

# ESTATUTOS DE LA ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE VENTA DIRECTA

## TITULO I: DE SU EXISTENCIA. DENOMINACIÓN Y FINALIDADES

**Art. 1.** La Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa, es una persona jurídica de derecho privado, sin fines de lucro y carácter nacional, que agrupa a todas las personas naturales o jurídicas que fabriquen y/o comercialicen sus productos por medio del sistema de venta directa, que ejerzan sus actividades en la República del Ecuador.

**Art. 2.** El sistema de Venta Directa los productos o servicios son mercadeados o comercializados a los consumidores por vendedores independientes. Según la compañía, los vendedores pueden ser llamados distribuidores, representantes, consultores o varios otros títulos. Los productos son vendidos principalmente a través de demostraciones en los hogares, casas particulares, oficinas, instituciones, en reuniones o venta de uno a uno.

**Art. 3.** En el sistema de Venta Directa no existe una relación de dependencia laboral directa con la compañía por parte de los vendedores independientes. La venta de productos puede ser también complementada por otros medios como son Internet y otros.

**Art. 4.** La Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa, tiene las siguientes finalidades:

- La defensa, protección y desarrollo de las empresas e industrias que emplean el sistema de venta directa, sirviendo de interlocutor frente al sector público, para motivar la expedición o derogatoria de normas que tengan especial directo interés con la actividad.
- El respaldo y la defensa frente a los reclamos que, cualquiera de las personas naturales o jurídicas afiliadas, presenten ante las diferentes autoridades gubernamentales.
- Es un órgano consultivo ante los gobiernos de turno o cualquier entidad del sector público para tratar temas relacionados con la comercialización de productos por medio del sistema de venta directa.
- Intervenir en las actividades de las Cámaras de la Producción del país, como grupo sectorial, solicitando de ellas la ayuda necesaria frente a las diferentes gestiones y solicitudes en que emprendan las personas naturales o jurídicas afiliadas.
- Promover y organizar citas, conferencias reuniones con los distintos sectores vinculados con la fabricación y/o comercialización de productos por medio del sistema de venta directa.
- Mantener y promover el reconocimiento público de confianza y respeto para sus asociados y el sistema de ventas directas.
- Fomentar entre sus miembros prácticas de que garanticen al consumidor la mejor calidad y servicio, sobre la base de su código de ética que forma parte de los estatutos.

## TITULO II: CÓDIGO DE ETICA Y NORMAS.-

- a) La Asociación mantendrá un código de ética el cual los afiliados deberán cumplir.

## **TITULO II: DEL DOMICILIO, DURACIÓN E INTEGRACION .-**

**Art. 5.** El domicilio de la Asociación será la ciudad de Quito Ecuador, sin embargo, estará facultada para ejercer sus actividades en todo territorio de la República del Ecuador y ante otras asociaciones y entidades internacionales.

**Art. 6.** El tiempo por el cual se crea la Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa es indefinido. No obstante, en caso de que las personas naturales o jurídicas afiliadas consideren pertinente proceder a la disolución de la misma, lo podrán hacer, pero con el voto favorable de por lo menos el ochenta por ciento de los miembros de la Asociación.

**Art. 7.** Podrán ser miembros de la Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa, todas las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la fabricación y comercialización de productos o servicios a través del sistema de venta directa, siempre que hayan cumplido y cumplan los requisitos y procedimientos establecidos en estos estatutos, para el efecto.

## **TITULO III: DE LAS OBLIGACIONES Y DEBERES DE LOS MIEMBROS**

**Art. 8.** Son obligaciones de los miembros:

- Respetar, cumplir y hacer cumplir con todas y cada una de las disposiciones que constan en el presente Estatuto.
- Pagar, en los plazos establecidos, las cuotas de afiliación.
- Asistir a las sesiones de la Asamblea General, cuando sean éstas convocadas.
- Participar en las elecciones que se lleven a cabo en la Asociación
- Otorgar las informaciones que la Asamblea General o el Directorio les solicite, siempre y cuando no se comprometan sus legítimos intereses.

**Art. 9.** Son derechos de los miembros:

- Obtener inmediata información de las gestiones y logros de la Asociación.
- Contar con el apoyo y soporte de la Asociación, cuando éstos sean requeridos.
- Participar con voz y voto en las decisiones que se tomen en las Asambleas Generales de la Asociación.
- Participar como candidato para ejercer cualquier dignidad dentro de la Asociación, excepto la de Director Ejecutivo.

