



CÓDIGO DE ÉTICA ARGENTINA

-Vigencia a partir de Período 12 2021-



Este documento apunta a lograr una convivencia sana y respetuosa entre todos los integrantes de la familia **Just**. Consultores/as Independientes se comprometen a respetar y hacer respetar las siguientes premisas básicas.

Durante los últimos 90 años hemos perseguido el más alto estándar ético basándonos en 8 principios generales que lo atraviesan:

- 1.** Sabemos que nuestros productos brindan una acción reconfortante y de bienestar. No curan enfermedades ni pretenden reemplazar el tratamiento médico. En **Just** nunca hacemos promesas de producto que no estén fundamentadas.
- 2.** Nuestros productos son exclusivamente para uso externo, brindando beneficios para la piel y estimulando las facultades sensoriales y emocionales de las personas. Nunca incentivamos a nuestros Clientes a ingerir aceites esenciales.
- 3.** En **Just** confiamos plenamente en el poder, la calidad y las propiedades de nuestros productos. Si un Cliente no estuviera satisfecho con el producto adquirido, ofrecemos Garantía de Satisfacción.
- 4.** El pilar central de nuestro negocio es la demostración y posterior comercialización de productos a potenciales Clientes, ya sea en forma presencial o virtual, individual o grupal.
- 5.** En **Just** todos los que llegan a los niveles más altos del plan de carrera y obtienen ingresos importantes es porque se han esforzado mucho en desarrollar su negocio, haciendo las cosas bien y con constancia. Nunca prometemos ingresos financieros enormes con poco esfuerzo.
- 6.** En **Just** se gana dinero comercializando productos al público y atrayendo personas que a su vez quieran comercializar productos al público. Quien incorpore personas a su equipo que no comercialicen productos **Just** no generará ingresos.
- 7.** En **Just** primero sugerimos hacer un buen asesoramiento al Cliente y luego hacer la compra a la Compañía. Nunca recomendamos a un/a Consultor/a Independiente que tenga stock sino, lo contrario.
- 8.** En **Just** no forzamos una compra obligatoria todos los meses. Tenemos una política flexible, en línea con el Modelo de Negocio.

1. Garantía de satisfacción Just:

Just se enorgullece de que sus Clientes estén satisfechos de ser sus usuarios. Si el producto ordenado no resultase de su agrado, le será substituido gratuitamente dentro de los 30 días de la compra. Algunas restricciones pueden aplicar. Los precios no incluyen costos de envío ni impuestos provinciales.

Un Cliente podrá comprar un producto **Just** con confianza sabiendo que nuestra garantía respalda la calidad de nuestros productos. Un/a Consultor/a podrá reforzar su credibilidad y sentirse respaldado/a sabiendo que **Just** honra su garantía de satisfacción. **Just** sólo podrá garantizar sus productos y sus condiciones de higiene y estabilidad si éstos son entregados al Cliente final en el envase original y cerrado, desalentando enfáticamente cualquier práctica de fraccionamiento y trasvasado de su contenido, como así también la alteración de sus etiquetas.

2. Precios de los productos:

Sugerimos comercializar los productos al precio sugerido en la lista de precios (PVP) y no a un precio ni mayor ni menor para no generar competencia desleal entre Consultores/as.

3. Incorporaciones:

Se solicita no ofrecer regalos a cambio de una incorporación para no generar competencia desleal entre Consultores/as.

4. Promesas sobre los beneficios de los productos Just a los Clientes:

Todo/a Consultor/a **Just** deberá comprometerse a no sobreprometer beneficios y efectos de los productos **Just** que puedan guiar equivocadamente a un Cliente en el cuidado de su salud o crear falsas expectativas. Existen materiales oficiales publicados por la Compañía que pueden utilizarse para asesorarlos: Folletos, Manual de Producto, Sitio de Internet, etc. También



es importante recordarles que los productos **Just** reconfortan y brindan bienestar, pero de ningún modo reemplazan la recomendación calificada de un médico o especialista.

5. Encuentros de Bienestar:

Una parte central del Negocio **Just** consiste en que los/as Consultores/as ofrezcan demostraciones grupales a través de Encuentros de Bienestar (pueden ser presenciales o virtuales), para explicar los beneficios y usos de los productos **Just** y para detectar potenciales Consultores/as Independientes. En estos encuentros también se demuestran y prueban los productos para que el Cliente pueda experimentarlos y decidir su compra.

