das relações pessoais. Quando você usar uma ferramenta online, deverá ficar atento para não distanciar as pessoas e tirar o máximo de proveito das mídias sociais. Fique atento às regras e às políticas para divulgar seu Consultorismo. Todas as formas descritas neste Manual também prevalecem para o contato virtual.

## 6.2 MARKETING DIGITAL - PÁGINA E PERFIL

Um Consultor JAFRA não poderá usar em sua página ou perfil de mídia social a Marca JAFRA, dando a entender que é uma página Oficial JAFRA. As pessoas estarão mais propensas a lembrar do seu nome do que de algum nome inteligente que você criou. "Seu Negócio para ser Linda by Maria Lima" é um exemplo de uma página da internet permitido. "Negócio JAFRA de Beleza" é um exemplo de nome inaceitável, devido ao uso não aprovado de uma Marca JAFRA. Use sempre seu nome e informe que é um Consultor Independente JAFRA.

As redes sociais permitem acessar as pessoas do seu vínculo e pessoas conectadas a outras pessoas. Só será permitido prospectar novos Consultores JAFRA e destacar a oportunidade de negócio, se o perfil do Consultor JAFRA estiver aberto a todos os amigos, sem nenhuma restrição. Use as redes sociais, mas preserve a proximidade com as pessoas interessadas. Seu link de patrocinador é o meio correto para que as pessoas fiquem em sua Rede. Oriente corretamente os interessados. O contato pessoal é a principal característica do negócio JAFRA

## 6.3 PRIVACIDADE

As mídias sociais permitem o gerenciamento do nível de privacidade para controlar quem vê suas fotos, seu perfil e quem pode segui-lo. Você não está autorizado a dar declarações em nome da JAFRA. Para qualquer ocorrência com serviços, produtos ou sobre relacionamento com a liderança, o Consultor JAFRA deverá entrar em contato com a Central de Atendimento da JAFRA para sanar qualquer problema, sugestão ou recomendação.

Um Consultor JAFRA deverá proteger sua reputação e a da marca JAFRA em qualquer situação, sem expô-las em fóruns, debates ou tais situações que não estejam condizentes a uma conduta ética ou previstas neste Manual.

## 6.4 LINK DE PATROCÍNIO

Os Consultores JAFRA poderão fazer links para a "Minha Página JAFRA" ou demais portais JAFRA para expandir a Rede.

## 6.5 VÍDEOS AUTORIZADOS

O Consultor JAFRA não está autorizado a gravar vídeos em nome da Marca JAFRA, no entanto, tem a liberdade de se expressar no que se refere à sua atividade comercial autônoma. A JAFRA fará produções em vídeos, que poderão ser compartilhadas pelos Consultores JAFRA e todos ficarão disponíveis no escritório virtual para download.

Vídeos possuem direitos autorais, cuja legislação é bem específica e limitada no Brasil. Devemos respeitar os contratos com as marcas comercializadas, desta forma, quando não autorizado pela JAFRA, o Consultor deverá retirar imediatamente tais conteúdos para estar de acordo com o Contrato de Consultor JAFRA.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

## 6.6 ENDEREÇOS ELETRÔNICOS E E-MAILS:

As Marcas Registradas JAFRA não podem ser usadas em títulos de páginas da internet, em endereços eletrônicos, ou no endereço de e-mail. Exceto em casos onde o Consultor utilizar o logo de Consultor JAFRA e deixar claro que o site ou email em questão, não são oficiais da empresa e, sim, de um Consultor Independente JAFRA.

Exemplos não permitidos:

[joao\\_jafra@email.com.br](mailto:joao_jafra@email.com.br),  
[maria.diamante.jafra@email.com](mailto:maria.diamante.jafra@email.com),  
[www.emporiojafra.com](http://www.emporiojafra.com),  
[www.belezajafra.com.br](http://www.belezajafra.com.br),  
[www.sucessojafra.net](http://www.sucessojafra.net)

## 6.7 PÁGINAS COM INFORMAÇÕES FALSAS

Todas as informações devem estar de acordo com o que é divulgado na página [www.jafra.com.br](http://www.jafra.com.br) ou na bibliografia oficial JAFRA.