## **TITULO IV: DE LA ORGANIZACIÓN. FUNCIONAMIENTO Y GOBIERNO:**

**Art. 10.** La Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa. tendrá como órgano supremo la Asamblea General y. como órgano de gobierno, el Directorio.

**Art. 11.** La Asamblea será el órgano supremo de la Asociación y está integrada por todas y cada una de las personas naturales y/o jurídicas que formen parte de la misma. Serán atribuciones de la Asamblea General, las siguientes;

- Interpretar con efectos obligatorios, el alcance y contenido del presente Estatuto.
- Modificar el presente estatuto, con un quórum del 60% de los afiliados.
- Disponer la disolución de la Asociación, siempre y cuando cuente con el voto favorable de por lo menos el 80% de sus miembros.
- Elegir y remover de sus cargos a los miembros del Directorio.
- Autorizar inversiones y/o gastos superiores a US\$ 25,000.
- Aprobar el presupuesto anual de la Asociación.
- Cumplir y hacer cumplir las resoluciones tomadas en sus respectivas juntas.

**Art. 12.** La Asamblea se entenderá válidamente constituida, en primera convocatoria, con por lo menos el cincuenta y uno por ciento de sus miembros. En caso de que no se llegare a contar con el Quórum del cincuenta y uno por ciento en primera convocatoria, la Asamblea se entenderá válidamente constituida, en segunda convocatoria, si por lo menos se cuenta con el veinticinco por ciento de los miembros.

**Art. 13.** Todos los años, en la primera semana del mes de marzo, se llevará a efecto la junta General de la Asociación, en la que, sin perjuicio de tratar otros temas, el orden del día será el siguiente:

- Conocer sobre el informe económico que presente el Presidente del Directorio por el ejercicio inmediato anterior.
- Conocer sobre las actividades desarrolladas por la Asociación en el ejercicio inmediato anterior y el cumplimiento de sus objetivos.
- Fijar los objetivos de la Asociación para el siguiente año calendario.
- Aprobar el monto de las cuotas de afiliación, ordinarias y extraordinarias propuestas por el Directorio.

**Art. 14.** Las Convocatorias a Asamblea Ordinaria serán realizadas por el Presidente del Directorio, las mismas que serán publicadas en los dos diarios de mayor circulación nacional, con 10 días hábiles de anticipación a la fecha fijada para la reunión, sin perjuicio también de realizar la convocatoria mediante comunicación escrita, fax, o correo electrónico.

La convocatoria contendrá por lo menos la siguiente información:

- Lugar, hora y fecha de reunión.
- Temas a discutirse.

**Art. 15.** Las Asambleas Extraordinarias se realizarán cuando así lo dispusieren por lo menos el cincuenta por ciento de los miembros de la asamblea o mediante convocatoria por parte de por lo menos 3 miembros del Directorio.

Sea que se trate de Asambleas Ordinarias o Extraordinarias solo se podrán tratar, en las mismas, los puntos que consten previamente establecidos en el orden del día, de la respectiva convocatoria.

Para poder participar en la Asamblea, con voz y voto, los miembros deberán encontrarse al día en el pago de sus cuotas ordinarias y/o extraordinarias. De lo contrario solo podrán concurrir a ellas con voz pero no con voto.

**Art. 16.** La Asociación, contará con un Directorio, cuyos miembros serán asignados por la Asamblea, el mismo que estará integrado de la siguiente manera:

- Un Presidente
- Dos Vicepresidentes
- Un Tesorero
- Cuatro vocales principales con sus respectivos suplentes.

Formará parte del Directorio el Director Ejecutivo, quien hará las veces de Secretario de las juntas. Todos los miembros del Directorio tendrán voz y voto en las deliberaciones del mismo, con la excepción del Director Ejecutivo que solo tendrá voz. Las decisiones en el Directorio serán tomadas por mayoría absoluta, esto es, con la votación de la mitad más uno de los miembros presentes en la reunión.

Bajo ninguna circunstancia el Directorio podrá deliberar o tomar decisión alguna si no cuenta con, por lo menos, tres de sus miembros presentes.

