



CÓDIGO DE ÉTICA ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE VENTA DIRECTA



**Modificado de acuerdo con actualización de la WFDSA
Septiembre, 2026**

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039

Correo: info@aevd.ec

Web: www.aevd.ec,

Quito-Ecuador



INTRODUCCIÓN

La Asociación Ecuatoriana de Venta Directa (AEVD) es un gremio sin fines de lucro fundado hace 24 años en Ecuador. Representa a este modelo de negocio en el Ecuador, basado en la comercialización de bienes y productos que se realiza a través de negocios propios que pueden ser desarrollados por quienes, voluntariamente, por decisión e intención propias, deciden montar sus negocios, con total independencia.

La AEVD es miembro activo de la Federación Mundial de Venta Directa (WFDSA), un organismo internacional que representa este canal (modelo de negocio) desde Washington D. C. y que fue fundado en 1978. www.wfdsa.org.

La AEVD cuenta con un Código de Ética al que cada empresa afiliada se adhiere y se compromete a acatar, como requisito de admisión a la misma y como condición de su permanencia en ella. Su objetivo es lograr la satisfacción y protección de los consumidores, así como promover la competencia leal y justa entre las compañías en un marco de libre empresa y de mercado, y fortalecer la imagen pública de la industria de la venta directa, dentro del marco de la ética, del respeto y del fiel cumplimiento de la legislación ecuatoriana.

El Código de Ética es una medida de autorregulación de la Venta Directa, de modo que las obligaciones establecidas en él requieren un nivel de conducta ética que excede los requisitos legales vigentes. Dentro de este ámbito, las empresas asociadas a la AEVD deben cumplir con el marco jurídico vigente en el Ecuador y con las normativas internacionales aplicables.

El Código de Ética de la AEVD, que autorregula todas las actividades y a todos los involucrados en esta industria, cuenta con un Administrador del Código independiente, quien vela por el fiel cumplimiento de sus preceptos.

El Administrador del Código de Ética es una persona de amplia probidad y de gran prestigio profesional y ético, que tiene facultades para resolver cualquier queja o denuncia no resuelta por las partes involucradas y para aplicar sanciones o emitir las recomendaciones pertinentes.

Más allá de definir obligaciones, el Código de Ética garantiza el adecuado desarrollo de esta actividad productiva en beneficio de la sociedad misma y hace transparente el proceso de la venta directa en nuestro país.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



¿QUÉ ES LA VENTA DIRECTA?

La venta directa es un modelo de negocio mediante el cual el empresario o la empresaria independiente adquiere productos y bienes a las empresas proveedoras de venta directa para, posteriormente, revenderlos.

Se trata de un método de venta minorista en el que los productos y servicios se venden a los consumidores fuera de un entorno minorista tradicional. Por lo general, involucra a empresarios independientes que montan un negocio propio para promocionar y revender bienes y productos mediante interacciones personales, como reuniones cara a cara, demostraciones en el hogar o transacciones digitales.

CARACTERÍSTICAS DE LA VENTA DIRECTA:

Venta personalizada: Los empresarios/as independientes, a través de su negocio propio, construyen relaciones personales con sus clientes y brindan recomendaciones personalizadas basadas en sus necesidades.

Ubicaciones flexibles: Las ventas en venta directa generalmente ocurren en diversos entornos, incluidos los hogares, en línea o en reuniones sociales (por ejemplo, fiestas o eventos), en lugar de ubicaciones fijas como los almacenes o los locales comerciales.

Variedad de productos: La venta directa abarca una amplia gama de productos, que incluyen cosméticos, artículos para el hogar, suplementos nutricionales, textiles, bienes y productos de bienestar, entre otros.

El Código de Ética de la AEVD, contiene una guía de interacción entre:

1. Compañías miembros de la AEVD y su ámbito de acción, así como el de los empresarios independientes actuales y potenciales.
2. Compañías miembros de la AEVD y su relación con los empresarios independientes y sus consumidores.
3. Relación de competencia e interacción en el mercado entre las empresas miembros de la AEVD.
4. Proceso de reclamos y quejas por incumplimiento del Código de Ética de la AEVD y su direccionamiento al administrador independiente del Código.

1. GENERALIDADES

1.1. OBJETO

El presente Código busca el comportamiento eficiente y ético en el mercado de la venta directa, basando su gestión en el comercio justo, leal y solidario, así como en el bienestar general de todos los actores de este sector en el Ecuador. Se busca, por medio del manejo ético de los negocios de venta directa, el establecimiento de un sistema de comercialización social, de justa distribución de oportunidades y sostenible en el tiempo.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



1.2. ÁMBITO

La Asociación Ecuatoriana de Venta Directa, la AEVD, adopta el presente Código de Ética como una herramienta de regulación gremial, el cual contiene normas de conducta ética que enmarcan el comportamiento empresarial de las empresas de Venta Directa miembros de la Asociación, así como de aquellas que en lo posterior soliciten su incorporación como miembros de la misma. Las compañías de venta directa se comprometen a acatar las disposiciones establecidas en el presente Código, como condición para su permanencia en la Asociación.

El Código de Ética de la AEVD, tiene como propósito principal, la adopción de normas generales que reglamentan las relaciones entre las compañías de venta directa, entre las compañías de Venta Directa y los empresarios independientes, y enfocado hacia la satisfacción y protección de los consumidores. Además, el Código de Ética de la AEVD apoya, promueve y difunde la oportunidad de generar microempresas éticas mediante la venta directa.

La AEVD reconoce que las compañías involucradas en la venta directa, asumen responsabilidad hacia los clientes que surge del método de contacto personal de distribución de sus productos y servicios, por medio de este documento. Expone las prácticas y principios básicos, éticos y justos a los que las compañías miembros de la Asociación se adhieren en la gestión de sus negocios.

1.3. EL CÓDIGO DE LA AEVD CONTIENE LAS SECCIONES TITULADAS:

- Conducta para la protección de los consumidores,
- Conducta entre compañías y empresarios independientes
- Conducta entre las compañías miembros de la AEVD
- Conductas para garantizar la libre y leal competencia
- Procedimiento de reclamos o denuncias

1.4. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Para los propósitos del Código de la AEVD, las palabras principales en las secciones descritas tienen el siguiente significado:

AEVD: Asociación Ecuatoriana de Venta Directa, gremio perteneciente a la WFDSA.

ADMINISTRADOR DEL CÓDIGO: Persona natural o cuerpo independiente asignado por la AEVD, quien ejerce vigilancia y control sobre el cumplimiento del presente Código, así como resuelve los casos presentados a él o a ella en los diferentes temas relacionados con la aplicación del Código de Ética de la AEVD.

BIENES COMERCIALES: incluyen productos comprados a un empresario independiente que no se han usado, están en buenas condiciones, aún están en el embalaje original, contienen los sellos originales y no superan la fecha de vencimiento

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



indicada en el producto. Los bienes comercializables excluyen los productos de temporada, los productos descatalogados, los productos promocionales especiales o los productos personalizados, que se declararon, en el momento de la compra, como no retornables.

COMPAÑÍA DE VENTA DIRECTA: Persona jurídica comercial de carácter privado que desarrolla actividades de comercialización de bienes y productos a consumidores a través del canal de venta directa, ya sea mediante la presentación de productos o bienes a través de un catálogo o mediante demostraciones directas al consumidor. Empresa que, al ser miembro de la AEVD, se compromete al cumplimiento del presente Código de Ética, como condición de su ingreso a la Asociación y de su permanencia en ella. Una empresa que no tiene como su sistema principal de comercialización la venta directa, no puede ser miembro de la AEVD.

CONSUMIDOR: Cualquier persona natural o jurídica que, como destinatario final, adquiera, utilice y consuma bienes o servicios o que reciba oferta para ello, a través de un empresario independiente de una compañía de venta directa.

EMPRESARIO/A INDEPENDIENTE: Persona natural o jurídica que ejerce actividades mercantiles por cuenta propia y mantiene exclusivamente relaciones comerciales con las compañías de venta directa. Es quien adquiere directamente productos y/o bienes de una empresa proveedora de venta directa para revenderlos a terceros y obtener así ganancias. No tiene relación laboral alguna con las empresas de venta directa. Generalmente, el empresario independiente no posee un local comercial y permanente de ventas al por menor. Su sistema de ventas y asesoramiento comercial está enfocado en la demostración directa del producto al consumidor o en la presentación de un catálogo físico o digital, como vitrina de los productos que distribuye, de manera autónoma y voluntaria. El empresario independiente puede ser consumidor del producto que ofrece la compañía proveedora de venta directa y tiene pleno derecho a traspasar la posesión del bien que adquiere a terceros, como ocurre con el consumidor final. Para efectos de este Código, los llamaremos empresarios independientes.