Los Encuentros de Bienestar deben ser gratuitos para los asistentes y no se debe exigir ninguna contribución para asistir a ellos.



6. Relación entre un/a Consultor/a Independiente, su Incorporante y Just:

Para evitar cualquier tipo de confusión es muy importante que cada Consultor/a comprenda y le explique a sus Consultores/as que son comerciantes independientes y no empleados/as de **Just** o de su Incorporante. Asimismo, las posibilidades de crecimiento en el Plan de Negocio se darán en función de la capacidad que cada Consultor/a Independiente tenga para demostrar, comercializar e incorporar a otras personas que comercialicen los productos **Just** para formar grupos propios.

7. Ganancias:

Un/a Consultor/a deberá explicar claramente a toda persona que incorpore, que sus ganancias dependerán exclusivamente del rendimiento que tenga como Consultor/a Independiente. Nunca se debe exagerar el potencial de ganancia o la velocidad para lograr un cierto nivel. Es importante comunicar claramente que en **Just** no ganan más dinero los primeros que llegan sino los que se esfuerzan más en el buen desarrollo de su negocio.

8. Utilización de marcas registradas y logotipos:

Los nombres de los productos, marcas, imágenes y logotipos **SwissJust** y **Just** como así también la información sobre los mismos y folletería han sido registrados bajo las autoridades correspondientes del país y leyes de propiedad intelectual, siendo todas las mencionadas propiedad de la Compañía.

No se permite que ningún logo, isologo, imagen, posteo, video o cualquier otro elemento creado por la Compañía que identifique Marca o Producto, sea intervenido o modificado.

Just ofrece imágenes y materiales que pueden utilizarse para su difusión dentro de la sección de "Materiales para mi Negocio" en la oficina virtual de Consultores/as de la Página Web **Just**.

Los/as Consultores/as Independientes deben utilizar el logo de "Consultor/a Independiente" cuando desarrollen materiales gráficos o digitales propios (ej. banners y/o flyers) para promocionar su negocio independiente.

La identificación de las regiones por parte de los/as Líderes y Directores/as, se debe hacer de forma tal que no genere confusión entre una región formada por Consultores/as Independientes y la Compañía **Just**. Bajo ninguna circunstancia se permite modificar el logo oficial de la marca. Sólo se puede incluir en texto plano el nombre de la región debajo del mismo como indica el ejemplo.

Ejemplos INCORRECTOS:



Ejemplos CORRECTOS:



9. Utilización de imagen de Consultores/as Independientes Just:

Just utiliza con frecuencia imágenes de los/as Consultores/as en actividad para ilustrar sus materiales promocionales, didácticos o instructivos con el cuidado y decoro que nuestra fuerza de ventas merece. Si un/a Consultor/a no quisiera que su imagen sea utilizada, debe indicarlo a la Compañía por escrito.

10. Comercialización a través de páginas Web, portales y/o redes sociales:

Los únicos sitios permitidos para comercializar productos **Just** son los provistos por la Compañía. Ningún/a Consultor/a Independiente puede tener su propia página de comercialización de productos **Just** y publicación de precios. Asimismo, si un/a Consultor/a tuviera un blog o sitio personal donde comparte su vida y sus gustos, podría incluir un enlace a su Sitio Personal **Just** provisto por la Compañía para comercializar productos **Just** online.

Queda prohibida la comercialización de productos **Just** a través de portales de venta online como Facebook, Instagram, Amazon, Mercado Libre y/u otros portales del estilo.

Las redes sociales pueden ser utilizadas para promocionar el negocio independiente e incorporar personas nuevas a los equipos siguiendo las siguientes pautas de buenas prácticas:

A. Con el fin de no confundir los perfiles personales de los/as Consultores/as Independientes con los de la Compañía, no está permitido el uso indistinto de las marcas "**SwissJust**" y/o "**Just**", y/o en combinación con la palabra "Oficial" o el nombre de cualquiera de nuestros productos, en nombres de perfiles de su cuenta, en grupos privados o públicos, en la dirección de email y/o páginas Web. Siempre deben ser usados acompañando el título de "Consultor/a Independiente". Tampoco está permitido el uso de nombres de provincias o ciudades que hagan parecer que el/la Consultor/a representa un área específica.