**Art. 17.** Para ser miembro del Directorio se necesita ser afiliado a la Asociación o, en su defecto, si se tratare de una afiliada persona jurídica, ser representante legal o funcionario autorizado de la misma. Los miembros del Directorio durarán dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos.

En caso de renuncia de alguno de los miembros del Directorio, el Presidente convocará a Asamblea extraordinaria, para designar a su respectivo reemplazo en un plazo no mayor de 30 días de presentada la renuncia.

El Directorio se reunirá en forma ordinaria una vez al mes, previa convocatoria escrita del Presidente o de por lo menos 3 de sus miembros o cuando lo considere necesario.

**Art. 18.** Son Atribuciones del Directorio:

- Aprobar la incorporación o Afiliación de nuevos miembros.
- Sancionar a cualquiera de los miembros en la forma prevista en el estatuto.
- Administrar los recursos de la Asociación con las limitaciones que la Asamblea imponga.
- Proponer a la Asamblea el monto de las cuotas de afiliación. ordinarias o extraordinarias.
- Autorizar pagos entre US\$ 5.000 y US\$ 25.000
- Designar los representantes de la Asociación a las reuniones nacionales o internacionales.
- Elaborar y presentar el presupuesto anual a la Asamblea.
- Las demás oye sean necesarias para el correcto manejo y desenvolvimiento de la Asociación.

**Art. 19.** Son funciones del Presidente:

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la Asociación, por si solo.
- Cumplir y hacer cumplir las resoluciones del Directorio.
- Autorizar pagos hasta por US\$ 5.000.

**Art. 20.** Son funciones del Secretario:

- Participar en todas las reuniones de la Asociación.
- Coordinar con el director ejecutivo las decisiones de las Asambleas.

**Art. 21.** Son funciones del Tesorero:

- Vigilar el correcto desenvolvimiento de las cuentas que maneje la Asociación.
- Solicitar informes al contador del estado financiero de la Asociación.
- Rendir informe al directorio de la situación financiera de la Asociación.

**Art. 22.** Son funciones del Director Ejecutivo:

- Velar por el correcto manejo administrativo de la Asociación.
- Girar en forma conjunta con el Tesorero contra las cuentas corrientes de las que sea titular la Asociación y contra el presupuesto aprobado por la Asamblea.

TITULO V: DE LA REPRESENTACIÓN LEGAL

**Art. 23.** En el caso de falta, ausencia o impedimento del Presidente, la representación legal, judicial y extrajudicial, la ejercerá uno de los dos Vicepresidentes previa aprobación del directorio por la mitad más uno.

## **TITULO VI: DE LAS SANCIONES A LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN O DEL DIRECTORIO.**

**Art. 24.** En caso de que una persona natural o jurídica afiliada a la Asociación incumpla las resoluciones tomadas por la Asamblea o el Directorio o ejecute actos contrarios a los fines y objetivos de la Asociación, que de una y otra manera la perjudiquen. podrá ser sancionada por el Directorio, de acuerdo a la gravedad del tema, de la siguiente forma:

- Amonestación verbal
- Amonestación Escrita
- Suspensión de los derechos como afiliado por tres meses.
- Expulsión de la Asociación- Para este caso se necesitará votación unánime de todos y cada uno de los miembros del Directorio.

**Art. 25-** En referencia a las sanciones a miembros del Directorio se integrará un tribunal constituido por tres miembros del Directorio y, en adición por cuatro miembros de fuera del mismo, como miembros de fuera del Directorio se preferirá, por orden de antigüedad a los ex presidentes de la Asociación.

## **TITULO VII: DE LA DISOLUCIÓN**

**Art. 26.** La Asamblea podrá acordar la disolución de la Asociación, siempre y cuando se cuente con por lo menos el 80% de todos y cada uno de los miembros de la Asociación y los recursos que quedaren luego de la liquidación se destinarán en beneficio de obras sociales.

