

# El Código de Ética de la Venta Directa

## PROTEGE

- Al consumidor
- Al empresario independiente
- A la industria

## ASEGURA

Un mercado ético

## ESTABLECE

Estándares de la industria

## PROVEE

Seguridad y satisfacción al consumidor

Seguridad que excede las regulaciones locales



### Empresas Asociadas



e of ethics DSA code of ethics DS  
f ethics DSA code of ethics DSA f  
thics DSA code of ethics DSA cod



Miembro de  
World Federation of Direct Selling Associations  
www.WFDSA.org



## El Código de Ética de la Venta Directa en una mirada

La venta directa tiene una historia de un siglo dando servicio al público con productos de calidad y relaciones de confianza. Cuando usted compra a un empresario independiente, asegúrese que la empresa esté asociada a la Cámara Peruana de Venta Directa. Todas las empresas asociadas deben cumplir un estricto código de ética para asegurar su absoluta satisfacción y protección como nuestro valorado consumidor.

### El empresario independiente promete lo siguiente:

- Nos abstendremos de utilizar prácticas de ventas engañosas.
- Acreditaremos nuestra identificación.
- Daremos descripciones de productos precisas y completas.
- Expresaremos claramente los precios y condiciones de pago.
- Trataremos al consumidor con el respeto y la ética que se merece.
- Daremos todos los detalles de la entrega.
- Haremos comentarios:
  - Utilizando solo argumentos autorizados por la empresa.
  - Testimoniales veraces, aplicables, relevantes, libres de comparaciones o comentarios engañosos.
- Respetaremos su requerimiento de privacidad.
- Haremos las entregas a tiempo.
- Finalizaremos una presentación de venta inmediatamente si el cliente lo requiere.

### Nuestras empresas prometen lo siguiente:

- Nos abstendremos de utilizar prácticas de incorporación engañosas.
- Proveeremos información veraz y precisa-basada en hechos-en relación con nuestra oportunidad de negocios.
- Haremos un acuerdo contractual con nuestros empresarios independientes.
- Proveeremos los comprobantes de pago periódicamente con toda la información relevante.
- A la finalización de la relación comercial con un empresario independiente, cuando corresponda, se aplicarán las políticas de terminación, establecidos en El Código de Ética y de la política interna de cada empresa
- No pretenderemos que usted compre cantidades irrazonablemente altas de inventario de productos.
- No venderemos materiales que no cumplan con los estándares de la empresa.
- Proveeremos entrenamiento que permita a los empresarios independientes operar éticamente.

### Procedimiento de atención de reclamos

Nuestras empresas asociadas prometen hacer el mayor esfuerzo para resolver los reclamos a través del procedimiento de atención de reclamos de la empresa.

Si algún reclamo no puede ser resuelto satisfactoriamente, el Administrador Independiente del Código de la Asociación se ocupará de resolver los reclamos relacionados con un posible incumplimiento del Código en forma satisfactoria para todas las partes involucradas.

### Si usted tiene reclamos

Póngase en contacto con el área de atención de Reclamos de la empresa sobre la cual tiene el reclamo. Todas las empresas que consignen el logo de la CAPEVEDI están comprometidas a cumplir nuestro Código de Ética y a atender los reclamos en forma oportuna.

Si su reclamo no es resuelto de acuerdo al tiempo establecido, usted puede ponerse en contacto con el Administrador Independiente del Código de la CAPEVEDI.

### Envíe sus reclamos a:

Cámara Peruana de Venta Directa  
Tel: 511- 219 1573  
cramirez@camaralima.org.pe  
www.capevedi.com

Administrador del código de ética  
Dr. Daniel Echaiz  
daniel@echaiz.com