Ejemplo INCORRECTO: "Just Mendoza Oficial"

Ejemplo CORRECTO: "María Pérez - Consultora Independiente Just" ó "María Pérez Consultora - Just"

B. El uso de la palabra "**Just**" refiriéndose a su significado original en inglés y dentro de un contexto en dicho idioma sí está permitido siempre y cuando no se pueda confundir con la marca **Just** o haga referencia a mensajes confusos de curación o tratamientos.

Ejemplo INCORRECTO: "Just essential oils"
"Just cure cancer"

Ejemplo CORRECTO: "Just Breathe better"
"Just stay healthy and eat vegetables"

C. Siempre mencionar e identificar que la comunicación proviene de el/la Consultor/a Independiente. Las portadas de RRSS e imágenes que se creen para promocionar los productos deben tener el logo de Consultor/a Independiente y no el de **Just** o **SwissJust** para que los clientes puedan diferenciar claramente los materiales de el/la Consultor/a de los de Compañía.

D. Los beneficios de los productos que se promuevan deben ser los que figuran en los materiales vigentes provistos por la Compañía, ya sea impresos o digitales: Manual de Producto, Catálogos, Folletos de Producto, Tests de Cierre Individual, Guía de Referencia, Documentos de Entrenamiento, Web, etc. Deben evitarse todo tipo de falsas promesas sobre productos. Ejemplos: Cura el Coronavirus, Cura el Cáncer, Diabetes, Combate la Presión alta, etc.



E. No están permitidas las “Tiendas” para comercializar productos **Just** en Facebook Marketplace o plataformas similares.

F. El/la Consultor/a tiene la libertad de comunicar públicamente en sus posteos en redes sociales, los Precios Valor Público (PVP), ya sean de precios regulares como de promociones especiales generados y/o comunicados por la Compañía, sugiriendo no publicar otros precios que puedan inferir competencia desleal entre los/las Consultores/as Independientes **Just**. En cualquiera de los casos, recomendamos siempre indicar que la venta de los productos por parte de cualquier Consultor/a Independiente debe cumplir con las normas de defensa del consumidor y lealtad comercial de su país. Es decir, cualquier promoción de precios debería –al menos- indicar hasta agotar stock y la vigencia.

G. Si se comparte contenido generado por la Compañía es importante que se haga utilizando las funciones de compartir el contenido haciendo referencia a la fuente del contenido.

Por ejemplo: Se solicita “repostear” una publicación de la página oficial de **Just**, en lugar de salvar la imagen y postearla como contenido propio.

H. Si se desea utilizar contenidos generados por otros/as Consultores/as debe hacerse con expresa aprobación del dueño del contenido dándole crédito al dueño del contenido. Para evitar confusiones, idealmente utilizar la función de “repostear” y/o “mencionar” generando un link a la fuente del contenido original.

I. Se recomienda utilizar los Covers para Facebook que se encuentran en “Materiales para mi Negocio” provistos por la Compañía.



11. Promoción de Sitio Público de el/ la Consultor/a Independiente Just con Google Ads:

Los/as Consultores/as pueden promocionar sus Sitios Oficiales -provistos por **SwissJust**- con Google Ads, siguiendo cuidadosamente las siguientes consideraciones:

- Siempre debe aparecer la dirección web completa incluyendo el nombre de usuario de su Sitio Personal.
- El **título** de la publicación debe mencionar “Consultor/a Independiente **Just**” o expresarse en primera persona haciendo referencia a un servicio o asesoría independiente.
- La **descripción** siempre debe mencionar el nombre y apellido completo del/la Consultor/a Independiente, para que los clientes sepan exactamente a quién le están comprando.
- Nunca mencionar nombres de productos **Just**.
- Solo se puede mencionar el nombre de la empresa en relación con el/la Consultor/a Independiente. Nunca solo o de manera que pueda llevar a un cliente a pensar que está siendo remitido al sitio oficial de **Just**.
- No se deben incluir precios regulares y/o promocionales.

INCORRECTO

Ad - www.just.com.mx/

Tus productos Just favoritos - Hasta la puerta de tu casa

Bienestar físico, emocional y dermo-cosmético. Eucasol, Bálsamo, Anti-Stress, Óleo31 y más. ¡Realiza la compra de tus productos Just de forma segura! Ó se parte del equipo.

CORRECTO

Ad www.just.com.mx/usuario

Interesado en productos naturales Just? Yo te puedo asesorar

Hola soy Nombre Apellido, Consultora Independiente Just, y te invito a comprar de forma segura todos los productos Just en mi sitio Público o que formes parte de mi equipo.

12. Publicidad y comunicaciones:

Just es una Compañía de Venta Directa que promueve el sistema de comercialización a través de demostración basado en una relación personalizada con sus Clientes. Mediante la Venta Directa, el Cliente podrá probar los productos y ser instruido sobre su uso correcto, tanto antes como después de la comercialización.



Por ello, no recomendamos acciones que puedan generar ventas por única vez. Para promover la consistencia y proteger la marca registrada de **SwissJust**, **Just**, los nombres y la imagen de sus productos, la Compañía ha creado ciertos lineamientos a seguir:

A. Verificar con **Just** los modelos de avisos prediseñados en el caso que se desee realizar alguna gráfica (volantes, diarios, programas, revistas, circulares, carteles y cualquier otro medio gráfico).

B. Utilizar el e-mail o correo electrónico sólo como herramienta de contacto o comunicación entre los/as Consultores/as y Líderes, entre éstos/as y sus Clientes. No está permitido hacer publicidad realizando envíos masivos a listas de distribución de gente que no solicitó ni dio el consentimiento para recibir información y/o promociones de los productos **Just**, que puedan ser considerados "Spam" o correo no deseado.

C. Podrán realizarse contactos dentro de las redes sociales, en el ámbito privado, especificando que la persona es "CONSULTOR/A INDEPENDIENTE JUST".

D. No se permite publicar avisos en medios de comunicación masiva tales como, y a modo de ejemplo, TV/RADIO/ VÍA PÚBLICA.

13. Papelería y otras formas:

Just incentiva a sus Consultores/as a ordenar la impresión de sus tarjetas personales bajando el archivo de la plantilla autorizada de la página web para ser personalizado (nombre y apellido) e impreso en una imprenta a elección. El arte no podrá ser modificado en ninguna de sus formas y deberá ser utilizado según las instrucciones que fueron creadas para su uso, preservando de esta manera la imagen de marca **Just**.

* Ver en la WEB, en la sección de Materiales para Mi Negocio.

14. Asambleas Corporativas:

Las Asambleas (presenciales o virtuales) son un importante foro de intercambio entre Consultores/as y Líderes Independientes **Just**. Allí se presentan novedades, promociones y entrenamiento, entre otros contenidos fundamentales para conducir con éxito el negocio independiente. Se aconseja asistir toda vez que le sea posible y en el caso de Líderes, dada su importancia en el rol de liderazgo, **Just** recomienda expresamente la asistencia regular.

Los contenidos, su imagen, frecuencia, responsables y quienes llevan a cabo las Asambleas son atributos que **Just** se reserva definir como parte de su estrategia comercial.



15. Capacitación:

La Compañía ofrece capacitación variada y sobre distintos temas a la fuerza de ventas. Consultores/as y Líderes que quieran capacitar a sus equipos pueden hacerlo en forma presencial o virtual ya sea por Zoom, vivos o videos dentro de sus redes personales. En ningún caso podrá generar sitios Web que ofrezcan capacitación abierta y pública que pueda ser confundida con capacitación de la Compañía.

16. Utilización de la actividad Just para promover otro negocio:

Un/a Consultor/a que desee comercializar otros productos en paralelo a la actividad **Just** deberá garantizar que esta actividad no interfiera con la actividad **Just** y hacerlo en momentos y espacios separados. Queda prohibido mezclar productos **Just** con productos de otras marcas sean o no competidores directos de **Just**.

En el caso de los/as Líderes **Just**, dado el grado de compromiso y volumen de actividad esperado, la Compañía desaconseja que ellos/as comercialicen cualquier otro producto en paralelo a la actividad **Just**.

17. Locales y tiendas:

No está permitida la venta de productos en lugares públicos de autoservicio, por ejemplo Farmacias, Mercados, Kioscos, etc.

