



CÓDIGO DE ÉTICA

Introducción al Código de Ética:

En **WINNER WORLD INTERNATIONAL**, estamos comprometidos con los más altos estándares de integridad, honestidad y responsabilidad en todas nuestras operaciones. Como una empresa líder en el sector multinivel, comprendemos que el éxito sostenible se construye sobre la confianza mutua y el respeto hacia nuestros empleados, distribuidores, clientes y socios. Este Código de Ética refleja los valores fundamentales que guían nuestras decisiones y nuestras acciones en cada mercado en el que operamos.

Reconocemos que el modelo de negocio multinivel conlleva una responsabilidad adicional, ya que no solo comercializamos productos y servicios, sino que también brindamos oportunidades de crecimiento personal y financiero a miles de personas en todo el mundo. Por lo tanto, este código ha sido diseñado para asegurar que todas nuestras actividades sean transparentes, justas y estén alineadas con principios éticos y legales.

El Código de Ética establece las pautas que deben seguir todos los miembros de nuestra organización, desde la alta dirección hasta cada uno de nuestros distribuidores. Estas directrices tienen el objetivo de promover comportamientos éticos en nuestras relaciones internas y externas, protegiendo la integridad de nuestra empresa y el bienestar de quienes interactúan con ella.

Cada empleado y distribuidor tiene la responsabilidad de adherirse a este código y actuar con profesionalismo, honestidad y respeto en todo momento. El éxito de nuestra organización no solo depende de la calidad de nuestros productos, sino también de la manera en que operamos. Nos comprometemos a mantener una cultura de ética, transparencia y responsabilidad en todos los aspectos de nuestro negocio.

Al cumplir con este código, garantizamos que nuestras acciones reflejen los valores de **WINNER WORLD INTERNATIONAL**, fomentando la confianza y el respeto en todas nuestras interacciones y ayudando a construir un futuro sólido y sostenible para todos los que forman parte de nuestra red.



1. Transparencia y Veracidad en la Información

1.1. Presentación de la Oportunidad de Negocio

- Toda la información proporcionada sobre la oportunidad de negocio, el plan de compensación y los productos o servicios debe ser completa, veraz y precisa.
- Prohibimos cualquier tergiversación o exageración respecto al potencial de ganancias. Los distribuidores y representantes deben utilizar ejemplos claros y realistas basados en resultados verificables.
- Deben indicarse los riesgos asociados a la participación en el negocio y hacer notar que el éxito no está garantizado, sino que depende del esfuerzo personal.

1.2. Claridad en la Oferta de Productos

- Las descripciones de los productos o servicios deben ser precisas y no incluir afirmaciones falsas o engañosas sobre los beneficios o cualidades de los mismos.
- Se debe especificar claramente el precio de venta, los costos adicionales (envío, impuestos, etc.) y las condiciones de devolución o garantía.

1.3. Condiciones del Plan de Compensación

- El plan de compensación debe ser fácil de entender y debe estar disponible en todo momento para los distribuidores y clientes interesados. Esto incluye detalles sobre cómo se calculan las comisiones, los bonos y las recompensas.
- Prohibimos las promesas o expectativas de ingresos que no estén basadas en la realidad o en los logros tangibles de los participantes.

2. Legalidad y Cumplimiento Normativo

2.1. Conformidad con las Leyes Locales e Internacionales

- La empresa garantiza que todas las operaciones cumplirán con las normativas locales e internacionales donde esté presente, incluidas las leyes sobre marketing multinivel, derechos laborales, privacidad y protección al consumidor.
- Prohibimos la participación en esquemas piramidales o cualquier actividad que contravenga las leyes vigentes. El modelo de negocio debe basarse en la



venta legítima de productos o servicios, no en la simple captación de nuevos miembros.

2.2. Prevención del Fraude

- Se implementarán sistemas de auditoría interna y controles para prevenir actividades fraudulentas dentro de la organización, tanto por parte de empleados como de distribuidores.
- Los distribuidores deben abstenerse de actividades ilegales, como ventas no autorizadas, falsificación de ventas o uso indebido de datos personales.

3. Compromiso con la Honestidad y la Integridad

3.1. Relación con Distribuidores

- La empresa garantiza la igualdad de oportunidades para todos los distribuidores, sin discriminación por género, raza, nacionalidad, religión, orientación sexual o discapacidad.
- Prohibimos la creación de expectativas irreales o la presión indebida a los distribuidores para realizar inversiones más allá de lo razonable o necesario para su actividad.

3.2. Competencia Justa

- La empresa fomenta la competencia justa y leal entre sus distribuidores. No se permite que un distribuidor utilice información privilegiada para dañar a otro.
- Respetamos a nuestros competidores y evitamos tácticas difamatorias o anticompetitivas. Cualquier competencia debe centrarse en los méritos de nuestros productos y servicios.

4. Protección y Respeto hacia los Consumidores

4.1. Derechos de los Consumidores

- Los consumidores deben tener acceso a una política de devoluciones justa, donde se ofrezca la posibilidad de obtener un reembolso o reemplazo de productos dentro de un período razonable, si no están satisfechos.



- La empresa se compromete a no emplear tácticas de ventas agresivas o engañosas que coaccionen a los consumidores para realizar compras que no desean.

4.2. Garantía de Calidad

- Todos los productos y servicios ofrecidos por la empresa deben cumplir con los estándares de calidad establecidos y las normativas aplicables de seguridad y sanidad.
- Los productos defectuosos o que no cumplan con los estándares de calidad deben ser retirados inmediatamente del mercado.

5. Relaciones Éticas con los Distribuidores y Equipos

5.1. Capacitación y Desarrollo Profesional

- La empresa proporcionará programas de formación y desarrollo continuo para sus distribuidores, ayudándoles a mejorar sus habilidades y alcanzar el éxito en el negocio.
- El contenido de estas capacitaciones será objetivo y veraz, evitando crear expectativas poco realistas sobre las posibilidades de crecimiento o éxito.

5.2. Respeto a la Dignidad y Derechos Humanos

- Todos los empleados, distribuidores y clientes deben ser tratados con respeto y dignidad, promoviendo un ambiente inclusivo y libre de acoso, abuso o discriminación.
- Prohibimos cualquier tipo de comportamiento que infrinja los derechos humanos fundamentales, tanto dentro como fuera de la organización.

6. Prohibición de Prácticas Abusivas

6.1. Aprovechamiento Económico

- Prohibimos el uso de tácticas de presión para obligar a los distribuidores a comprar grandes cantidades de productos o realizar inversiones innecesarias para ascender en el plan de compensación.
- No se tolera la venta de productos con precios inflados o en condiciones que no sean justas para el consumidor final.



6.2. Exclusión de Esquemas Fraudulentos

- La empresa vigilará que no se realicen prácticas engañosas o abusivas, tales como la creación de "cuentas ficticias" o "ventas fantasmas" para inflar las comisiones de forma artificial.

7. Confidencialidad y Protección de Datos

7.1. Protección de Datos Personales

- Toda la información personal de empleados, distribuidores y clientes será tratada con estricta confidencialidad. La empresa garantizará la protección de los datos frente a accesos no autorizados, manipulaciones o divulgaciones indebidas.
- Los distribuidores no deben compartir datos personales de otros sin el consentimiento explícito de la persona involucrada.

7.2. Uso Ético de la Información

- La información recopilada será utilizada únicamente para los fines que haya autorizado el titular de los datos, y en cumplimiento con las leyes de protección de datos vigentes en cada jurisdicción.

8. Responsabilidad Social y Medioambiental

8.1. Compromiso con la Comunidad

- La empresa promoverá prácticas responsables y éticas que beneficien a las comunidades en las que opera. Esto incluye la participación en proyectos sociales y el apoyo a causas benéficas.
- Se fomentará la contratación local y la contribución al desarrollo económico de las regiones donde la empresa tiene presencia.

8.2. Sostenibilidad Medioambiental

- Nos comprometemos a implementar prácticas comerciales que minimicen el impacto ambiental, incluyendo el uso responsable de recursos naturales, la reducción de desechos y la promoción del reciclaje en todas nuestras operaciones.



9. Canal de Denuncias y Gestión de Quejas

9.1. Confidencialidad en las Denuncias

- La empresa ofrecerá un canal confidencial y seguro para que los empleados, distribuidores y clientes puedan reportar comportamientos poco éticos o que violen este código.
- Las denuncias serán investigadas de manera imparcial y sin represalias para quienes las presenten.

9.2. Proceso de Gestión de Quejas

- La empresa se compromete a abordar todas las quejas y conflictos de manera rápida, justa y transparente, buscando siempre la solución más equitativa para todas las partes involucradas.

Fecha de última actualización: 01/ENERO/2024