As páginas dos Consultores JAFRA não podem divulgar textos ou imagens falsos, distorções do Plano de Negócios ou promessas exageradas de ganhos.

O mesmo cuidado é preciso no que diz respeito ao uso dos produtos JAFRA.

Exageros e falsas expectativas não são aceitos e são passíveis de rompimento do Contrato de Consultor JAFRA.

Exemplos de endereços que não são permitidos:

[dinheirofacil@email.com](mailto:dinheirofacil@email.com),  
[chegadetrabalho@email.com.br](mailto:chegadetrabalho@email.com.br),  
[www.lucresenvender.com.br](http://www.lucresenvender.com.br),  
[fique milionario.com](http://fique milionario.com).

A JAFRA se coloca à disposição para quaisquer consultas sobre mídias digitais, para que o Consultor JAFRA esteja sempre em conformidade com a Marca JAFRA e suas diretrizes.

## 6.8 COMPARTILHAR CONTEÚDO NAS REDES SOCIAIS

O Consultor JAFRA não deve produzir qualquer item contendo o nome ou logo da JAFRA, nem qualquer marca, nome comercial ou marca de serviço pertencente ou licenciada à JAFRA, com exceção daqueles autorizados em conformidade com o princípio comercial, para divulgar sua atividade ou compartilhá-la nas redes sociais. O Consultor está autorizado a divulgar o logotipo de Consultor JAFRA em suas redes sociais.

## 6.9 MARCAS REGISTRADAS E MATERIAIS PROTEGIDOS POR DIREITOS AUTORAIS

No ato do Cadastro, o Consultor JAFRA concorda que não deverá usar o nome comercial da JAFRA, nem suas marcas, ou apropriar-se indevidamente das marcas JAFRA, incluindo, por exemplo, logos, marcas de serviço e outros materiais de propriedade intelectual e industrial, incluindo o nome JAFRA entre outras marcas, nomes comerciais e marcas de serviço, relacionados com os produtos e serviços JAFRA e os diferentes designs de etiquetas, sem o consentimento prévio, por escrito e autorizado pela JAFRA.

## 6.10 MENSAGENS INDESEJADAS

O Consultor JAFRA deverá ter critérios específicos para enviar suas mensagens eletrônicas e evitar que sejam consideradas indesejadas, ou seja "spam". Por isso, a relação da pessoa entre os prospectos e o Consultor é essencial para cultivar uma divulgação adequada e desejada via virtual. Não é aceitável se apropriar da Marca JAFRA para expandir os negócios, ou anunciar no cabeçalho do e-mail citações que despertem o interesse por uma atividade que não seja a atividade principal de revenda dos produtos JAFRA com oportunidade de ganhos.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

Quando um contato virtual ou presencial sublinhar a proposta ou confundir com um anúncio de emprego, o Consultor deve esclarecer imediatamente e jamais deverá anunciar ou contatar as pessoas com comunicações que despertem um interesse por “busca de emprego”.

## 7. PARTICIPAÇÕES DO CONSULTOR JAFRA EM EVENTOS E RECOMPENSAS

Os convites para seminários de negócios e lideranças, viagens de incentivo e outros eventos organizados pela JAFRA, limitam-se somente aos titulares do negócio, conforme consta devidamente no cadastro realizado junto à JAFRA.

O 2º titular será convidado a participar das viagens e seminários, respeitando o prazo para inclusão dos dados no Sistema JAFRA de, no mínimo, 6 (seis) meses anterior à graduação para o evento. É importante que as informações estejam corretas para fazer jus à participação.

Sempre que a JAFRA organizar um evento, reunião ou seminário, as informações serão compartilhadas para os Consultores JAFRA, no caso de valores que serão custeados pela JAFRA e valores custeados pelo Consultor JAFRA. Caso o Consultor JAFRA seja impedido de usufruir de um incentivo custeado pela JAFRA Cosméticos, deverá avisar com, no mínimo, 30 (trinta) dias de antecedência e não será possível transferir o direito de participação ao incentivo para outra pessoa, exceto para os titulares do Contrato único. Caso o Consultor não informe à JAFRA que não poderá comparecer ao evento, todos os custos com transporte aéreo e terrestre, hotel e outros custos, serão debitados do bônus do Consultor.