## **TITULO VII: DE LA CALIFICACIÓN**

**Art. 27.** Las personas naturales o jurídicas que deseen ser miembros activos de la Asociación deberán reunir los siguientes requisitos mínimos para afiliarse:

- a) Deberán ser personas que realicen la comercialización de productos o servicios por medio del sistema de venta directa;
- b) Deberán estar en capacidad de pagar las cuotas de afiliación. Ordinarias y extraordinarias que les correspondan;
- c) En caso de tratarse de una persona natural, no debe haberse iniciado concurso de acreedores, ni haberse declarado en estado de insolvencia o suspensión de pagos, ni haber estado involucrada en ningún juicio penal;
- d) En caso de tratarse de persona jurídica deberá comprobar su estado de existencia legal que no ha sido declarada en Quiebra o se ha acogido al concurso preventivo;
- e) Deberá ser recomendada por dos miembros del Directorio.

# **CÓDIGO DE ETICA DE LA ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE VENTA DIRECTA**

## **1. GENERAL**

### **1.1 Ámbito de acción**

El Código Mundial de Ética Hacia los Consumidores (de aquí en adelante referido como el "Código") es publicado por la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA) para sus miembros, las Asociaciones Nacionales de Venta Directa. El Código comprende las relaciones entre las Compañías de Venta Directa y los Revendedores por una parte a los consumidores por otra. El Código tiende a la protección y la satisfacción de los consumidores, la promoción de la honesta competencia en el marco del libre comercio, y el realzamiento de la imagen pública de la Venta Directa.

### **1.2 Glosario de Terminología**

Para el propósito de este Código, los términos usados tienen el siguiente significado:

- **Venta Directa** : La comercialización de productos y servicios directamente a los consumidores, generalmente en sus casas o en casas de otros, en lugares de trabajo y en otros lugares fuera de locales, minoristas, permanentes, usualmente con explicaciones o demostraciones de los

productos o servicios por un/a revendedor / a.

- **DSAs:** Asociaciones de Venta Directa. Son las asociaciones nacionales de compañías de la industria de Venta Directa de un país.
- **Compañías:** Las compañías de Venta Directa son entidades de negocios que utilizan el sistema de comercialización de Venta Directa de productos. Las que están asociadas a ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE VENTA DIRECTA y se identifican como tales a través de un logo de la cámara.
- **Revendedor / a:** Es la persona miembro de un sistema de distribución de una compañía de Venta Directa. Puede ser agente comercial independiente, revendedores independientes, dealers independientes, y distribuidores, empleados o representantes independientes, franquicias similares.
- **Productos:** Incluye bienes y servicios, tangibles e intangibles.
- **Venta:** Incluye contactar a potenciales consumidores, presentara demostrar los productos, tomar pedidos y eventual mente enviar mercaderías y cobrar.
- **Formularios de compra:** incluye formularios u órdenes impresas o escritas, recibos y contratos.
- **Reclutamiento:** Cualquier actividad conducente a inducir a una persona a convertirse en revendedor / a de Venta Directa.
- **Administrador del Código:** Persona o cuerpo independiente contratado por la Asociación de Venta Directa para hacer observar el Código de Ética por sus compañías miembros, y resolver los problemas provocados por su incumplimiento.

### 1.3 Asociaciones

Cada compañía miembro se compromete a cumplir este Código como condición de admisión y permanencia como miembro de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa.

### 1.4 Compañías

Cada compañía miembro se compromete a cumplir este Código como condición de admisión y permanencia como miembro en la Asociación de Venta Directa.

### 1.5 Revendedores

Los revendedores/as no están obligados directamente por el Código, pero les será requerido su cumplimiento por sus Compañías, como condición de ser miembros del sistema de distribución de dichas compañías.

### 1.6 Auto-regulación

El Código es una medida de auto-regulación de la propia industria de Venta Directa. No es una ley y sus obligaciones pueden requerir un nivel de conducta ética oye exceda requerimientos legales existentes. La no-observancia no crea ninguna responsabilidad legal de carácter civil. Con la terminación como miembro de la Asociación de Venta Directa, una compañía no está más obligada por este Código, pero sí por los eventos y transacciones ocurridas durante el tiempo en que fue miembro de la Asociación de Venta Directa.

## **1.7 Ley**

Las Compañías y los revendedores se presumen obligados con los requerimientos legales \_y por consiguiente este Código no disminuye todas las obligaciones legales existentes.

## **1.8 Standards**

El Código contiene comportamientos de ética standard para las Compañías de Venta Directa y los revendedores/as. Las Asociaciones Nacionales de Venta Directa pueden variar estos standards siempre que el espíritu del Código sea preservado como lo dispone la Ley Nacional. Se recomienda que el Código sea usado como evidencia de los standards de la industria.