FORMULARIO DE ORDEN DE PEDIDO: Un documento escrito, impreso o digital que confirma los detalles de una orden del consumidor y sirve como recibo de venta para el comprador. En caso de realizar compras por internet, se proporciona un formulario con todos los términos de la oferta, incluidas la garantía y las políticas de devolución de productos o bienes, en formato imprimible o descargable.

INCORPORACIÓN O INGRESO: Cualquier acto que induzca a una persona natural o jurídica a convertirse en empresario independiente.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



OFERTA: Práctica comercial consistente en el ofrecimiento de productos, bienes o servicios que efectúa la compañía proveedora o el empresario independiente al consumidor.

PRODUCTO: Incluye bienes tangibles y bienes de consumo.

PROMOCIONES Y OFERTAS: Ofrecimiento temporal de productos o bienes en condiciones especiales, favorables o gratuitas, como incentivo para el usuario y/o consumidor. Se tendrá también por promoción el ofrecimiento de productos con un contenido adicional a la presentación habitual, en forma gratuita o a un precio reducido, así como el ofrecimiento, por el sistema de incentivos, al empresario independiente, consumidor o usuario, de rifas, sorteos, concursos y otros similares, en dinero, en especie o con descuentos o acumulación de puntos o beneficios.

PUBLICIDAD: Es cualquier forma remunerada o pagada de difusión de ideas, mercaderías, productos o servicios por parte de cualquier persona natural o jurídica con fines comerciales.

RELACIÓN MERCANTIL: Es una relación estrictamente comercial, que proviene de un acto de comercio, efectuado entre una empresa de venta directa y un empresario independiente, mediante un contrato mercantil bilateral.

RELACIÓN DE CONSUMO: Es la relación comercial mediante la cual un usuario y/o consumidor adquiere un bien o producto de un proveedor a cambio de una contraprestación económica.

TRANSACCIÓN DIGITAL: ventas de bienes o productos a través de medios en línea, electrónicos o digitales, incluidos sitios web de la empresa, redes sociales, comercio electrónico y cualquier otro medio legal, con el propósito de obtener una utilidad inmediata, bonificaciones, incentivos o cualquier otra ventaja económica del negocio propio e independiente de un empresario.

VENTAS/REVENTAS: Las ventas incluyen el contacto con consumidores potenciales, las presentaciones y demostraciones de productos o bienes, la toma de pedidos, la entrega de productos o bienes y el cobro de los pagos correspondientes.

VENTA DIRECTA: La venta directa es un modelo de negocio mediante el cual el empresario o empresaria independiente adquiere productos y bienes a las empresas proveedoras de venta directa para, posteriormente, revenderlos.

Es un canal de comercialización de bienes y productos al consumidor, generalmente en sus hogares, en el domicilio de otros, en su lugar de trabajo y siempre fuera de locales comerciales establecidos. Es un canal de distribución al por menor que se basa

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



principalmente en ser un negocio que requiere del contacto personal, de empresarios independientes con el consumidor. Se lo ejerce mediante la demostración personalizada de un bien o producto o la presentación personal de un catálogo, por parte de un empresario independiente inscrito voluntariamente en la empresa de venta directa.

WFDSA: Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa con sus siglas en inglés WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations). Organización internacional fundada en 1978, con sede en Washington D.C., de los Estados Unidos de América.

2. LAS COMPAÑÍAS DE VENTA DIRECTA Y EL CÓDIGO DE ÉTICA

2.1 CONDUCTAS GENERALES

Las compañías de venta directa, miembros de la AEVD, deberán asumir, en el ámbito de su actuación, el compromiso de conducirse lícitamente, dentro del marco general de la legislación ecuatoriana y del Código Mundial de Ética de la WFDSA, hacia los empresarios Independientes, entre empresarios Independientes y entre las compañías de venta directa, obrando con justicia, veracidad, responsabilidad, respeto y lealtad hacia las otras empresas asociadas, las diversas autoridades gubernamentales y el consumidor.

Las compañías de venta directa desempeñarán sus funciones dentro de los parámetros de la buena fe comercial y se comprometen a no realizar actos constitutivos de competencia desleal, es decir, actos o hechos contrarios a dicha buena fe comercial y al honrado y normal desenvolvimiento de las actividades industriales y comerciales.

Las compañías de venta directa, miembros de la AEVD, se comprometen a adoptar y aplicar el Código de Ética de la AEVD. La plena aceptación y aplicación de este Código son condiciones para la admisión y la permanencia en la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa. Se comprometen, además, a publicar este Código, en el que constan sus preceptos generales, a medida que resulten aplicables a los consumidores y a los empresarios independientes, e informar sobre dónde los consumidores o empresarios independientes pueden obtener una copia de este Código.

2.2 LOS EMPRESARIOS INDEPENDIENTES Y EL CÓDIGO DE ÉTICA

Los empresarios independientes no están sujetos directamente a este Código; sin embargo, las compañías de venta directa miembros de la AEVD pondrán en su

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



conocimiento el Código, así como los efectos y beneficios de su cumplimiento y del compromiso existente para su sujeción. Las empresas asumen el compromiso de difundir el presente Código de Ética entre sus empleados directos y los empresarios independientes. Las empresas de venta directa podrán recomendar a los empresarios independientes, como condición para su inscripción o membresía, que se adhieran a las reglas de conducta y los estándares de este Código.

2.3 AUTORREGULACIÓN

El Código de Ética de la AEVD es un mecanismo de autorregulación creado por la propia industria de la Venta Directa a nivel mundial. No tiene carácter jurídico, ni implica ley alguna; sin embargo, exige un nivel de conducta ética que puede exceder incluso las normas legales existentes. La no observancia de este Código de Ética, no implica ninguna acción legal, pero sí las recomendaciones y sanciones propias del sector. Al dejar de ser miembro de la AEVD, la compañía no está obligada a sujetarse al presente Código, pero sí a los eventos y transacciones ocurridos durante el tiempo en el cual, la compañía fue miembro de la AEVD.

2.4 CUMPLIMIENTO DEL MARCO LEGAL DEL PAÍS

Las compañías de venta directa y los empresarios independientes deberán cumplir con todas las normas y leyes vigentes en el país. El cumplimiento por parte de las compañías de las leyes locales, así como de las normas técnicas y de calidad a nivel nacional, y de aquellas enmarcadas en convenios y acuerdos internacionales, es una condición para la aceptación de ingreso o la permanencia en la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa, AEVD. Se recomienda utilizar el Código de Ética como evidencia de la formalidad, la legalidad y la ética observadas en la industria de la venta directa. El Código de Ética de la AEVD obliga a sus compañías miembros y al personal directo de estas a cumplir con la Ley Orgánica del Consumidor vigente en el Ecuador. Asimismo, incentiva a los empresarios independientes a cumplir con esta ley en pro de la protección que merece el consumidor.

Este Código no exime ni sustituye el cumplimiento de las obligaciones legales vigentes.

2.5 EFECTO EXTRA-TERRITORIAL

La AEVD requerirá a cada compañía miembro como condición de admisión y permanencia de su membresía, cumplir con el Código Mundial de Conducta de la WFDSA con relación a las actividades de venta directa fuera de su país de origen, a menos que esas actividades estén sujetas a la jurisdicción del Código de Ética de otra Asociación de Venta Directa de otro país, a la cual la compañía se encuentre afiliada y que dicha Asociación sea miembro activo de la WFDSA.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



Si una compañía está sujeta a un reclamo en un país en el cual no es miembro de la Asociación de Venta Directa, la compañía debe aceptar la jurisdicción del Administrador del Código de Ética en su país de origen (o si la compañía no es miembro en su país de origen, cualquier país en donde es miembro de una Asociación de Venta Directa) y asumir los costos razonables incurridos por el Administrador del Código correspondientes a la resolución del reclamo. En adición, el Administrador del Código del país de origen, podrá coordinar con el Administrador del Código (si existiera) en el cual se originó el reclamo, una evaluación del presunto reclamo, aplicando el siguiente orden de prioridades: (1) los estándares del Código de Ética del país donde se produce el reclamo, (2) los estándares del Código de Ética del país de origen de la compañía, y, (3) como mínimo los estándares establecidos en el Código de Ética de la WFDSA.

3. CONDUCTAS GENERALES HACIA LOS CONSUMIDORES Y LA PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES.

3.1 CALIDAD Y SEGURIDAD SANITARIA

El consumidor tiene derecho a disponer de productos y bienes de óptima calidad, a elegirlos libremente, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido, beneficios y características. La calidad de los bienes y productos ofrecidos a los consumidores por las compañías de venta directa y/o por los empresarios independientes, así como la información que debe suministrarse a dichos consumidores, están protegidos por la Constitución y las leyes ecuatorianas, entre ellas la Ley Orgánica de Defensa al Consumidor vigente y sus futuras modificaciones. Serán responsables, de acuerdo con la ley ecuatoriana, quienes en la producción y en la comercialización de bienes atenten contra la salud, la seguridad, y el adecuado aprovisionamiento de los consumidores.

3.1.1 Los productos de índole sanitaria deberán estar registrados en la Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y obtener su Notificación Sanitaria Obligatoria, cuyo código deberá constar en la etiqueta de los productos. Asimismo, los bienes y productos que deban cumplir con los reglamentos técnicos ecuatorianos deberán ajustarse a lo establecido en ellos.

El consumidor tiene derecho a la reparación o a la indemnización por daños y perjuicios derivados de deficiencias y de la mala calidad de los productos, bienes y servicios.

3.2 PRÁCTICAS PROHIBIDAS

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



El consumidor tiene derecho a su protección contra la publicidad engañosa, confusa o abusiva y contra los métodos comerciales coercitivos o desleales.

Se encuentra prohibido las explicaciones, demostraciones, marcas, leyendas, textos, proclamas y publicidad o propaganda comercial, que no corresponda a la realidad del bien, producto o servicio ofrecido, así como aquello que pueda inducir a error o confusión respecto a la naturaleza, origen, el modo de fabricación, componentes o ingredientes, el volumen y contenido, peso, medida, precios, modo de uso, características, ventajas, beneficios, las propiedades o la cantidad de los bienes, productos ofrecidos.

Las compañías de venta directa velarán por el respeto a los derechos de los consumidores, ya sea directamente a través de su propio personal o de los empresarios independientes, incluyendo las cláusulas que correspondan en sus contratos y acuerdos, y mediante capacitación continua.

Las empresas de venta directa se comprometen a cumplir con la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.

3.3 IDENTIFICACIÓN

Desde el inicio de una presentación de ventas, los empresarios independientes, obligatoriamente se identificarán de una manera veraz, ante sus potenciales clientes e identificarán a la compañía y marca, a la cual libre y voluntariamente representan; así como también a los productos, bienes y servicios que ofrecen y el objetivo de su visita. Cuando se trate de una reunión de demostración con fines de venta, ante un grupo de potenciales clientes, es importante informar, en primera instancia, el objetivo de la reunión a la persona anfitriona del evento, así como a los asistentes a la cita.

3.4 INFORMACIÓN, DEMOSTRACIÓN Y CAPACITACIÓN AL CONSUMIDOR

Las compañías de venta directa y los empresarios independientes, proporcionarán a los consumidores, claras y completas explicaciones acerca del producto, bien y servicio que ofrecen; así como de lo concerniente a su precio, términos de crédito y formas de pago, un período prudente de prueba si fuera el caso, políticas de devolución; políticas y términos de garantía de satisfacción, servicio posterior a las ventas; fechas y plazos de entrega y envíos. Además, los empresarios independientes darán respuestas claras y suficientes a todas las preguntas de los consumidores relativas al producto ofrecido. Los empresarios independientes mencionarán a sus clientes o potenciales clientes o consumidores únicamente aquellas proclamas, características y efectos del producto o bien que hayan sido autorizados por la compañía. En ningún momento podrán atribuir cualidades, características o proclamas prohibidas por la regulación o la normativa técnica vigente en el país, de acuerdo con la categorización del producto.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



Las compañías de venta directa, así como los empresarios independientes, ofrecerán capacitación al consumidor sobre el uso o consumo adecuado del producto o bien ofrecido, así como sobre la seguridad y las advertencias de su uso. Las compañías de venta directa, así como los empresarios independientes, fomentarán el consumo responsable e inteligente entre los consumidores. La AEVD y sus miembros impartirán capacitación sobre los derechos y deberes del consumidor, fomentando el consumo responsable en el Ecuador.

3.5 ORDEN DE PEDIDO

Una orden de pedido escrita se le enviará al consumidor o cliente, o estará disponible para este al momento de la entrega del producto o antes de la fecha de entrega. En el caso de una venta realizada por e-commerce, teléfono, Internet u otros métodos similares que no fuese presencial, una copia de la orden de pedido deberá haber sido entregada al cliente previamente, deberá incluirse en la orden inicial o deberá habilitarse a través de un documento impreso o descargable por internet.

La orden de pedido identificará a la compañía o al empresario independiente y contendrá lo siguiente: el nombre completo, la dirección permanente y el número de teléfono de la compañía o del empresario independiente, así como todos los términos y condiciones relativos a la venta. En adición, se deberá informar también acerca de los detalles y limitaciones del servicio posterior a la venta; la vigencia de la garantía de satisfacción; y los medios con los cuales cuenta el consumidor para presentar un reclamo, si fuera el caso, además del sitio web en el cual puede encontrar mayor información y respaldo de marca del producto que ha adquirido. Toda la información relativa a la venta deberá estar claramente expuesta en la orden de pedido u en cualquier otra documentación adjunta a la entrega del producto. Todos los términos se escribirán de manera clara y legible, en idioma español.

3.6 LITERATURA E INFORMACIÓN DEL PRODUCTO O BIEN

Las empresas de venta directa, así como los empresarios independientes, se comprometen a proporcionar literatura promocional, anuncios y correspondencia en general de la compañía y del producto, que no contengan descripciones del bien o producto, fotos o ilustraciones que no sean veraces y de fácil comprobación, o que distorsionen las características, efectos y resultados reales del producto o bien en relación con la percepción del consumidor. Los anuncios digitales deben incluir la información de contacto adecuada.

La literatura promocional contendrá el nombre y la dirección o el número de teléfono de la compañía y, preferentemente, puede incluir el nombre y el número de teléfono del empresario independiente. Los datos e información, en general, expuestos en envases

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



u otros recipientes y empaques del producto deberán constar en castellano cuando la ley así lo exija y cumplir estrictamente con las normas o reglamentos técnicos ecuatorianos relativos al etiquetado. Lo mismo deberá observarse respecto de la moneda con base en la cual se realiza la venta, la cual deberá expresarse en dólares de los Estados Unidos, moneda de curso legal en el Ecuador. Otra información general, así como información o anuncios relativos a la prestación de servicios, se expresará preferiblemente en el idioma castellano, sin perjuicio de que la compañía pueda incluir, adicionalmente, la información del producto o servicio en otro idioma.

Los catálogos que se exhiban en el Ecuador deberán constar, en cuanto a precios, en moneda de circulación nacional, esto es, el dólar de los Estados Unidos de América. Se prohíbe comercializar productos o bienes en monedas distintas de la moneda de curso legal del país.

3.7 TESTIMONIOS

Las compañías de venta directa y los empresarios independientes no usarán ningún testimonio o respaldo que no esté autorizado por la compañía o que sea falso, desactualizado o de cualquier manera inaplicable, no relacionado con la oferta o uso de cualquier forma que pueda inducir a error o confundir o engañar al consumidor.

3.8 PRÁCTICAS AGRESIVAS DE ACOSO, COACCIÓN E INFLUENCIA INDEBIDA CONTRA LOS CONSUMIDORES

Se consideran prácticas desleales, entre otras:

- a) El aprovechamiento de la debilidad o del desconocimiento del consumidor.
- b) El acoso mediante prácticas dirigidas al desgaste del consumidor.
- c) Dificultar la terminación del contrato por parte del usuario final al obligarle a seguir procedimientos largos y/o complejos.
- d) Amenazar con acciones legales cuando no exista base para ello.
- e) La suscripción de contratos de adhesión que perjudiquen los derechos de los usuarios y consumidores, conforme a lo dispuesto en la ley.

3.9 PERÍODO DE REFLEXIÓN Y DEVOLUCIÓN DE MERCANCÍA

Sin importar si es un requisito legal o no dentro del país, las compañías de venta directa y los empresarios independientes ofrecerán al consumidor, un período de reflexión o de prueba del bien o producto, en el cual podría desistir de la compra, permitiéndole al consumidor, cancelar la orden de su pedido, dentro de un razonable período de tiempo no menor a una semana, y restituir un reembolso para artículos que se encuentren en condiciones de ser revendidos como nuevos, y conforme con lo establecido por la compañía. El período de reflexión de la orden de pedido estará claramente establecido

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



y por escrito por cada compañía. El consumidor que adquiera bienes o servicios, gozará del derecho de devolución, el mismo que deberá ser ejercido dentro de los tres días posteriores a la recepción del bien o producto, siempre y cuando su naturaleza, así lo permita y el estado del bien o producto que se devuelve sea el mismo en el cual lo recibió; luego quedará cubierto por la garantía de satisfacción que se estipule en las políticas de reembolso que otorgue la empresa.

Las limitaciones o la exención de la obligación de proporcionar un período de reflexión, solo puede permitirse en casos limitados y explícitamente vinculados a la legislación nacional ecuatoriana.

3.10 RESPETO HACIA EL CONSUMIDOR

Los consumidores tienen derecho a un trato transparente, equitativo, no discriminatorio ni abusivo por parte de las compañías miembros de la AEVD y de los empresarios independientes, en especial en lo que se refiere al trato personal y a condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida de los productos. Los empresarios independientes deberán tener en cuenta la falta de experiencia comercial de los consumidores. Los empresarios independientes no deben abusar de la confianza de los consumidores individuales ni explotar la edad, la enfermedad, la falta de comprensión o la falta de familiaridad del usuario con cierto lenguaje técnico, comercial o legal.

3.11 RESPETO A LA PRIVACIDAD DE LOS CONSUMIDORES

Todo contacto personal o telefónico con los consumidores se realizará en horarios razonables y oportunos, a fin de evitar intromisiones, molestias e imposición de compra. Un empresario independiente discontinuará de inmediato una demostración o presentación de ventas tan pronto como el consumidor lo solicite. Los empresarios independientes y las compañías adoptarán las medidas apropiadas para garantizar la protección de toda información privada proporcionada por un consumidor, un consumidor potencial o otro empresario independiente. En este mismo sentido, se aplicarán las leyes vigentes del Ecuador relativas a la protección de datos.

Los empresarios independientes y las empresas tomarán las medidas que sean requeridas por la ley aplicable para garantizar la protección de la información personal proporcionada por un consumidor o un consumidor potencial, incluida la recopilación, el uso y la conservación de información personal solo con una base legal para hacerlo (por ejemplo, según corresponda, consentimiento, interés legítimo, necesidad contractual, etc.), informar a los consumidores y posibles consumidores de los motivos de la recopilación de datos a través de los avisos de privacidad requeridos, ofrecer las opciones de inclusión y exclusión requeridas, minimizar la recopilación de datos, implementar y actualizar las salvaguardas técnicas y organizativas.

3.13 HONESTIDAD / EQUIDAD

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



Las compañías de venta directa, así como los empresarios independientes, respetarán la falta de experiencia comercial de los consumidores. Los empresarios independientes no abusarán de la confianza de los consumidores ni de su edad, enfermedad, incapacidad, incompreensión o falta de familiaridad con el idioma de estos. Ninguna compañía miembro de la Asociación ni empresario independiente de una compañía miembro de la AEVD debe realizar prácticas de contratación ni adoptar acciones hacia el consumidor de carácter engañoso, falaz, inmoral o ilegal. Las compañías miembros deben asegurarse de que no se emita ninguna declaración, promesa o testimonio con la intención de engañar al consumidor.

La información sobre el negocio, productos y servicios ofrecidos al mercado, proporcionada por las compañías miembros y los empresarios independientes a los consumidores, debe ser adecuada, veraz, clara, oportuna y completa, e incluir los precios de los productos y/o servicios, sus características, calidad, instrucciones de uso, condiciones de contratación, garantía y demás aspectos relevantes, así como los riesgos que pudieran presentar. Las compañías miembros de la Asociación y los empresarios independientes no deben hacer ni representaciones falsas que no puedan ser verificadas, ni promesas que no puedan ser cumplidas en la promoción del negocio y de los bienes y productos a potenciales y actuales consumidores.

Este Código protege a los consumidores contra la publicidad engañosa y los métodos comerciales coercitivos o desleales.

3.14 NO COMPARACIONES ENGAÑOSAS

Las empresas y los empresarios independientes no utilizarán comparaciones engañosas. Las compañías y los empresarios independientes deberán abstenerse de efectuar comparaciones que puedan engañar y que no sean compatibles con los valores de la competencia leal. Las empresas y los empresarios independientes no deberán hacer comparaciones injustas de ninguna empresa asociada, marca, negocio, bien o producto, ni de planes de compensación, ni de forma directa ni por insinuación.

Las empresas y los empresarios independientes no se aprovecharán indebidamente de la buena reputación y el nombre de una empresa asociada, marca, nombre comercial o logo, imagen corporativa de otra empresa, negocio o producto.

3.15 VENTA POR RECOMENDACIÓN

Las compañías y los empresarios independientes no inducirán a una persona a comprar bienes o servicios basándose en la representación de que un consumidor puede reducir o recuperar el precio de compra al referir clientes potenciales a los empresarios

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



independientes para compras similares, si dichas reducciones o recuperaciones dependen de algún evento futuro incierto.

3.17 ENTREGA Y VALOR

Es obligación de la compañía de venta directa, así como de los empresarios independientes, entregar o prestar oportunamente y de manera eficiente el bien, producto o servicio, de conformidad con las condiciones y plazos establecidos de mutuo acuerdo con el consumidor. Se proporcionará información clara sobre el precio final de los bienes y productos que se ofrezcan. El valor final deberá indicarse al consumidor de tal manera que este pueda ejercer de manera efectiva su derecho de elección antes de formalizar o perfeccionar el acto de compra. El valor final se establecerá y se presentará siempre en la moneda de curso legal en el Ecuador, es decir, en dólares estadounidenses.

3.18 GARANTÍA

Los bienes y productos de naturaleza duradera deberán ser obligatoriamente garantizados por la compañía de venta directa, a fin de cubrir deficiencias de fabricación o de funcionamiento. Las leyendas de “garantizado”, “garantía” o cualquier otra equivalente sólo podrán emplearse cuando indiquen claramente en qué consiste dicha garantía, así como las condiciones, la forma, el plazo y el lugar en que el consumidor pueda hacerla efectiva. Toda garantía deberá individualizar a la persona natural o jurídica que la otorga, así como los establecimientos y las condiciones en que operará.

3.19 DENIGRACIÓN

Las compañías y los empresarios independientes no denigrarán a ninguna empresa, negocio, bien o producto, planes de compensación, ni directamente ni por insinuación.

3.20 ENFRIAMIENTO Y DEVOLUCIÓN DE MERCANCÍAS

Ya sea o no un requisito legal, las compañías y los empresarios independientes ofrecerán a los consumidores un período de tiempo escrito, claramente establecido, razonable y específico aplicable a todos los modos de venta ofrecidos por una compañía, dentro del cual un consumidor puede cancelar un pedido y devolver los bienes o productos ya entregados para obtener un reembolso, siempre que dichos bienes y productos se encuentren en la misma naturaleza en la cual se encontraban cuando los adquirieron.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039

Correo: info@aevd.ec

Web: www.aevd.ec,

Quito-Ecuador



Las limitaciones o la exención de la obligación de proporcionar dicho derecho de cancelación y devolución de bienes y productos solo pueden permitirse en los casos explícitamente previstos por la legislación nacional.

3.21 RECLAMACIONES

Ningún miembro hará reclamaciones ni tolerará las reclamaciones hechas por otros en relación con los planes de compensación, ventas o marketing de otros miembros, en la medida en que dichas reclamaciones no cumplan con las disposiciones de las leyes y reglamentos aplicables del mercado en el que el miembro realiza actividades comerciales, o constituyan competencia desleal o práctica engañosa en virtud de dichas leyes y reglamentos.

4. RELACIÓN ENTRE EMPRESAS Y EMPRESARIOS INDEPENDIENTES

4.1 CUMPLIMIENTO DE LOS EMPRESARIOS INDEPENDIENTES

Es obligación de las compañías de venta directa velar por que los empresarios independientes se adhieran a este Código y cumplan con sus reglas y normas de conducta, procurando que dicho cumplimiento se convierta en una condición previa para el desarrollo de sus actividades de venta directa. Las compañías requerirán que los empresarios independientes, como condición para ser miembros del sistema de distribución de la Compañía, cumplan con los estándares de este Código.

4.2 INCORPORACIÓN DE EMPRESARIOS INDEPENDIENTES

Las compañías de venta directa no podrán emplear prácticas engañosas o injustas para incorporar a empresarios independientes, ni realizar actividades engañosas o injustas tendientes a inducir a una persona natural o jurídica a convertirse en empresario independiente, ni generar confusión acerca del negocio de la venta directa ni de las prestaciones que de él se deriven.

En el proceso de incorporación se deberá evitar cualquier forma de discriminación injustificada o negativa contra los empresarios independientes. De igual manera, las compañías de venta directa no incitarán ni coaccionarán a sus empresarios independientes a no aceptar, limitar o impedir las relaciones con sus competidores, ni a mantener relaciones de exclusividad, salvo en casos específicos relacionados con el negocio, los cuales deberán estar estipulados en un contrato mercantil.

4.3 INFORMACIÓN DE NEGOCIO

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



Es responsabilidad de las compañías miembros de la AEVD proveer, tanto a los empresarios independientes como a los potenciales consumidores o clientes, la información comercial exacta, clara, veraz, honesta y completa relacionada con la libre oportunidad de negocio, los productos o servicios, las condiciones de la venta, así como sus derechos y obligaciones. Las compañías de venta directa no podrán hacer ninguna representación táctica que no pueda verificarse ni prometer lo que no pueda cumplirse a los empresarios independientes potenciales o actuales.

Es responsabilidad de las empresas de venta directa no solicitar a los empresarios independientes cuotas excesivamente altas por concepto de ingreso, capacitación, propaganda comercial u otros conceptos relacionados con el derecho a participar en la misma o en dicha condición.

Las compañías de venta directa y sus empresarios independientes deberán evitar las ventas atadas, los precios predatorios y, en general, cualquier práctica de abuso de poder de mercado cuando las condiciones del mercado así lo impongan.

4.4 EL CONTRATO MERCANTIL E INFORMACIÓN CLARA Y PRECISA PARA LOS EMPRESARIOS INDEPENDIENTES

Las compañías asociadas a la AEVD deben proveer a los empresarios independientes un acuerdo, declaración o contrato mercantil, escrito o electrónico y descargable, que deberá ser firmado tanto por la compañía como por el empresario independiente, en el que constarán los detalles esenciales de la relación mercantil entre ambas partes. Los empresarios independientes no estarán en ninguna relación de dependencia ni laboral con la compañía de venta directa. Considerando la política del sistema mundial de la venta directa, las empresas no interferirán con la libertad de horario, de establecimiento de las propias metas y objetivos, ni con la libre organización de las gestiones comerciales del empresario independiente, quien, libre y voluntariamente, se convierte en un empresario independiente. Las compañías miembros de la AEVD deben informar a los empresarios independientes acerca de sus obligaciones legales, incluida su responsabilidad de hacerse cargo de todas las licencias, registros e impuestos aplicables a su negocio, en el entendido de que los empresarios independientes no mantienen ninguna relación laboral con las compañías de venta directa, por ser empresarios independientes cuyas ganancias dependen del nivel de ventas de sus propios negocios.

Las compañías de venta directa no inducirán a los empresarios independientes, a asumir responsabilidades que generen algún tipo de relación laboral, tales como cumplir con horarios fijos, presentación de informes, cumplimiento de metas y objetivos establecidos por la empresa.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



4.5 DECLARACIÓN DE GANANCIAS

Las compañías de venta directa y los empresarios independientes no modificarán erróneamente los datos de las transacciones mercantiles entre las partes, ni exagerarán ni deducirán intencionalmente las ventas de sus actuales empresarios independientes. Cualquier declaración de utilidad generada o de ventas estará basada en hechos documentados de fácil e inmediata comprobación.

Las compañías asociadas a la AEVD se comprometen a no presentar a los empresarios independientes información inexacta o falsa relacionada con compras reales o potenciales, y a que los datos se basen en hechos reales y en el soporte documental económico correspondiente.

Todos los dineros adeudados se pagarán y todas las retenciones se realizarán de manera razonable desde el punto de vista comercial.

Las ganancias pagadas a los Empresarios Independientes se derivarán de las ventas de productos o servicios a los Consumidores. Las ganancias de los empresarios independientes también pueden basarse en las ventas y en el consumo personal de estos y de sus líneas descendentes de distribución.

Los empresarios independientes no recibirán ganancias por el ingreso o incorporación de otros empresarios independientes en un sistema o red de ventas; aunque las compañías podrían proporcionarles incentivos mínimos, siempre y cuando estén de acuerdo con las leyes locales.

Las compañías de venta directa proveerán a los empresarios independientes con estados de cuenta periódicos concernientes, cuando sean aplicables, a sus ingresos económicos, compras, detalles de la utilidad generada por su negocio, bonos adquiridos por metas alcanzadas, premios, descuentos, repartos, cancelaciones y otros datos relevantes, en concordancia con los arreglos existentes entre las partes.

Los empresarios independientes no recibirán ganancias por:

- El acto de reclutar a otros empresarios independientes en un sistema de ventas.
- Compra obligatoria de productos, y
- Materiales publicitarios o de capacitación para un nuevo empresario independiente.

4.6 CUOTAS Y PRESENTACIÓN DE LAS GANANCIAS

Las compañías de venta directa no solicitarán a sus actuales o potenciales empresarios independientes cuotas de entrada, de entrenamiento, de franquicia, de materiales

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



promocionales u otras cuotas relacionadas, salvo el derecho a participar en el sistema de distribución de la compañía. Cualquier cuota cobrada por ser empresario independiente será proporcional al valor de los materiales, productos o servicios prestados.

Se deberán considerar los siguientes preceptos:

1. Las compañías y los empresarios independientes no pueden falsificar, alterar ni tergiversar las ventas ni las ganancias, reales o potenciales.
2. La representación de ganancias y las cifras de ventas deben ser:
 - Verdaderas, precisas y presentadas de manera que no sean falsas, engañosas ni equivocadas.
 - Basadas en hechos documentados y comprobados en el mercado.
3. Los posibles empresarios independientes deben:
 - Ser informados de que las ganancias y ventas reales variarán de persona a persona y dependerán de las habilidades del empresario, el tiempo y esfuerzo invertido y otros factores propios de la venta directa, y;
 - Recibir la información suficiente que le permita evaluar razonablemente la oportunidad y el potencial de obtener ganancias derivadas del negocio. Esta información deberá presentarse en el formato que establezca la legislación local.

Las cuotas de ingreso sumamente altas pueden ser un elemento de los esquemas piramidales, en los que se alienta a los individuos a pagar altos costos iniciales sin recibir bienes o productos de valor equivalente. Estos costos luego se convierten en el mecanismo que rige la pirámide y sitúa a los participantes en riesgo de sufrir un daño financiero. El Código elimina el daño de grandes costos al prohibir cuotas o derechos irrazonablemente altos. El Administrador del Código tiene el poder de determinar cuándo una cuota o un derecho es "irrazonablemente alto". Por ejemplo, si se ofrece un reembolso por sólo una parte de la cuota de ingreso para cubrir lo que podría describirse como un inventario, y no se ofrece ni se recibe nada más por el saldo de la cuota de ingreso, como un programa de capacitación, el administrador independiente del Código puede considerar que esa porción de la cuota de ingreso es irrazonablemente alta.

4.7 DERECHOS/ TARIFAS/CARGOS

Las compañías y los empresarios independientes no exigirán que los actuales o potenciales empresarios independientes, a que paguen más que las cuotas o valores razonablemente acordadas en el mercado local, por cualquiera de los siguientes

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

- Teléfono: (02) 3617-039
 - Correo: info@aevd.ec
 - Web: www.aevd.ec
- Quito-Ecuador



rubros: cuotas o tarifas de entrada, cuotas o tarifas de entrenamiento o capacitación, cuotas o tarifas de franquicia, cuotas o tarifas de materiales promocionales u otras cuotas o tarifas relacionadas únicamente con el derecho a ser o seguir siendo un participante en el sistema de comercialización de la compañía.

Ninguna compañía puede exigir la compra de productos como parte del proceso de solicitud de admisión, a menos que estén incluidos en el kit de inicio. Cuando no esté prohibido por la ley local, se permite la compra obligatoria de un kit de inicio.

Cualquier cuota o tarifa requerida para convertirse o continuar siendo un empresario independiente, incluidos los servicios adicionales, será totalmente reembolsable (deduciendo cualquier comisión ganada por el empresario independiente) en caso de que el empresario independiente termine su actividad comercial dentro de los 30 días posteriores al pago.

4.8 TERMINACIÓN

Si se solicita la terminación de la relación mercantil-comercial del empresario independiente con una compañía de venta directa, esta podrá comprar cualquier producto no vendido, producto vendible de inventario, material promocional y útiles de aprendizaje que fueron comprados durante los últimos doce meses, y reembolsar al empresario independiente el importe original, si fuere el caso, descontando un cargo administrativo a este de hasta el 10% del precio neto de la compra. La compañía de venta directa también puede deducir el costo de cualquier beneficio recibido por el empresario independiente, con base en la compra original de las mercancías devueltas.

4.9 CARGA Y RECOMPRA DE INVENTARIO

Las compañías no deberán exigir ni alentar a los empresarios independientes a que compren inventario del producto en cantidades irrazonablemente altas. Las compañías deberán tomar medidas claras y efectivas, para garantizar que los empresarios independientes que reciban compensación por el volumen de ventas que su línea descendente consume o revende los productos que compra para calificar o para recibir una compensación.

Si, al finalizar la relación con un empresario independiente de la compañía de venta directa, este solicita la recompra de cualquier bien, producto, inventario revendible, material promocional, ayudas de venta y kits que haya comprado.

Dentro de los doce meses anteriores, la compañía podrá recomprar y reembolsar al empresario independiente el costo original, menos un cargo de manejo, siempre y cuando los productos, bienes y material se encuentren en perfecto estado y los envases originales estén sellados.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039

Correo: info@aevd.ec

Web: www.aevd.ec,

Quito-Ecuador



La compañía también puede deducir el importe de cualquier beneficio percibido por el empresario independiente.

Las políticas de recompra de inventario deben estar claramente establecidas en los documentos de ingreso de todo empresario independiente.

Se considerará una práctica de incorporación desleal y engañosa para una compañía o un empresario independiente exigir o alentar a un empresario independiente a adquirir cantidades irrazonables de inventario o de ayuda de ventas.

El Administrador del Código de la Asociación puede adoptar cualquier medida apropiada para garantizar que ningún empresario independiente incurra en pérdidas financieras significativas como resultado de dicho comportamiento prohibido.

El Administrador del Código de la Asociación, al descubrir que una compañía miembro ha participado en prácticas de incorporación falsas, engañosas o desleales, puede emplear cualquier correctivo apropiado para garantizar que ningún demandante sufra una pérdida financiera significativa, como resultado de dicho comportamiento, incluyendo por ejemplo, la de requerir a la compañía miembro, para recomprar todo el inventario materiales promocionales, ayudas de ventas, y/o kits de ingreso que el demandante haya comprado.

4.10 OTROS MATERIALES Y HERRAMIENTAS

Las compañías de venta directa deben contar con material de entrenamiento y apoyo para las ventas y ponerlo a disposición de los empresarios independientes.

Las compañías deben prohibir a los empresarios independientes que provean a otros empresarios cualquier material no aprobado por la compañía y que sea inconsistente con sus políticas y procedimientos.

Los empresarios independientes que suministren o vendan materiales promocionales o de capacitación o entrenamiento aprobados, ya sea en físico, digital o en cualquier otra forma, deberán:

- a) Ofrecer materiales que cumplan con los mismos estándares establecidos por la o las compañías en las que estén incorporados.
- b) Abstenerse de hacer que la compra de tales materiales o ayuda sea un requisito para la línea descendente.
- c) Proporcionar ayudas de ventas a un precio razonable y justo, sin ninguna remuneración significativa para el empresario independiente, equivalente a material similar disponible en el mercado, y

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039

Correo: info@aevd.ec

Web: www.aevd.ec,

Quito-Ecuador



- d) Ofrecer una política de devolución con las mismas condiciones que la de la compañía o de las compañías que representa.

Las compañías deben tomar medidas diligentes y razonables para procurar que las ayudas de ventas y los materiales similares producidos por los empresarios directos cumplan con las disposiciones de este Código y no resulten engañosas ni falsas.

Se prohíbe la compensación a los empresarios independientes por la venta de materiales de capacitación y promoción, a fin de que puedan convertirse en empresarios independientes o permanecer como tales.

4.11 FORMACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL EMPRESARIO INDEPENDIENTE

Las compañías de venta directa se comprometen a proporcionar a los empresarios independientes asesoramiento, formación y capacitación adecuados que les permitan gestionar de manera ética y eficiente sus actividades de venta directa.

4.12 PROTECCIÓN DE DATOS

Las compañías de venta directa, así como los empresarios independientes, deberán tomar todas las medidas para garantizar el uso y el tratamiento adecuados de los datos personales recibidos del consumidor o de un empresario independiente actual o potencial, de acuerdo con y en estricta aplicación de las leyes ecuatorianas sobre protección y manejo de datos e información.

4.13 RELACIÓN

Las compañías proporcionarán a sus empresarios independientes un acuerdo por escrito, que será firmado tanto por la compañía como por el empresario independiente, o una declaración electrónica descargable exigible contractualmente, que contenga todos los detalles esenciales de la relación entre el empresario independiente y la compañía. Las empresas informarán a sus empresarios independientes sobre sus obligaciones contractuales, incluidas las licencias, los registros y los impuestos aplicables.

4.14 RESPETO DE LA PRIVACIDAD DE LOS EMPRESARIOS INDEPENDIENTES

Las empresas y los empresarios independientes se comunicarán con los posibles empresarios independientes solo de manera razonable y en horarios acordados para evitar intrusiones.

Los empresarios independientes y las empresas tomarán las medidas que sean necesarias de acuerdo con la ley aplicable para garantizar la protección de la información personal proporcionada por un empresario independiente o un posible empresario independiente, incluyendo, por ejemplo, la recopilación, el uso y la

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador

conservación de la información personal solo con una base legal para hacerlo (por ejemplo, según corresponda, consentimiento, interés legítimo, necesidad contractual, etc.), informar a los consumidores y a los potenciales de los motivos de la recopilación de datos a través de los avisos de privacidad requeridos, ofrecer las opciones de inclusión y exclusión requeridas, minimizar la recopilación de datos, implementar y actualizar las salvaguardias técnicas y organizativas.

5. CONDUCTAS GENERALES DE LAS COMPAÑÍAS DE VENTA DIRECTA

5.1 INTERACCIÓN

Las compañías miembros de la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa conducirán sus actividades con el espíritu de respeto y de competencia justa y honesta hacia los demás miembros.

Las compañías de venta directa, miembros de la Asociación, desarrollarán sus funciones dentro de los parámetros de la buena fe comercial y se comprometen a no realizar actos constitutivos de competencia desleal, es decir, actos o hechos contrarios a dicha buena fe comercial y al honesto, honrado, justo y leal desenvolvimiento de las actividades productivas y comerciales.

5.2 INCORPORACIÓN EMPRESARIOS INDEPENDIENTES

Las compañías miembros de la AEVD y los empresarios independientes no tratarán sistemáticamente de solicitar, seducir ni incorporar a los empresarios de otras compañías miembros de la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa (AEVD).

5.3 COMPETENCIA DESLEAL

Se considera desleal todo hecho, acto o práctica contraria a los usos y costumbres honestos en el desarrollo de actividades económicas, incluidas las conductas realizadas a través de la actividad publicitaria. La expresión actividades económicas se entenderá en sentido amplio que abarque actividades de comercio, profesionales, de servicio y otras.

Se constituyen competencia desleal los siguientes hechos:

- a) Los medios o sistemas destinados a crear confusión respecto de un competidor del canal de venta directa, de sus establecimientos, de sus bienes o productos.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039

Correo: info@aevd.ec

Web: www.aevd.ec,

Quito-Ecuador

- b) Los medios o sistemas tendientes a desacreditar a un competidor del canal de venta directa, sus establecimientos, sus bienes o productos.
- c) Los medios o sistemas dirigidos a desorganizar internamente a una empresa competidora del canal de venta directa o a obtener su información confidencial.
- d) Los medios o sistemas enfocados en atraer a los clientes de cualquiera de las empresas de venta directa, siempre que sean contrarios a las costumbres del comercio.
- e) Los medios o sistemas encausados para generar desorganización en el mercado del sector de la venta directa del país.
- f) Las maquinaciones reiteradas tendientes a privar a un competidor de sus técnicos o empleados de confianza, aun cuando no se produzca la desorganización de la empresa de venta directa, ni se obtenga su información confidencial.

5.4 LIBRE COMPETENCIA

Las compañías de venta directa desarrollarán sus negocios dentro de los parámetros legales de la libre competencia, por lo cual se prohíbe la realización de actos que la limiten y la ejecución de conductas, prácticas y convenios comerciales prohibidos por las leyes ecuatorianas, o que constituyan un abuso de la posibilidad de determinar, directa o indirectamente, las condiciones de mercado del canal de venta directa.

5.5 DENIGRACIÓN, COMPARACIÓN Y EXPLOTACIÓN DE REPUTACIÓN AJENA

Las compañías de venta directa no pueden usar comparaciones engañosas, ni deshonestas, ni denigratorias, con similares productos, planes de compensación, modelo de negocios y otras características de las otras compañías.

Las compañías de venta directa no denigrarán a ninguna compañía, o a su negocio o producto o bien, directamente o por insinuación. Las compañías de venta directa y los empresarios independientes no se aprovecharán injustamente de la buena reputación vinculada al nombre comercial de otra compañía miembro de la Asociación, o de su negocio, producto o marca.

Actos de denigración. - Se considera desleal la realización, utilización o difusión de aseveraciones, indicaciones o manifestaciones sobre la actividad, el producto o bien, las prestaciones, el establecimiento o las relaciones mercantiles de un tercero o de sus gestores, que puedan menoscabar su crédito en el mercado, a no ser que sean exactas, verdaderas y pertinentes.

Constituyen actos de denigración, entre otros:

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039

Correo: info@aevd.ec

Web: www.aevd.ec,

Quito-Ecuador



- a) Realizar, utilizar o difundir aseveraciones, indicaciones o manifestaciones incorrectas o falsas u omitir las verdaderas, con el objeto de que tengan por efecto, real o potencial, menoscabar el crédito en el mercado de otra empresa o marca de producto.
- b) Realizar, utilizar o difundir aseveraciones, indicaciones o manifestaciones que, debido a su tono de desprecio o ridículo, sean susceptibles de menoscabar el crédito de otra empresa en el mercado.

Actos de comparación: Se considera desleal la comparación de la actividad, las Prestaciones, los productos o el establecimiento propio o ajeno, con los de un tercero, inclusive en publicidad comparativa, cuando dicha comparación se refiera a extremos que no sean análogos, relevantes ni comprobables.

Explotación de la reputación ajena: Se considera desleal el aprovechamiento indebido, en beneficio propio o ajeno, de las ventajas de la reputación industrial, comercial o profesional adquirida por otro en el mercado.

5.6 INDEPENDENCIA

Las compañías de venta directa, miembros de la AEVD, realizarán sus operaciones de manera independiente respecto de los demás miembros de la misma Asociación y, en general, de otros operadores económicos. En este sentido, se encuentra prohibido que se realicen acuerdos de precios, de reparto de zonas geográficas, de grupos de empresarios independientes, y en general, cualquier práctica que constituya acuerdo de voluntades y que entrañe la disminución de la independencia de las compañías al momento de competir. De la misma forma, queda prohibido cualquier intercambio o publicación de información que pueda contribuir a la generación de acuerdos anticompetitivos.

5.7 COMPORTAMIENTO FRENTE A LA COMPETENCIA

Promover y respetar los principios de libre competencia y lo establecido en la Legislación de Competencia Económica y de Mercado, aplicable y vigente en el Ecuador, a fin de no crear ni generar, por ningún medio, prácticas monopólicas absolutas o relativas, evitar concentraciones, segmentación de mercado, ventas atadas, prácticas de abuso de poder de mercado y otras prácticas prohibidas y sancionadas por la ley.

Se considerarán los siguientes preceptos:

- a) Actuar en la totalidad de sus operaciones con absoluto respeto y apego a las disposiciones legales aplicables y a los valores que identifican a la AEVD y a sus miembros.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



- b) Actuar con honestidad en sus actividades económicas, ambientales y sociales.
- c) Abstenerse de aceptar beneficios o exenciones que atenten contra los derechos humanos o la dignidad de las personas.
- d) Abstenerse de incurrir en prácticas discriminatorias o denigrantes. A ninguna empresa se le denegará el ingreso a la Asociación por motivos de competencia si opera alineada con el marco legal vigente en el país o si, ante un incumplimiento en el pasado, en el presente ya ha adoptado medidas correctivas.
- e) Procurar un ambiente de cooperación, entendimiento y equidad dentro de la industria, velando por el prestigio y buena reputación del sector y de la Asociación que la representa.
- f) Tratar de forma confidencial toda la información que los miembros aporten, así como la que se genere por la propia Asociación AEVD, cuando así se determine.
- g) Rechazar, combatir y prohibir la corrupción en cualquiera de sus formas, incluyendo el soborno y la extorsión, ya sea directa o indirectamente, así como proporcionar capacitación a sus empleados, empresarios independientes y demás actores del sector, para prevenir y erradicar este tipo de conductas.
- h) Respetar los derechos de propiedad industrial e intelectual y promover el desarrollo de la ciencia, la tecnología y el conocimiento en sus diferentes áreas de operación.

5.8 COMPORTAMIENTO FRENTE AL GOBIERNO Y A LOS GOBIERNOS LOCALES

Las empresas miembros de la AEVD, así como la misma Asociación, se comprometen a:

- a) Respetar y apoyar a las instituciones y autoridades legítimamente constituidas.
- b) Colaborar con las autoridades en la correcta aplicación de las normas, regulaciones y demás cuerpos legales a los que estén sujetas las empresas miembros de la AEVD. Dentro de las leyes que deben aplicar, tienen relevancia por su jerarquía jurídica (Art.). 425 CRE, las normas provenientes de acuerdos internacionales, mismas que, por su carácter supranacional, deben ser aplicadas tanto por el sector regulador como por las empresas del sector. Se podrán proponer, por parte del sector, los cambios que se estimen necesarios, trabajando de la mano y en alianzas público-privadas.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



- c) Promover la concertación como mecanismo idóneo para la adopción de medidas y políticas que contribuyan al bien común y a los objetivos del sector.
- d) Participar activamente, como Gremio, en el establecimiento de políticas públicas y privadas que impulsen la generación de proyectos de emprendimiento dentro del sector e industria que representa la AEVD, siempre y cuando, aquellos se encuentren alineados con el fiel cumplimiento de la legislación vigente en el país.
- e) Trabajar de la mano con las instituciones del Estado, en pro del fortalecimiento del sector y del impulso del emprendimiento en el país.
- f) A recordar que la AEVD es una entidad a-política y neutral, cuyas actividades se centrarán siempre en el fortalecimiento del sector, difusión del marco ético de gestión; del desarrollo de su industria, de su positiva imagen; de su activa representación ante entidades gubernamentales, gremiales, ante otras cámaras de comercio y de la producción, ante la academia y ante la comunidad en general, y no en la incursión en gestiones o actividades de índole meramente políticas.

5.9 COMPORTAMIENTO FRENTE A LA SOCIEDAD Y EL CONSUMIDOR

- a) Promover la salud de la población mediante el desarrollo, la producción y la promoción de productos que cumplan con las normas técnicas sanitarias de calidad y de seguridad sanitaria requeridas por los consumidores.
- b) Cuidar que la actividad publicitaria se desarrolle en el marco de la ética, con respeto a la dignidad humana y preservando los valores culturales de la sociedad, con apego a las reglas de competencia justa y leal y a todos los principios éticos que se promueven en este Código. El consumidor tiene derecho a la protección contra la publicidad engañosa, confusa o abusiva, así como contra los métodos comerciales coercitivos o desleales. Se configura como acto de engaño la difusión en la publicidad de afirmaciones sobre productos, bienes o servicios que no fuesen veraces ni exactas. En particular, para la difusión de cualquier mensaje relativo a características comprobables de un producto, bien o servicio, la compañía o el empresario independiente debe contar con las pruebas que sustenten la veracidad de dicho mensaje.
- c) Promover el respeto a los derechos humanos.
- d) Promover el desarrollo de los mercados locales en los que operan con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las comunidades en las que realizan sus actividades.
- e) Fortalecer las relaciones de confianza con los consumidores al conducirse en sus operaciones y en la comercialización de sus productos con apego a la verdad

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



y con el sustento adecuado en todas sus afirmaciones, declaraciones y proclamas.

- f) El consumidor tiene derecho a disponer de productos y bienes de óptima calidad, a elegirlos con libertad, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido y sus características. La calidad de los productos y bienes ofrecidos a los consumidores por las compañías miembros, así como la información que debe suministrarse a dichos consumidores, están protegidas por la Constitución y las leyes ecuatorianas. Serán responsables, de acuerdo con la ley ecuatoriana, quienes, en la producción y comercialización de bienes y productos, atenten contra la salud, la seguridad y el adecuado aprovisionamiento de los consumidores.
- g) El consumidor tiene derecho a la reparación o indemnización por daños y perjuicios derivados de deficiencias y de la mala calidad de los productos, bienes y servicios que se ofrezcan.
- h) Las compañías de la AEVD velarán por el respeto a los derechos de los consumidores, de manera directa, a través de su propio personal o de sus empresarios independientes, incluyendo las cláusulas que correspondan en sus contratos y acuerdos, y mediante capacitación continua.
- i) Las empresas de la AEVD se comprometen a cumplir con la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor y con el marco jurídico internacional derivado de las Decisiones y demás resoluciones de la Comunidad Andina de Naciones.

5.10 COMPORTAMIENTO FRENTE AL MEDIO AMBIENTE

Sostenibilidad Ambiental. Apoyar y vigilar el cumplimiento de las leyes ambientales, así como de las buenas prácticas que minimizan la afectación de nuestras operaciones sobre el medio ambiente y las comunidades relacionadas.

- a) Promover el desarrollo sustentable.
- b) Tomar las medidas necesarias a efecto de participar de manera decidida en la conservación de los ecosistemas.
- c) Abstenerse de incurrir en conductas que tengan un impacto adverso sobre el medio ambiente o la sociedad, y tomar las acciones necesarias para prevenir al mínimo dicho impacto.
- d) Cumplir con la legislación vigente en el Ecuador, en pro del cuidado y la protección del medio ambiente.
- e) Como Asociación, trabajar en los objetivos de Desarrollo Sostenible promovidos por las Naciones Unidas, así como motivar la participación activa de las empresas miembros en ellos.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador

5. 11 COMPORTAMIENTO ANTISOBORNO

Nos declaramos contra el soborno, cumpliendo con las leyes y las prácticas globales que lo prohíben y desestimulan. Para los miembros de la AEVD, no es admisible ningún mecanismo que influya indebidamente en los públicos de interés del sector para que tomen decisiones a favor, ya sea como Asociación, como empresa o como colaborador de la compañía miembro, tales como sobornos, cohecho, pagos ilegales y ofrecimiento de privilegios, obsequios, invitaciones, artículos costosos, entre otros.

- a) Las prácticas empresariales de los miembros de la AEVD no deberán incluir comportamientos que conduzcan a la corrupción, tales como pagos u obsequios para obtener u ofrecer beneficios a colaboradores de las empresas asociadas, a miembros de sus familias o a terceros.
- b) En sus relaciones con clientes, proveedores y colaboradores, los miembros de las empresas agremiadas no deberán aceptar ni ofrecer regalos, dádivas o atenciones cuyo propósito sea obtener tratamientos favorables o preferenciales, o que desvíen decisiones de negocio y de la empresa, con el fin de obtener contratos o un trato no equitativo con otros clientes, proveedores y colaboradores.
- c) Se desestimulará que los trabajadores o colaboradores de las empresas miembros de la AEVD ofrezcan y/o reciban regalos, dádivas o atenciones que busquen alterar las decisiones empresariales de sus clientes, proveedores, gerencias y autoridades públicas, o de algún trabajador de estos, que se desvíen de los criterios establecidos en el presente Código.
- d) Los miembros de la AEVD no aceptarán ni participarán en sobornos a servidores públicos, ni de forma directa ni por intermedio de terceros, para obtener beneficios, contrataciones o tratos diferentes a los previstos en la legislación.
- e) Las actividades de cabildeo ante organismos públicos por parte de la AEVD y de las empresas se realizarán de forma transparente y enmarcadas en los principios y valores éticos contenidos en este código.
- f) Las actividades de cabildeo ante organismos públicos, realizadas desde la AEVD, serán siempre discutidas, acordadas y coordinadas en el seno de la AEVD y con el conocimiento de todos los asociados.

6. CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO

6.1 RESPONSABILIDADES DE LAS COMPAÑÍAS

La responsabilidad primaria para el cumplimiento de este Código por parte de las compañías y los empresarios independientes, le corresponderá a cada compañía. En caso de cualquier infracción de este Código, las compañías harán todos los esfuerzos razonables para satisfacer al reclamante.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039

Correo: info@aevd.ec

Web: www.aevd.ec,

Quito-Ecuador

6.2 ADMINISTRADOR DE CÓDIGO

La Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa (AEVD) nombrará a una persona independiente como administradora del Código de Ética. El administrador independiente del Código actuará como mediador o árbitro, velando por que las compañías observen este Código y adoptando las medidas apropiadas para tal fin, y será responsable de establecer las reglas que rigen el proceso de quejas hasta su resolución. La delegación que efectúe la Directiva de la Asociación, a través de su Dirección Ejecutiva, al Administrador del Código implica que este está facultado para solucionar, en el menor tiempo posible, las quejas o reclamos y determinar las posibles acciones y soluciones a los mismos.

El administrador de Código resolverá cualquier queja o reclamo no resuelto, de los consumidores, de los empresarios independientes o de las empresas de venta directa, basado en infracciones a este Código que no hayan sido resueltas.

6.3 SOLUCIÓN A POSIBLES RECLAMOS Y CONFLICTOS

El Administrador de Código puede sugerir la cancelación de órdenes, la devolución de productos o bienes comprados, el reembolso de pagos u otras acciones apropiadas, incluyendo advertencias a los empresarios independientes o a compañías de venta directa; la cancelación o terminación de contratos mercantiles de empresarios independientes u otras relaciones con la compañía de venta directa.

El procedimiento de solución de reclamos y conflictos al interior de la AEVD, no impide que las compañías, los empresarios independientes y los mismos consumidores, puedan recurrir a las instancias públicas administrativas y judiciales, para hacer valer sus derechos.

6.4 PROCESO DE QUEJAS

La Asociación de Venta Directa, la AEVD, y el administrador de Código establecerán, difundirán y ejecutarán los procedimientos para tramitar quejas, denuncias y/o reclamos y asegurar una pronta resolución de los mismos. Las compañías también establecerán, publicarán y ejecutarán los procedimientos para tramitar quejas, a fin de asegurar una pronta resolución de toda queja o reclamo.

6.5 PUBLICACIÓN

La AEVD publicará el Código de Ética y lo dará a conocer ampliamente. Toda publicación será gratuita. Todas las compañías deberán difundir el Código de Ética de la Asociación

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador



Ecuatoriana de Venta Directa entre los empresarios independientes, el personal directo de las empresas, los consumidores y sus aliados estratégicos.

6.6 APLICACIÓN

El presente Código de Ética de la AEVD tendrá aplicación en todo el territorio del Ecuador y obliga a todas las compañías de venta directa asociadas, las cuales se comprometen a mantener un nivel de conducta ética superior a cualquier norma, ley o requisito legal vigente en el país sobre la materia.

No obstante, conforme a lo previsto en el presente Código de Ética, las compañías de venta directa y los empresarios independientes se obligan a cumplir con los requisitos legales y oficiales establecidos en las leyes ecuatorianas que regulan las materias correspondientes.

6.7 MODIFICACIÓN

En el caso de que exista una modificación a las normas legales que regulen el marco comercial y jurídico de este Código, la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa deberá modificar también sus disposiciones, bajo la condición de que se mantengan su filosofía y sus fundamentos éticos principales, o según lo requieran la Constitución de la República del Ecuador y las leyes ecuatorianas.

El presente Código de Ética se basa en el Código de Ética Mundial de Venta Directa, aprobado por la WFDSA (Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa), adoptado por primera vez en noviembre de 2003, enmendado en 2017 por la WFDSA y aprobado con sus modificaciones en septiembre de 2025.

AEVD

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa Av. Naciones Unidas E2-30 y Núñez de Vela,
Ed. Metropolitan Piso 10, Ofc. 1013

• Teléfono: (02) 3617-039 Correo: info@aevd.ec Web: www.aevd.ec,
Quito-Ecuador