Nota: Es importante hacer una distinción entre un Encuentro de Bienestar **Just** y el uso de los productos **Just** como parte de los servicios profesionales brindados por un local comercial (spa, peluquería, consultorio de belleza y masaje, etc). Esta práctica estará permitida siempre y cuando los productos no estén exhibidos creando la impresión de que son comercializados en el local. Sólo está permitido colocarlos en el display de productos dentro de los gabinetes en donde se realizan masajes y actividades similares.

18. Exposiciones y Centros Comerciales:

La presencia en ferias y exposiciones está permitida, como así también la presencia de puestos dentro de centros comerciales para difundir la marca **Just** y sus productos con el único fin de generar contactos, fechados e incorporaciones. La venta en dichos espacios estará autorizada únicamente por tiempo limitado, considerándose como límite la duración del evento a participar y/o un límite de no más de 3 meses o 90 días corridos (lo que ocurra primero) siempre y cuando se cumplan todas las obligaciones fiscales e impositivas pertinentes.

La participación con puestos de exhibición y/o venta de productos **Just** en eventos y exposiciones deberá ser autorizada previa y formalmente por la Compañía quien proveerá los lineamientos estéticos y mensaje a difundir.

19. Prohibición de volver a empaquetar y volver a etiquetar:

Los/as Consultores/as no podrán volver a empaquetar, etiquetar, rellenar empaques y/o alterar las etiquetas de los productos, información, materiales o programas de **Just** de ninguna manera. Los productos **Just** sólo podrán comercializarse en sus envases originales. De lo contrario se estarán violando leyes que pueden derivar en graves sanciones penales.

20. Compras de productos Just:

El plan de comercialización **Just** establece que no existen intermediarios entre **Just** y el/la Consultor/a (venta por mayor) ni entre éste/a y su Cliente.



21. Distribución internacional:

Los/as Consultores/as Independientes **Just** podrán vender los productos **Just** únicamente dentro del límite territorial de su país ya que de lo contrario podrían ocasionarse problemas legales además de ser considerado una competencia desleal frente a los/as Consultores/as de otro país.

22. Leyes de inmigración:

Just tendrá acuerdos de relación comercial solamente con residentes legalmente establecidos en el país.

*La marca **Just** se refiere a los productos y **SwissJust** a la razón social de las filiales comercializadoras de productos **Just** en América. A efectos de este documento, y para facilitar la lectura, se utilizará la marca **Just** para identificar tanto a los/as Consultores/as Independientes, a los productos, a los encuentros de bienestar, al plan de carrera y a la compañías **SwissJust** indistintamente.*

Todas estas sugerencias son producto de nuestras experiencias. Por favor no dudes en contactarnos si deseas ampliar la información.





PREGUNTAS FRECUENTES

1) ¿Cómo sería un sistema de “Venta Directa Piramidal”?

El típico esquema de pirámide en Venta Directa se basa en:

- El/la Consultor/a que incorpore a otro/a gana más sobre la venta de esa persona que de la propia.
 - En **Just** no es así. La comisión sobre la venta personal va de 25% a 40%, mientras que el bono de incorporación es una fracción de eso.
- En un modelo piramidal las ganancias se basan en vender “la Oportunidad” y/o los cursos y materiales de entrenamiento.
 - En **Just** las ganancias se basan en comercializar productos al público, de acuerdo a sus necesidades reales.
 - La capacitación es gratis y los materiales de mercadeo se venden al costo.
- En un modelo piramidal se gana incorporando, sin importar que la persona incorporada venda.
 - En **Just** no se gana por el simple hecho de incorporar y que el Kit Inicial no genere ni volumen ni bonificación refuerza este concepto. El/la incorporador/a sólo gana una vez que el/la Consultor/a incorporado/a comercializa productos al público.
 - Lo que gana el/la incorporador/a siempre es mucho menor que lo que gana quien comercializó el producto al público.
- En un modelo piramidal los primeros que llegan ganan más que los que llegan más tarde.
 - En **Just** gana más el que pone más esfuerzo con mejor desarrollo de negocio. Prueba de ello es que en los niveles más altos del Plan de Negocio (Directores/as) hay personas con muchos y pocos años de Desarrollo de su Negocio.