## **1.9 Efecto Extraterritorial**

Toda Asociación de Venta Directa Nacional se compromete a requerir a cada miembro como condición de admisión y permanencia en la Asociación, que cumpla con el Código Mundial de Ética para Venta Directa en las actividades de venta que realice fuera de su país de origen, excepto en el caso en que dichas actividades estén bajo la jurisdicción de un Código de Ética de una asociación de otro país a la cual el miembro también pertenece.

## **2. ETICA HACIA LOS CONSUMIDORES**

### **2.1 Prácticas prohibidas**

Los revendedores / as no deberán usar prácticas desleales, engañosas o injustas.

### **2.2 Identificación**

Desde el comienzo de la presentación de venta, los/las revendedores/as deberán, aunque no les sea solicitado, identificarse fehacientemente ante el potencial cliente, y deberán identificar además a su compañía, sus productos y el propósito de ese contacto. En la venta por reuniones, los revendedores marcarán claramente el propósito de la reunión a la anfitriona y a los participantes.

### **2.3 Explicación y Demostración**

La explicación y demostración del producto ofrecido debe ser precisa y completa, en particular con referencia al precio y, si corresponde, al costo del crédito, términos de pago, período de arrepentimiento y derecho de devolución, términos de garantía y servicio después de la venta,<sup>^</sup> entrega.

### **2.4 Respuestas a preguntas**

Los revendedores/as deben dar precisase claras respuestas a todas las preguntas de los consumidores concernientes al producto y a la oferta.

### **2.5 Formulario de Orden de Venta**

Un formulario escrito deberá ser entregado al cliente al tiempo de la venta, que identificará a la compañía y al revendedora contendrá el nombre completo, dirección permanente y teléfono (de la compañía y del revendedor) y las condiciones de venta. Toda la terminología debe ser claramente legible.

## **2.6 Promesas Verbales**

Los/as revendedores/as sólo harán las promesas verbales respecto de los productos que sean autorizadas por sus compañías.

## **2.7 Período de reflexión y devolución de productos**

Las compañías y revendedores/as deberán asegurarse que cualquier formulario contenga, sea éste un requerimiento legal o no, una cláusula de periodo de reflexión permitiendo al cliente retirar la orden de compra dentro de un período especificado de tiempo y poder obtener un reembolso si hubo pago. Las compañías y revendedores/as que ofrezcan un derecho incondicional de devolución deberán hacerlo por escrito-

## **2.8 Garantía y Servicio post-venta**

Las condiciones de la garantía, detalles y limitaciones del servicio post-venta, el nombre y la dirección del garante, la duración de la garantía y la acción abierta al comprador debe ser claramente explicada en el formulario o en la literatura que lo acompañe, o provisto con el producto.

## **2.9 Literatura**

La literatura promocional, publicidad o envíos por correo no contendrán la descripción de ningún producto, afirmaciones o ilustraciones que sean confusas o inciertas, y contendrán el nombre completo, número de teléfono de la compañía y la dirección de la compañía o del revendedor/a.

## **2.10 Testimonios**

Las compañías y revendedores/as no se referirán a ningún testimonio Oye no esté autorizado, no sea verdadero, esté obsoleto o de alguna manera sea inaplicable, no relacionado a su oferta o utilizado de modo que pueda confundir al consumidor.

## **2.11 Comparación y difamación**

Las compañías y revendedores se abstendrán de usar comparaciones que puedan confundir y que sean incompatibles con los principios de defensa de la competencia. Los puntos de comparación no deben ser seleccionados deslealmente y deben basarse sobre hechos demostrables, Las compañías y revendedores no deben difamar ninguna empresa o producto directamente o en forma implícita. Las compañías y revendedores no deben utilizar de manera desleal la marca o el símbolo de otra empresa o producto.

## **2.12 Respeto a la privacidad**

Los contactos personales o telefónicos serán hechos de una manera razonable y durante horas razonables para evitar intromisiones a la privacidad. Un revendedor debe suspender inmediatamente una demostración si así lo requiere el consumidor.

## **2.13 Lealtad-Honestidad**

Los revendedores no abusarán de la confianza de los consumidores individuales, respetarán la falta de experiencia comercial de los consumidores y no explotarán la avanzada edad de los consumidores, su enfermedad, falta de entendimiento o desconocimiento del idioma.

## **2-14 Venta por referencia**

Los revendedores/as y Compañías de Venta Directa no inducirán al cliente a comprar productos o servicios basados sobre la promesa que el cliente puede reducir o recobrar el precio de su compra por el hecho de dar referencias de posibles clientes para similares compras, si ese descuento o recuperación de dinero están basados sobre un evento futuro incierto.

## **2.15 Entrega**

Las Compañías y revendedores/as se asegurarán que la orden de compra del cliente se entregue debidamente y en el tiempo pactado.

## **3. OBSERVANCIA DEL CÓDIGO**

### **3.1 Responsabilidad de las Compañías**

La primera responsabilidad para la observancia de este Código recaerá sobre cada Compañía. En caso de cualquier Quebrantamiento de este Código, las compañías harán todo el esfuerzo posible para satisfacer el reclamo.

### **3.2 Responsabilidad de las Asociaciones de Venta Directa**

Las Asociaciones de Venta Directa designarán una persona responsable para recibir los reclamos. Ellas deberán hacer un esfuerzo razonable para solucionar los mismos.

### **3.3 Administrador del Código**

Las Asociaciones de Venta Directa nombrarán una persona o cuerpo independiente Administrador del Código. El Administrador del Código deberá controlar la observancia del Código por parte de las Compañías, además deberá solucionar cualquier Queja de los consumidores basada en la inobservancia de este Código.

### **3.4 Acciones**

Las acciones que deberán ser decididas por las Compañías, la Asociación de Venta Directa o por el Administrador del Código, pueden incluir cancelaciones de órdenes, devolución de productos, devolución de pagos u otras acciones apropiadas, incluyendo avisos de advertencia a los revendedores/as, cancelación o terminación de los contratos u otras relaciones de los revendedores/as con la Compañía, aviso de advertencia a las Compañías, exclusión de las Compañías como miembro de la Asociación de Venta Directa, y la publicación de dichas acciones y sanciones.

### **3.5 Atención de Quejas**

Las Compañías, Asociaciones de Venta Directa y el Administrador del Código, establecerán procedimientos para la atención de Quejase para asegurarse que cualquier reclamo sea recibido en corto tiempo y las decisiones hechas dentro de un tiempo razonable. La atención de las quejas del consumidor será gratuita.

### **3.6 Publicación**

Las Asociaciones de Venta Directa, Compañías y revendedores/as publicarán este Código y lo harán conocer de la manera más amplia que sea posible. Las publicaciones serán distribuidas gratuitamente.

#### **4. CÓDIGO DE ETICA MUNDIAL DE VENTA DIRECTA HACIA LOS REVENDEDORES, ENTRE LOS REVENDEDORES Y ENTRE LAS COMPAÑÍAS**

Aprobado por la Comisión Directiva de la WFDSA el 18 de mayo de 1994 y el 23 de mayo de 1999.

##### **A. GENERAL**

###### **A.a Ámbito de Acción**

El Código Mundial de Ética de Venta Directa hacia los revendedores/as, entre los revendedores/as y entre las Compañías de Venta Directa (de aquí en adelante referido como el "Código") es publicado por la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA) para sus miembros, las Asociaciones Nacionales de Venta Directa. El Código comprende las relaciones entre las Compañías de Venta Directa y los revendedores/as, entre los revendedores y entre las Compañías de Venta Directa entre sí. El Código tiende a la protección de los revendedores, la promoción de una competencia leal en el marco del libre mercado, el mejoramiento de la imagen de la Venta Directa, y la representación ética de la industria de la Venta Directa como oportunidad de ganancia.

