

CÓDIGO DE ÉTICA PARA DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES HGW HEALTHY GREEN WORLD ECUADOR S.A.



Para el desarrollo del negocio con **HEALTHY GREEN WOLRD ECUADOR HEALTHYECUADOR S.A O HGW ECUADOR**, que en adelante será denominada como **LA COMPAÑÍA**, el **DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE EN ECUADOR** afiliado a la **COMPAÑÍA** y que en adelante será denominado **EL DISTRIBUIDOR O EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE** deberá cumplir el presente reglamento de ética, que podría adecuarse a futuro sin previo aviso:

1. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE afiliado al negocio con la **COMPAÑÍA** deberá cumplir con cada uno de los principios del presente Código de Ética, así como con los detallados en su Contrato de Distribución Independiente, las políticas, procedimientos y recomendaciones que la **COMPAÑÍA** establezca como necesarios y fundamentales entre partes, para la realización del negocio.
2. Los productos podrán ser comercializados por todas las personas que deseen ser distribuidores independientes de la **COMPAÑÍA** a través de los canales de venta establecidos, esto restringe la venta de contenidos digitales, promocionales, el plan de compensación u otro elemento de propiedad intelectual de la **COMPAÑÍA**. La reventa de productos al consumidor final debe realizarse al contado, no está permitido el manejo de productos por medio de rifas, juegos de azar, donaciones, o cualquier otra forma similar que ponga en riesgo el negocio y su correcta interpretación.
3. Ningún DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE podrá usar, publicar o promocionar las direcciones de las oficinas de la **COMPAÑÍA** como si fueran propias. **NI USAR, PARA EVENTOS O ACTIVIDADES PROMOCIONALES, EL NOMBRE O LOGOTIPOS DE HGW SIN LA CLARA IDENTIFICACION DE QUE SE TRATA DE UN DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE**
4. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE es responsable de almacenar apropiadamente y seguir las instrucciones de almacenamiento proporcionadas en las etiquetas de los productos de la **COMPAÑÍA**. El almacenamiento apropiado de productos incluye el mantener los productos apropiadamente sellados y mantener los productos en un lugar seco y fresco, fuera de la exposición directa a luz del sol.
5. EL DISTRIBUIDOR es independiente y autónomo con sus fines impositivos, fiscales, legales u otros. Deberá cumplir con todas sus obligaciones tributarias en el momento que corresponda y al recibir sus retribuciones. No tiene ningún vínculo laboral con la **COMPAÑÍA**, por lo que podrá ejercer libremente su actividad dentro o fuera de su país y no está sujeto a ninguna condición de empleo o de jornada de trabajo con la misma.
6. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE decide entre otras cosas sus propios horarios, el tiempo que dedica a su negocio independiente, sus gastos y métodos de operación y como tal, no se le considera un empleado, agente o tenedor de franquicia de la **COMPAÑÍA** o de algún otro DISTRIBUIDOR. Este no tiene los derechos o beneficios que pueden tener los empleados de la **COMPAÑÍA** y no deberán declarar lo contrario.
7. EL DISTRIBUIDOR al mismo tiempo de ser independiente se compromete a acatar las normas emitidas por HGW y todo lo dispuesto en este Código de Ética del negocio, así como las cláusulas de su contrato de distribución; los mismos que son aceptados plenamente al momento de su inscripción. Este reglamento podría modificarse o ampliarse sin previo aviso de acuerdo a las recomendaciones o decisiones del área legal y administrativa de la **COMPAÑÍA**, mismas modificaciones que se publicarán en los medios comunicativos oficiales en el momento oportuno.
8. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE es el único habilitado para comprar directamente productos de la **COMPAÑÍA** a precio preferencial y deberá hacerlo únicamente con su código asignado. Los productos que

adquiera podrán venderse al consumidor final generando un margen de ganancia y respetando el precio de venta sugerido al público. Para este fin el área de facturación antes de su venta podrá pedir su nombre o datos personales de identificación a fin de cotejar la titularidad del mismo.

