

CODIGO DE ÉTICA Y COMITE DE ÉTICA

COMERCIALIZADORA Y PROVEEDORA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS VIDA Y SALUD INTEGRAL S.A.S VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

Tener un código de ética es fundamental tanto para la humanidad como para las empresas, ya que proporciona un marco claro de valores y principios que guían las acciones y decisiones de las personas fomentando una convivencia pacífica y armoniosa.

VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. han elaborado este Código de Ética para establecer y definir las normas básicas de convivencia y comportamiento de sus vendedores independientes, promoviendo así las mejores prácticas dentro de la compañía.

En el contexto empresarial, específicamente para VISAIN INTERNATIONAL S.A.S., un código de ética establece las normas de comportamiento esperadas de sus vendedores independientes, garantizando que todas las actividades comerciales se realicen de manera legal y ética. Esto no solo fortalece la confianza y la cohesión dentro de la empresa, sino que también protege su reputación y asegura su sostenibilidad a largo plazo.

Este documento, como el manual del vendedor, el Contrato de vendedor independiente y el Plan de Compensación constituyen en su totalidad el contrato entre el vendedor independiente VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

Por tal razón, para todos los efectos legales y de procedimientos, este Código de Ética debe ser aceptado y cumplido por cada uno de los vendedores independientes para asegurar su permanencia en la compañía. El incumplimiento parcial o total, de este o alguno de sus documentos anexos, es causal de cancelación del contrato.

GLOSARIO:

Bonificación: Las bonificaciones de un vendedor independiente son incentivos adicionales que se otorgan más allá de las comisiones regulares por ventas. Estas bonificaciones están diseñadas para motivar y recompensar a los vendedores por alcanzar ciertos objetivos o metas específicas dentro de un período determinado.

Calificar: Al calificar, el vendedor demuestra su compromiso y capacidad para cumplir con los objetivos estratégicos de la empresa, lo cual es recompensado con una bonificación.

Línea de auspicio: una línea de auspicio es la estructura jerárquica y de relaciones que se forma cuando un vendedor independiente (conocido como patrocinador o auspiciador) ingresa a otras personas a la empresa para ejercer la labor de vendedor independiente. Cada persona que ingresa se convierte en parte de la línea descendente del patrocinador, y a su vez, puede ingresar a más personas, creando una cadena de vendedores independientes a quienes capacita y enseña a vender y generar ganancias gracias a estas ventas.

Vendedor Independiente: Es una persona que se dedica a la venta de productos o servicios de manera autónoma, sin estar directamente empleada por la empresa cuyos productos o servicios comercializa. Estos vendedores operan bajo su propia iniciativa y suelen tener la libertad de gestionar su propio horario, estrategias de venta y territorio de ventas obteniendo ingresos principalmente a través de comisiones.

Cuando en el Plan de Compensación, o código de ética de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. Se haga referencia a un 'VENDEDOR', se entenderá para todos los efectos que dicha referencia se hace al término "VENDEDOR INDEPENDIENTE."

CAPÍTULO PRIMERO: DEL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTOS, COMITÉ DE ÉTICA Y SU FUNCIÓN

ARTÍCULO 1º. DEFINICIÓN, CREACIÓN DEL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTOS Y CREACIÓN DEL COMITÉ DE ÉTICA

Este código de ética, aunque no tiene carácter jurídico, es fundamental para la operación de nuestra compañía dedicada a la venta y comercialización de productos y servicios. Su propósito es establecer un nivel de conducta ética que no solo cumpla con las exigencias legales aplicables, sino que las exceda.

Si bien no sustituye a las leyes y regulaciones, este código refuerza nuestro compromiso con la integridad y la responsabilidad, asegurando que todas nuestras actividades comerciales se realicen con los más altos estándares éticos. Es vital que todos los VENDEDORES comprendan y respeten estas directrices para mantener la confianza y la credibilidad de la empresa tanto internamente como en nuestra relación con los clientes y el público en general.

La no aplicación de este código no creará ninguna responsabilidad civil ni de otra índole legal, ni tampoco será un obstáculo para su aplicación y ejecución, con la terminación de su contrato usted no estará ya más sujeto a este código. Sin embargo, sus disposiciones permanecen aplicables a los eventos o transacciones que ocurrieron durante el tiempo en que usted fuere miembro de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

Es un deber de la compañía garantizar la segunda instancia u opinión en todos los procesos o requerimientos. Este comité se estructura bajo la premisa de dar a los VENDEDORES INDEPENDIENTES una herramienta o unidad del más alto nivel corporativo, cuya estructura jerárquica permita garantizar la doble instancia en la resolución de conflictos.

La competencia de este **COMITÉ DE ÉTICA** cobijará a todos los VENDEDORES INDEPENDIENTES de la compañía y fijará como eje vertical, la correcta aplicación y ejecución de este Código.