## 8. GARANTIA DO PRODUTO

A JAFRA Cosméticos Brasil respeita o Código de Defesa do Consumidor.

Os produtos JAFRA não podem ser importados

ou exportados, independentemente da JAFRA atuar ou não no mercado de destino.

## 9. COMITÊ DE ÉTICA

A JAFRA tem o prazo de 90 (noventa) dias para dar um parecer sobre uma denúncia, a contar da data do seu recebimento, juntamente com as provas. O prazo acima poderá ser prorrogado por mais 90 (noventa) dias, se houver a necessidade de obter mais informações comprobatórias sobre a denúncia para finalizar e concluir o processo e posicionamento da JAFRA. O Comitê de Ética da JAFRA é constituído por profissionais e colaboradores das áreas comerciais e jurídicas.

## 10. SANÇÕES

O descumprimento deste Manual de Ética e princípios comerciais, pode resultar em ações contra o negócio JAFRA e ocasionar o cancelamento do contrato de Consultor JAFRA. A JAFRA tomará ações corretivas com base neste Manual de Ética no contrato celebrado com o Consultor JAFRA. Caso o Consultor JAFRA não concorde com as ações tomadas pela empresa, poderá solicitar revisão das ações por parte do Comitê de Ética da JAFRA. A solicitação de revisão deverá ser encaminhada para a Central de Atendimento da JAFRA.

# MANUAL DE ÉTICA JAFRA

## INFORMAÇÕES GERAIS

A JAFRA não pactua com esquemas para ficar rico ilicitamente. Acreditamos no esforço decorrente do trabalho árduo e dedicado ao revender produtos de valor ao mercado. Acreditamos em construção de negócios e desenvolvimento de pessoas, que buscam o profissionalismo ético e a excelência nos serviços prestados ao ofertar produtos de qualidade. Nosso modelo de negócio baseia-se em criar oportunidades concretas de trabalho Consultor e em promover nossos produtos ao mercado, que recompensam esse esforço quando ele se materializa em vendas. É exclusivamente através das vendas efetivas de nossos produtos, que se originam o lucro, bônus e premiações de incentivo. Nossos programas de treinamento e divulgação objetivam ajudá-lo a compartilhar os produtos JAFRA e a oportunidade de negócios atrelada a isso.

Como qualquer atividade Consultora que implica em vendas, não podemos dar nenhuma garantia sobre a sua habilidade em obter resultados financeiros, tanto na revenda, quanto na construção de Redes ao utilizar nossas recomendações. O que podemos lhe garantir é que contará com nosso máximo empenho em ajudá-lo a desenvolver as habilidades necessárias para o seu bom desempenho. Você deve compreender que nada neste documento, ou em qualquer outro conteúdo provido pela JAFRA, deixa explícito ou implícito que há garantias do seu sucesso financeiro no futuro, seja em qual nível for. Todos os ganhos porventura apresentados baseiam-se nos níveis de venda alcançados e nas respectivas exigências qualificatórias. O sucesso de um ou mais indivíduos no modelo de venda direta JAFRA, não necessariamente garantirá o sucesso. Pessoas que obtêm resultados expressivos são, invariavelmente, as que ao longo do tempo, souberam desempenhar seu papel profissional em ensinar aquilo que aprenderam, ou seja, obtiveram clientes satisfeitos e pessoas dispostas a fazerem o mesmo. A sua participação como Consultor, bem como a sua permanência como nosso distribuidor independente, deve ser baseada na absoluta compreensão destes termos. Será sua responsabilidade nos ajudar a compartilhar essas informações a todo e qualquer parceiro potencial e futuros Consultores. A JAFRA não lhe autoriza a prometer garantia de ganhos para quem quer que seja, pois qualquer ganho só ocorrerá em função da performance de cada indivíduo e sua respectiva Rede.



JAFRA

JAFRA

Versão: 02  
junho/ 2019  
Direitos reservados  
JAFRA Cosméticos do Brasil Ltda