9. No está permitida la venta o préstamo de productos entre DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES. La COMPAÑÍA no se hace responsable ni reconoce estas acciones. Por lo tanto, no otorgará comisiones, puntajes ni acumulación de méritos de calificación ante esta situación.
10. Los productos de la COMPAÑÍA no deberán ser re envasados para su venta. Se prohíbe la comercialización parcial o por sachet de productos que distorsionen la venta en la presentación original por empaque cerrado, por ejemplo: sobres abiertos, producto a granel, mezclas con terceros productos, etcétera.
11. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no se puede combinar la afiliación de sus asociados independientes con otros productos, servicios o materiales relativos al negocio. No podrá exigir a sus asociados independientes ninguna otra compra incluyendo inventarios de productos, materiales, servicios o entradas para asistir a seminarios, reuniones ni otros eventos los haya producido o no la COMPAÑÍA.
12. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE conducirá su negocio independiente de manera profesional y ética asegurándose proteger en todo momento la reputación de la COMPAÑÍA dentro del marco del negocio que desarrolla, dentro y fuera de las instalaciones de la COMPAÑÍA, así como por cualquier otro medio de comunicación empleado (verbal, escrito, impreso, internet, etc.). No deberá presentar engañosamente el precio, la calidad, los resultados o la disponibilidad de los productos en el mercado, ni podrá utilizar para su negocio argumentos basados en cálculos o proyecciones de ingresos falsos o sobredimensionados.
13. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no deberá incurrir en conductas deshonestas, inmorales o delitos, ya sea en relación con su negocio independiente o no, tampoco en conductas que podrían afectar, impactar o dañar la reputación, imagen, productos, propiedad intelectual o prestigio de la COMPAÑÍA, la membresía u otros distribuidores en cuestión. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE promocionará el negocio junto a la COMPAÑÍA de tal forma que ofrecerá una oportunidad independiente y no un empleo.
14. Si bien EL DISTRIBUIDOR administra su negocio de forma independiente, la publicidad que utilice bajo cualquier medio y donde necesite emplear el título o logotipos de la COMPAÑÍA, deberá hacerse obligatoriamente recalando su condición de DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, a título personal y conservando la tipografía establecida en el manual de marca de la COMPAÑÍA. Dicha publicidad no deberá sacar provecho personal alguno fuera de las características y condiciones establecidas para el negocio, ni podrá difundir ofertas falsas sobre los beneficios de los productos. EL DISTRIBUIDOR no podrá publicar ni distribuir material el cual a juicio único de la COMPAÑÍA resulte impreciso, injurioso, que menosprecie, amenace, ofenda, acose o que sea abusivo u obsceno, entre otros. EL nombre "HGW Ecuador" es de uso exclusivo de la Compañía y no podrá ser usado por ningún DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE si no es acompañado de su nombre e identificación como tal.
15. Las reuniones de la COMPAÑÍA no pueden usarse como un espacio para expresar o promover creencias personales fuera de la actividad de la COMPAÑÍA. HGW ofrece un negocio con igualdad de oportunidades que no discrimina a ninguna persona por razón de raza, religión, género, cultura, ascendencia, color, edad, estado civil, nacionalidad de origen, condición médica y/o incapacidad, orientación sexual, identidad y expresión de género o afinidad política, toda muestra de discriminación a este punto es considerada una falta grave.
16. Los logotipos de la COMPAÑÍA, slogans, materiales impresos e imágenes de productos, así como todo material audiovisual, son propiedad intelectual de la COMPAÑÍA. Por ningún motivo pueden ser usados, copiados, duplicados y redistribuidos de manera distinta al manual de uso de marca. Queda terminantemente prohibido el modificar o alterar las etiquetas de los productos, sus textos, embalajes de productos o materiales informativos desarrollados por la COMPAÑÍA. Queda prohibido para el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE emplear las marcas de la COMPAÑÍA en cheques, facturas, hojas membretadas, artículos promocionales para su comercialización, aplicaciones electrónicas de desarrollo propio u otro que se interprete como una acción directa por parte de la COMPAÑÍA sin previo consentimiento de la misma.

17. Salvo lo expresamente contemplado, el presente Código de Etica no otorga derecho alguno con respecto a la Propiedad Intelectual del Grupo, por lo que no se podrá realizar a su amparo acto alguno que pudiese afectar, violar, competir o poner en desventaja el prestigio del Grupo y los derechos de propiedad intelectual de este último.
18. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE adquiere sus productos con el porcentaje de descuento que le corresponde según la escala acorde a su membresía; su ganancia será la diferencia entre el descuento otorgado y el precio de venta sugerido al público según la lista de precios que la COMPAÑÍA publique oficialmente. Cualquier incumplimiento a la lista de precios establecida se considera un perjuicio a la COMPAÑÍA y a otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES. Esta falta podrá ser motivo de una llamada de atención e inclusive, de ser reiterativa la causal de la cancelación del contrato de distribución suscrito entre la COMPAÑÍA y EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE.
19. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE deben proporcionar a la COMPAÑÍA un domicilio permanente y tiene la obligación de mantener su información de contacto actualizada en los registros de la COMPAÑÍA. Todos los documentos y declaraciones enviados deben tener información completa, verdadera y deben ser comunicados a tiempo.
20. No está permitido el traslado o envío de productos de un país a otro pues estos están elaborados de acuerdo a la legislación del país en donde se te entregan. El incumplimiento de esta condición ocasionará la terminación del Contrato y EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE será el único responsable de las multas, sanciones que pudiera imponerle cualquier autoridad, así como de los daños, perjuicios y cualquier otra consecuencia generada a la COMPAÑÍA, por las prácticas ilegales que se hayan realizado.
21. Las ganancias generadas por EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE son canceladas por la COMPAÑÍA de acuerdo al proceso de pago de establecido y según las fechas acordadas publicadas o comunicadas oficialmente. La cancelación de las retribuciones generadas por EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se realizará mediante cheque o depósito bancario y son depositados en la cuenta de banco que él determine. Previo a estos pagos EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE deberá entregar a la COMPAÑÍA la factura correspondiente por dichas cancelaciones y deberá cumplir con las obligaciones tributarias consecuentes a esta acción.
22. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no podrá usar tarjetas de crédito, cheques personales o cualquier otra forma de pago que pertenezca a alguno de sus asociados independientes, clientes consumidores o cualquier otro individuo, para pagar sus órdenes de pedido. En este mismo orden de cosas, quien se afilie a la COMPAÑÍA deberá hacerlo con sus propios recursos. Si por cualquier razón se incumple lo señalado y un tercero financia su membresía, LA COMPAÑÍA no se hace responsable de posibles incumplimientos de pago. Si se detecta este tipo de anomalías LA COMPAÑÍA puede proceder a retirar el Código a los involucrados.
23. En caso terminar la relación comercial con EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y se registre pendiente cualquier tipo de deuda con la COMPAÑÍA, ésta cuenta con la autorización expresa por parte del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE para retener sus retribuciones nacionales o internacionales a fin de cubrir el importe de dicha deuda.
24. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debe tener al menos 18 años de edad para solicitar una Membresía o afiliación al negocio independiente de otro asociado.
25. En caso de fallecimiento los beneficios del contrato de EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE serán trasladados al beneficiario declarado posteriormente a su afiliación, hecho por el cual, para la COMPAÑÍA quedará establecido como el único heredero de su código de distribución y sus beneficios.
26. Los beneficios de la COMPAÑÍA son heredables sujetándose a una autorización previa y dentro del marco de los derechos de sucesión del Código Civil aplicable. En caso EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE desee transferir su código con todos sus beneficios, deberá presentar una carta de cesión de derechos legalizada notarialmente adjuntando una copia de su documento nacional de identidad, la misma que está sujeta a una aprobación por parte de la COMPAÑÍA. Para este fin deberá indicar el nombre completo del beneficiario y sus datos personales, posteriormente la COMPAÑÍA podrá dar curso a su solicitud en el mes siguiente a este pedido (si así lo cree conveniente).

27. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no puede transferir una membresía para evadir las Normas o la Ley. Si la COMPAÑÍA descubre que el ex Asociado Independiente (cedente) está involucrado en una conducta o actividad que infringe las Normas o Leyes de alguna forma y tras haber sido aceptada la solicitud de transferencia, la COMPAÑÍA podrá dar por anulada la solicitud o podrá dar por concluido el contrato de distribución según el caso.
28. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede presentar a sus clientes, amigos o cualquier otra persona la oportunidad de negocio de la COMPAÑÍA bajo su patrocinio o red, pero para que la COMPAÑÍA lo considere como tal, deberá comprar la licencia de afiliación, aceptar el contrato digital de afiliación, presentar una copia de su documento de identidad y respetar las cláusulas del mismo. La COMPAÑÍA se reserva el derecho de aceptar o no cualquier solicitud de afiliación. Se considera una falta grave el asociar a la COMPAÑÍA a prospectos que no hayan sido invitados por su patrocinador inicial. Se reitera que quien desee pasar a formar parte de la red de distribuidores de LA COMPAÑÍA, debe pagar su Membresía con sus propios recursos.
29. Solo la COMPAÑÍA o una persona designada por la misma están autorizadas para escribir o hablar con la prensa u otro medio de comunicación a título corporativo.
30. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE es responsable de acompañar a sus prospectos en su proceso de afiliación y entrenamiento de ser necesario. No está permitida la atención de ventas a clientes finales que ya trabajen adecuadamente con algún otro DISTRIBUIDOR o de afiliar a un futuro miembro que ya esté en proceso de afiliación con otro DISTRIBUIDOR de la COMPAÑÍA.
31. Ningún DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE podrá exigir a su asociado independiente patrocinado el pago de suma alguna por su entrenamiento o uso de sus instalaciones para el entrenamiento brindado. El patrocinador está obligado a ofrecer el entrenamiento básico necesario a su afiliado a fin de que el mismo pueda aprender la actividad comercial independiente, sin costo alguno.
32. De presentarse el caso en el que un prospecto acuda solo a la COMPAÑÍA sin referencia o dar razón de algún patrocinador, la COMPAÑÍA direccionará al mismo a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE de acuerdo a procesos decisión interna.
33. El objetivo del negocio independiente ofrecido por la COMPAÑÍA es la reventa de productos y el crear una Red de Distribución sólida de miembros. No está permitido el lucrar con cursos, talleres, capacitaciones, sistemas de reclutamiento, etcétera que se apalanquen del negocio de la COMPAÑÍA para otros fines de ganancia que no sean los oficiales y establecidos en el Plan de Compensación.
34. No está permitida ninguna manipulación al Plan de Compensación la COMPAÑÍA o de los volúmenes de compra personal o de red. De evidenciarse beneficios distorsionados y manipulados a los términos de dicho Plan de Compensación se considerará este hecho como una práctica ilícita y prohibida que viola de manera directa el presente Código de Ética y el Contrato de Distribución. El incumplimiento de este punto resultará en la inmediata terminación del contrato y donde la COMPAÑÍA exigirá la reparación de daños y perjuicios en el grado máximo que la ley lo permita.
35. Los productos de la COMPAÑÍA no son medicamentos, no están destinados a tratar, rehabilitar o curar ninguna enfermedad ni tampoco están diseñados con fines clínicos terapéuticos. Por ningún motivo pueden ser prescritos en recetas médicas o revendidos como si fueran medicinas. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE deberá apearse al modo de empleo indicado en la etiqueta de cada producto.
36. Si algún DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE es afectado de alguna forma por su línea de patrocinio, este tendrá 7 días desde su afiliación para establecer algún reclamo posible con el sustento respectivo, para que la COMPAÑÍA pueda tomar analizar el caso y tomar acciones al respecto.
37. La composición genealógica de la red del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, así como los montos de sus comisiones generadas o canceladas (cualquiera sea su rango o membresía) son de carácter estrictamente CONFIDENCIAL. Por lo tanto, EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no está permitido de socializar esta información o de buscar conocer alguna otra similar de un tercero. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no tiene permitido presentar esta información a otros distribuidores de la competencia ni a afiliarse a otro negocio

de venta directa en el país vinculado con la misma línea de actividad. De evidenciarse este hecho se constituye en una falta grave.

38. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no tiene permitido traspasar su código de red o iniciar trabajo con otro código en alguna otra línea de patrocinio. Esta falta es considerada grave y si de alguna forma se hace evidente podría llegar a concluir en la suspensión del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE. Se considera como confidencial toda la composición de las redes de distribución. Por lo tanto, EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no puede inducir a su red ni a ninguna otra a comercializar otros productos, servicios, entrenamientos, etcétera, que no tengan relación con la COMPAÑÍA. El incumplimiento de esta cláusula resultará en la terminación del Contrato de Distribución.
39. La COMPAÑÍA alienta y estimula el trabajo en equipo entre DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES con el fin de potenciar el negocio de la mejor manera. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTES se compromete en velar y preservar este proceso dentro del marco del respeto y buenas relaciones entre distribuidores y miembros del staff.
40. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede dar por cancelado su contrato de distribución de manera voluntaria con solo presentar una nota escrita a la COMPAÑÍA, firmada en original y anexando una copia de su documento de identificación. En caso existir algún conflicto sin solución entre el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y la COMPAÑÍA, esta última cuenta con el derecho de terminar la relación comercial entre las partes si así lo considera necesario dando un aviso por escrito al DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE con treinta días calendario de anticipación a la fecha de terminación, la que una vez entregada traerá como consecuencia la terminación del Contrato sin más requisitos, trámites ni procedimientos de por medio.
41. Si EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE renuncia, transfiere su código o de alguna forma lo pierde, no podrá afiliarse nuevamente por el lapso de 6 meses (exceptuando el caso de haber sido expulsado). Por lo tanto, deja de ser afiliado titular a la COMPAÑÍA, no podrá comprar con ningún otro código, ni prestar su factura para el cobro de comisiones en beneficio de un tercero; tampoco ingresar con otro nombre o razón social al sistema de negocios de la COMPAÑÍA por lo que bastarán indicios en este actuar para que la COMPAÑÍA aplique la sanción máxima contra los involucrados.
42. Cualquier reclamo por parte de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE hacia otro será en forma escrita, la COMPAÑÍA no acepta reclamos anónimos de ninguna naturaleza. El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debe informar inmediatamente a la COMPAÑÍA sobre presuntas infracciones de otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES al presente reglamento incluyendo la naturaleza del reclamo/denuncia y la fundamentación de sus las acusaciones. La COMPAÑÍA se reserva el derecho de publicar el nombre, la infracción y la penalidad del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE infractor.
43. EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE declara que tiene total conocimiento que la COMPAÑÍA podrá variar, modificar, cambiar y/o renovar sin previo aviso, sus normas, políticas, reglamentos, procedimientos o plan de ganancias a fin de mantener un sistema de mercadeo viable, justo y adecuado a las circunstancias comerciales, económicas y legales; comprometiéndome a cumplir y acatar cualquier disposición nueva de acuerdo a la presente cláusula.

La COMPAÑÍA podrá resolver el contrato con EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE toda vez que este incumpla con cualquiera de sus obligaciones y compromisos aceptados en este documento o en cualquier otro oficial promulgado por la COMPAÑÍA.