###### **A.b Glosario de terminología**

Para el propósito de este Código, los términos usados tienen el siguiente significado:

- **Venta Directa:** la comercialización de productos y servicios directamente a los consumidores generalmente en sus casas o en casas de otros, en sus lugares de trabajo y en otros lugares fuera de los locales minoristas permanentes, usualmente con explicaciones o demostraciones de los productos o servicios por un/a revendedor/a.
- **DSAs:** Asociaciones de Venta Directa. Son las asociaciones nacionales de Compañías de la industria de Venta Directa de un país.
- **Compañías:** las Compañías de Venta Directa son entidades de negocios que utilizan el sistema de comercialización de Venta Directa de productos, asociadas con un logo identificador, que son miembros de la Asociación de Venta Directa.
- **Revendedores/as:** Son personas miembro de un sistema de distribución de una Compañía de Venta Directa. Ellos pueden ser agentes comerciales independientes, revendedores independientes, dealers independientes, y distribuidores, empleados o representantes independientes, franquicias o similares.
- **Productos:** Incluye bienes y servicios, tangibles e intangibles.
- **Reclutamiento:** Cualquier actividad conducente a inducir a una persona a convertirse en revendedor/a de Venta Directa.
- **Administrador del Código:** Persona o cuerpo independiente contratado por la Asociación de Venta Directa para hacer observar el cumplimiento del Código de Ética por sus Compañías miembro, y resolver las quejas derivadas del incumplimiento del mismo.

### **A.c Asociaciones**

Cada Asociación Nacional de Venta Directa se compromete a cumplir este Código como condición de admisión y permanencia como miembro de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa.

### **A.d Compañías**

Cada Compañía miembro de la Asociación de Venta Directa se compromete a cumplir este Código como condición de admisión y permanencia como miembro de la Asociación Nacional de Venta Directa.

### **A.e Revendedores**

Los revendedores/as no están obligados directamente por el Código pero les será requerido su cumplimiento por sus Compañías, como condición de ser miembros del sistema de distribución de dichas compañías.

### **A.f Auto-regulación**

El Código es una medida de auto-regulación de la propia industria de Venta Directa- No es una ley y sus obligaciones pueden requerir un nivel de conducta ética que exceda requerimientos legales existentes. La no-observancia no crea ninguna responsabilidad legal de carácter civil- Con la terminación como miembro de la Asociación de Venta Directa, la Compañía no está más obligada por este Código, pero sí por los eventos y transacciones ocurridos durante el tiempo que la Compañía fue miembro de la Asociación de Venta Directa.

### **A.g Ley**

Las Compañías y los revendedores se presumen obligados a cumplir con los requerimientos legales y por consiguiente este Código no disminuye todas las obligaciones legales existentes.

### **A.h Standards**

El Código contiene comportamientos de ética standard para las Compañías de Venta Directa y los revendedores/as. Las Asociaciones Nacionales de Venta Directa pueden variar estos standards considerando que el espíritu del Código sea preservado como lo dispone la Ley Nacional. Se recomienda que el Código sea usado como evidencia de los standards de la industria.

### **A.i Efecto Extraterritorial**

Toda Asociación de Venta Directa Nacional se compromete a requerir a cada miembro como condición de admisión y permanencia en la asociación, que cumpla con el Código Mundial de Ética para la Venta Directa, en las actividades de ventas que realice fuera de su país de origen, excepto en el caso en que dichas actividades estén bajo la Jurisdicción de un Código de Ética de una asociación de otro país a la cual el miembro también pertenece.

## **B. ETICA HACIA LOS REVENDEDORES**

### **B.a Adhesión de los Revendedores**

Las Compañías requerirán a sus revendedores/as, como condición para pertenecer a la organización de ventas de la Compañía, adherirse a este Código o a reglas de ética que cumplan con sus principios.

### **B.b Reclutamiento**

Las Compañías y los revendedores no deberán usar prácticas desleales, engañosas o injustas de reclutamiento.

### **B.c Información comercial**

La información que debe proveer la Compañía a sus revendedores y a los potenciales revendedores concerniente a la oportunidad y relativo a los derechos y obligaciones deberá ser precisa completa. Las Compañías no deberán hacer ninguna falsa perspectiva en el reclutamiento que no pueda ser verificada o ninguna promesa que no pueda ser cumplida. Las Compañías no presentarán las ventajas de la oportunidad de venta a ningún posible reclutado de una manera falsa o engañosa.

### **B.d Reclamos de ganancias**

Las Compañías y los revendedores/as no falsearán la venta o ganancia actual o potencial de sus revendedores/as. Cualquier ganancia o venta que se intente demostrar será realizada sobre hechos documentados.

### **B.e Acuerdo**

Las Compañías darán a sus revendedores/as un acuerdo escrito que deberá ser firmado por la compañía y el revendedor, conteniendo todos los detalles esenciales de la relación comercial entre ellos. Las Compañías informarán a sus revendedores/as sobre sus obligaciones legales, incluyendo licencias, registraciones e impuestos.

