

P. y R.

Las siguientes son Preguntas y Respuestas basadas en el Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa. Representan situaciones que usted puede enfrentar al llevar a cabo su negocio de venta directa.

Responda basado en la forma en que más probablemente usted reaccionaría en cada situación.

Pregunta N°1:

A las Empresas de Venta Directa, ¿se les requiere que cumplan con el Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa?

Respuesta:

Sí, las empresas asociadas a la Cámara Peruana de Venta Directa declaran adoptar, aplicar y difundir el Código de Ética.

Pregunta N°2:

Yo, como empresario independiente, ¿debo cumplir con el Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa?

Respuesta:

Los empresarios independientes están indirectamente comprometidos con el Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa. La empresa asociada a la Cámara Peruana de Venta Directa les requiere que se adhieran al Código de Ética.

Pregunta N°3:

¿Qué es lo primero que debo hacer si tengo un reclamo sobre una empresa asociada a la Cámara Peruana de Venta Directa?

Respuesta:

Hacer su reclamo por escrito directamente a la empresa.

Incluir la siguiente información:

- Fecha y detalles del incidente
- Individuos/grupos involucrados
- Detalles de la situación/Identificar la violación del Código de que se trata (si es posible)
- Cantidad y costo de producto de apoyo y, si es relevante, incluir facturas u otros documentos de apoyo
- Esfuerzos que ha hecho para resolver el tema
- Respuestas que otros individuos/grupos han dado para resolver el tema
- Situación actual del reclamo
- Cómo quisiera que se resolviera o solucionara el reclamo

Pregunta N°4:

¿Que debo hacer si planteo un reclamo a la empresa y el reclamo no se resuelve?

Respuesta:

Ponerse en contacto con el Administrador del Código de la Cámara Peruana de Venta Directa y suministrarle una descripción de su reclamo por escrito. Provéale la misma información que le dio a su empresa cuando hizo el reclamo inicialmente. Consulte a la Cámara Peruana de Venta Directa sobre los datos de contacto del Administrador del Código.

Pregunta N°5:

¿Es siempre necesario dar el precio cuando los productos son explicados y/o demostrados?

Respuesta:

Sí, siempre se requiere dar el precio. Otros elementos son también requeridos si es aplicable. Esto incluye: condiciones de crédito; plazos de pago; incluyendo políticas de devolución; términos de la garantía; servicio pos-venta y fechas de entrega.

Pregunta N°6:

¿Pueden los empresarios independientes argumentar verbalmente sobre los productos?

Respuesta:

Sí, si los argumentos son consistentes con los de la empresa.

Pregunta N°7:

¿Está permitido que las Empresas o los Empresarios Independientes comparen su oportunidad de negocio o sus productos con los de otras empresas?

Respuesta:

Las Empresas y los Empresarios Independientes no deben usar comparaciones falsas o engañosas. Las Empresas y Empresarios Independientes no deben atacar injustamente la reputación de otras empresas.

Pregunta N°8:

¿Cómo comunico a mis clientes la política de "derecho de anulación/ devolución"?

Respuesta:

Asegúrese que la política sea provista por escrito al cliente.

El Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa establece: "Las Empresas y Empresarios Independientes que ofrecen el derecho de devolución, ya sea condicionado por ciertos eventos o incondicional, lo proveerán por escrito."

Pregunta N°9:

¿Qué me promete la Empresa a mí, su Empresario Independiente?

Respuesta:

1. Las Empresas no tergiversarán las ventajas de la oportunidad.
2. Las empresas proveerán información relevante al Empresario Independiente.
3. Las Empresas deben basar todos los argumentos de negocios sobre hechos documentados.
4. Las Empresas deben proveer una declaración escrita sobre la relación.

Pregunta N°10:

¿Cuánto inventario pueden pretender las empresas que yo compre?

Respuesta:

Las Empresas no requerirán ni alentarán a los Empresarios Independientes a comprar cantidades irrazonables de inventario de productos.

Pregunta N°11:

¿Cuáles son las obligaciones de las Empresas con respecto a otras Empresas asociadas a la Cámara Peruana de Venta Directa?

Respuesta:

1. Las Empresas deben actuar en el espíritu de la competencia justa.
2. Las Empresas no harán propuestas de incorporación a empresarios independientes de otra empresa.

P. y R.

Las siguientes son Preguntas y Respuestas basadas en el Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa. Representan situaciones que usted puede enfrentar al llevar a cabo su negocio de venta directa.

Responda basado en la forma en que más probablemente usted reaccionaría en cada situación.

Pregunta N°1:

A las Empresas de Venta Directa, ¿se les requiere que cumplan con el Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa?

Respuesta:

Pregunta N°2:

Yo, como empresario independiente, ¿debo cumplir con el Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa?

Respuesta:

Pregunta N°3:

¿Qué es lo primero que debo hacer si tengo un reclamo sobre una empresa asociada a la Cámara Peruana de Venta Directa?

Respuesta:

Pregunta N°4:

¿Que debo hacer si planteo un reclamo a la empresa y el reclamo no se resuelve?

Respuesta:

Pregunta N°5:

¿Es siempre necesario dar el precio cuando los productos son explicados y/o demostrados?

Respuesta:

Pregunta N°6:

¿Pueden los empresarios independientes argumentar verbalmente sobre los productos?

Respuesta:

Pregunta N°7:

¿Está permitido que las Empresas o los Empresarios Independientes comparen su oportunidad de ganancias o sus productos con los de otras empresas?

Respuesta:

Pregunta N°8:

¿Cómo comunico a mis clientes la política de "derecho de cancelación"?

Respuesta:

Pregunta N°9:

¿Qué me promete la Empresa a mí, su Empresario Independiente?

Respuesta:

Pregunta N°10:

¿Cuánto inventario pueden pretender las empresas que yo compre?

Respuesta:

Pregunta N°11:

¿Cuáles son las obligaciones de las Empresas con respecto a otras Empresas asociadas a la Cámara Peruana de Venta Directa?

Respuesta:
