

Principios éticos Yanbal

APLICABLES A LOS/AS CONSULTORES/AS Y DIRECTORES/AS INDEPENDIENTES

En YANBAL basamos nuestro comportamiento en la ética, la integridad y el respeto; asimismo, mantenemos y promovemos las buenas prácticas empresariales.

En cumplimiento de nuestro **Programa de Transparencia y Ética Empresarial (PTEE)**, nuestros/as Consultores/as y Directores/as Independientes deben regir su actividad comercial por los **Principios Éticos Yanbal**, conocidos como el conjunto de normas de conducta, que orientan y regulan su comportamiento frente a Yanbal y terceros.

En ese sentido, los Principios Éticos Yanbal son de obligatorio cumplimiento para nuestros/as Consultores/as y Directores/as Independientes, hacen parte integral de los contratos comerciales suscritos y su incumplimiento conlleva a la imposición de sanciones que pueden llegar incluso a la terminación definitiva de la relación comercial.

De acuerdo con lo anterior, en el desarrollo de sus actividades comerciales, nuestros/as Consultores/as y Directores/as Independientes deben:

1. Actuar de buena fe en sus actividades comerciales frente a Yanbal, los/as Consultores/as y Directores/as Independientes y los clientes.
2. Preocuparse porque su imagen personal esté en concordancia con los productos que ofrecen.
3. Mantener en el desarrollo de sus negocios hábitos comerciales sanos y actuar con integridad, responsabilidad, respeto y honradez consigo mismos, con Yanbal, con otros/as Consultores/as y Directores/as Independientes y con los clientes.
4. Conocer, amplia y profundamente los productos que Yanbal ofrece (por ejemplo, sus ingredientes, contenidos, características, usos permitidos, ventajas y contraindicaciones o restricciones) para asesorar a los clientes en su adecuado uso y aplicación, teniendo en cuenta sus necesidades y brindándoles la información suministrada por Yanbal de forma oportuna, completa y correcta.
5. Ofrecer una atención personalizada a los clientes, utilizando el catálogo, el canal de venta directa y la demostración, como medios para venderles los productos.
6. Entregar a los clientes los productos solicitados en las condiciones ofrecidas en el Catálogo, Entrenos, en las ofertas y/o programas comerciales, según corresponda.
7. Utilizar el material de demostración (sachets, probadores, etc.) solo para su fin y no para la venta.
8. Respetar a sus clientes y a los clientes de otros/as Consultores/as y Directores/as.
9. Garantizar el respeto de los derechos, deberes y obligaciones que le corresponden a los clientes y/o consumidores finales, en su condición de revendedores o proveedores de los productos, y transmitirlos a los/as nuevos/as Consultores/as y Directores/as de la red que gestionan, para que los apliquen en el desarrollo de sus negocios.
10. Comunicar a los clientes, en calidad de consumidores finales, cómo pueden ejercer el derecho de retracto para productos de bijouterie, el procedimiento aplicable para hacer efectivas las garantías de los productos e incentivos y cómo pueden presentar sus peticiones, quejas y reclamos. Igualmente, velar porque los/as Consultores/as y Directores/as de la red cumplan con las obligaciones aquí previstas, según lo señalado en el Contrato de Vendedor Independiente, en el Contrato Comercial de Ventas Multinivel y en la legislación colombiana aplicable.
11. Utilizar el logo, las marcas, los derechos de propiedad intelectual (canciones, videos, material impreso publicitario, de entrenamiento o de comunicaciones, etc.) que YANBAL haya o no registrado y/o que comercialice, única y exclusivamente cuando exista autorización previa, escrita y expresa de los representantes legales de la Compañía y solo para los fines únicos y exclusivos relacionados con los negocios de los/as Consultores/as y Directores/as.
12. Garantizar que todo el material audiovisual (películas, videos, canciones, documentales, videoclips, entre otros) que se utilicen para los entrenamientos que realicen a los/as Consultores/as y Directores/as de la red que gestionan, cuente con las autorizaciones, pagos de derechos de uso, de comunicación pública y de reproducción correspondientes, de acuerdo con la legislación vigente sobre la materia. De acuerdo con lo anterior, los/as Consultores/as y Directores/as se obligan a mantener libre e indemne a Yanbal de cualquier daño o perjuicio originado en reclamaciones de terceros que se derive del incumplimiento o violación de lo aquí previsto.
13. Conocer la filosofía de Yanbal, su propósito, visión, misión, principios, valores y actuar de acuerdo con los mismos, respetándolos, sin contrariarlos ni transgredirlos.
14. Ser el canal de comunicación entre Yanbal y los/as Consultores/as y Directores/as Hijos/as.
15. Proporcionar información suministrada por Yanbal en forma completa, correcta y sin tergiversaciones.
16. Ejercer el liderazgo en sus negocios, transmitiendo conocimientos y orientando a los/as Consultores/as y Directores/as en su actividad comercial de mercadeo en red o multinivel.
17. Adquirir y utilizar todas las herramientas comerciales de entrenamiento para fines comerciales y para el desarrollo de su negocio como Consultores/as y Directores/as Independientes.
18. Desarrollar las diferentes actividades comerciales de mercadeo en red o multinivel, propias de su negocio, de acuerdo con las políticas de Yanbal, el Contrato de Vendedor Independiente y el Contrato Comercial de Ventas Multinivel suscrito.
19. Verificar de manera completa el proceso de incorporación que se realice en la red que gestionan, adoptando controles idóneos que prevengan situaciones constitutivas de suplantación de identidad y/o falsedad personal, las cuales van en detrimento de sus propios negocios.
20. Conocer amplia y profundamente los programas comerciales, así como las políticas y procedimientos aplicables, comunicando de manera veraz, transparente, oportuna, precisa e idónea a los/as Consultores/as y Directores/as Independientes de la red que gestionan, su experiencia personal en el emprendimiento Yanbal, el sistema para la compra y reventa de los productos, el contenido y forma de pago del Kit, la forma cómo pueden realizar sus pedidos personales, la forma cómo deben responder y permitir el ejercicio de los derechos de los consumidores, y la respuesta a sus quejas, peticiones y/o reclamos, sin incurrir en información o publicidad engañosa.
21. Planificar y orientar a los/as Consultores/as de la red para que crezcan en sus negocios y tengan la oportunidad de formarse como Directores/as Independientes.
22. Contestar oportunamente las comunicaciones que sean enviadas por Yanbal y presentar los informes sobre su gestión comercial cuando éstos sean requeridos. Cumplir con las obligaciones establecidas en el Contrato de Vendedor Independiente, el Contrato Comercial de Ventas Multinivel, en la Ley 1700 de 2013 (Ley Multinivel), respetar las leyes colombianas, así como las políticas y procedimientos comerciales de Yanbal.
23. Rechazar todo acto de corrupción y de soborno transnacional, realizando las denuncias correspondientes a través de los canales de contacto habilitados por Yanbal.