### **B.f Pagos**

Las Compañías y los revendedores/as no pedirán a otros revendedores que asuman obligaciones financieras irrazonables como pagos de admisión, pago por capacitación, pago por franquicias, pago por materiales promocionales u otros pagos relativos solamente al derecho de participar en el negocio.

### **B.g Terminación**

Al terminar la relación comercial del revendedor con la Compañía, las Compañías le comprarán cualquier producto no vendido que sea vendible, incluyendo material promocional, auxiliares de ventar demostradores, y acreditarle al revendedor el costo neto original menos un cargo hasta el 10% del valor neto de comprar menos cualquier otro beneficio recibido por el revendedor basado en la compra original de los productos devueltos.

### **B.h Inventario**

Las Compañías no requerirán o alentarán a los revendedores/as a comprar productos en cantidades grandes e irrazonables. Lo siguiente debe tenerse en cuenta, cuando se determina la razonabilidad del inventario de productos: la relación entre inventario y las posibilidades reales de venta, la naturaleza y la competitividad de los productos y del mercado y las políticas de la Compañía sobre devolución de productos y de dinero.

### **B.i Remuneración y cuentas**

Las Compañías proveerán a los revendedores/as con cuentas periódicas relacionadas con las ventas, compras, detalles de ganancia, comisiones, bonos, descuentos, entregas, cancelaciones y todo otro dato relevante, de acuerdo con los términos estipulados entre la Compañía y los revendedores. Todos ellos serán pagados sin demora y de acuerdo a pautas comerciales razonables.

## **B.j Educación y Entrenamiento**

Las Compañías ofrecerán adecuada educación y entrenamiento, para capacitar a los revendedores a operar éticamente. Esto será logrado con sesiones de entrenamiento o a través de manuales o guías escritas o material audiovisual.

## **C. ETICA ENTRE LAS COMPAÑÍAS**

### **C.a Principio**

Las Compañías miembro de cada Asociación de Venta Directa deberán conducirse éticamente y lealmente hacia los otros miembros.

### **C.b Atracción desleal**

Las Compañías y los revendedores/as no tratarán de atraer deslealmente a ningún revendedor de otra Compañía.

### **C.c Difamación**

Las Compañías no deberán difamar ni permitir a sus revendedores/as la difamación de un producto, un plan de marketing o venta o cualquier otro rubro de otra Compañía.

## **D. OBSERVANCIA DEL CÓDIGO**

### **D.a Responsabilidad de las Compañías**

La primera responsabilidad para la observancia de este Código descansará en cada Compañía individualmente. En caso de cualquier incumplimiento de este Código, las Compañías harán todos los esfuerzos posibles para satisfacer los reclamos.

### **D.b Responsabilidad de las Asociaciones de Venta Directa**

Las Asociaciones de Venta Directa nombrarán a una persona responsable para atender los reclamos. Y realizarán todos los esfuerzos posibles para resolver los mismos.

### **D.c Administrador del Código**

Las Asociaciones de Venta Directa nombrarán una persona o cuerpo independientes como Administrador del Código. El Administrador controlará la observancia que de este Código hagan las Compañías. El Administrador resolverá cualquier asunto basado en el incumplimiento de este Código.

### **D.d Acciones**

Las acciones determinadas por el Administrador del Código contra una Compañía con referencia a las quejas de un revendedor por incumplimiento del Código pueden incluir la terminación del contrato o relación comercial del revendedor con la Compañía, devolución de pagos, aviso de advertencia a la Compañía o a sus revendedores u otras acciones apropiadas y la publicación de estas acciones y sanciones.

#### **D.e Atención de Quejas o Reclamos**

Las Compañías, las Asociaciones de Venta Directa y los Administradores del Código establecerán procedimientos para la atención de quejas y reclamos y asegurarán que la recepción de los mismos sea confirmada en un tiempo corto y las decisiones tomadas dentro de un período razonable.

#### **D.f Reclamos de las Compañías**

Los reclamos de una Compañía sobre otra Compañía o de una Asociación de Venta Directa serán resueltos por el Administrador del Código o un arbitro independiente- Las Asociaciones de Venta Directa definirán los detalles de sus propios procedimientos.