Este comité deberá estar estructurado por mínimo 3 ejecutivos de alto nivel, de diferentes áreas, quienes deberán conocer la versión de cada una de las partes involucradas en el conflicto.

Una vez conocida la situación, el comité tendrá un plazo de quince (15) días para analizar y dictar una resolución, que deberá aplicarse y ejecutarse de manera

obligatoria, y deberá ser socializada por todos los VENDEDORES INDEPENDIENTES de la compañía.

Al comité de ética le compete la facultad de vigilar, sancionar e inspeccionar, frente a la violación de este reglamento por parte de los VENDEDORES, lo que le permite vigilar la conducta de las personas que desempeñan el acto de la representación de nuestra compañía.

El ejercicio de esta función disciplinaria corresponde a los servidores que se hayan designado, y su desempeño deberá ajustarse a los términos y forma prevista en este código, sin perjuicio de las acciones legales a que haya lugar en el país donde la compañía esté ejerciendo sus actividades.

PARÁGRAFO I. Este comité deberá reunirse de manera periódica, al menos una vez cada 30 días, en donde se deberá dejar un acta de reunión, una agenda del día y donde se deberá evidenciar los temas tratados como de las decisiones y resoluciones que se tomen en cuanto a un caso en referencia. Este comité debe completar un quórum no inferior al 80%.

PARÁGRAFO II. El comité ejercerá control y veeduría de los casos reportados. Todos los VENDEDORES tendrán el derecho de presentar sus versiones al comité, sin embargo, es obligatorio notificar todas las conductas que considere sean contrarias a las documentadas en el presente código o afecten de manera civil, penal y moral a otra persona.

PARÁGRAFO III. El comité actuará como ente mediador en la resolución de conflictos y sus decisiones serán en derecho de todos los VENDEDORES, actuando conforme a las reglas de la sana convivencia empresarial.

PARÁGRAFO IV. Todas las determinaciones que el comité emita deberán ser tomadas como obligatorias. No existirá ninguna que pueda ser omitida, exceptuando las que el mismo comité derogue o revoque a través de otra resolución. El no acatarlas, será causal de sanción o expulsión, según la gravedad del caso, y solo podrá ser determinado por este comité.

ARTÍCULO 2º. REGULACIONES LOCALES

El Comité de Ética de nuestra compañía tiene la responsabilidad de supervisar y garantizar el cumplimiento de nuestro Código de Ética en todos los países donde operamos, sin excepciones.

Aunque nuestro Código de Ética es universal, reconocemos la necesidad de cumplir con las leyes y regulaciones locales de cada país. El Comité de Ética se asegurará de que nuestras prácticas sean compatibles con las normativas locales sin comprometer nuestros principios éticos.

Los VENDEDORES de la compañía de todos los países recibirán capacitación continua sobre el Código de Ética y las expectativas del Comité. Esto incluye talleres, seminarios y recursos educativos adaptados a cada región.

ARTÍCULO 3º. PROCEDIMIENTO RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Las etapas del proceso disciplinario se resumen de la siguiente manera:

PARÁGRAFO I. INICIO (INFORME). Cuando un VENDEDOR INDEPENDIENTE considere que otro ha incurrido en una conducta que tenga las características de una falta disciplinaria, deberá informar por medio del canal asignado que es soporte@visain.international a este Comité mediante comunicación que exprese claramente los hechos y adjunte las pruebas correspondientes.

PARÁGRAFO II. ESTUDIO DEL INFORME Y DE LAS PRUEBAS ADJUNTAS. Con fundamento en el informe y en las pruebas allegadas, el Comité determinará si hay razones suficientes para iniciar el proceso disciplinario, o se decretará el archivo de este. El estudio del caso deberá realizarse a más tardar en la segunda reunión programada una vez se haya recibido el informe.

PARÁGRAFO III. APERTURA DEL PROCESO DISCIPLINARIO. Si el Comité considera que hay razones suficientes para abrir un caso, le comunicará dicha decisión al (los) VENDEDOR (s) implicados a través de una carta de formulación de cargos que deberá contener lo siguiente: Resumen de los hechos, adecuación de los hechos a una de las faltas disciplinarias previas al Código, El plazo de diez (10) días hábiles del que dispone el VENDEDOR INDEPENDIENTE, contados a partir de la notificación, para dar su versión de los hechos, defenderse por escrito, aportar las pruebas y solicitar la práctica de las que estime pertinentes. Enumeración de las pruebas que hasta ese momento obran en el proceso, acompañando copia de ellas.

PARÁGRAFO IV. NOTIFICACIÓN. Si la decisión del Comité es la de iniciar el proceso, ésta le será notificada al (los) VENDEDORES (s) por medio de una comunicación escrita. El secretario del órgano disciplinario que esté actuando, dispondrá de siete (7) días hábiles para enviar vía correo electrónico al VENDEDOR para que se notifique personal o virtualmente sea el caso.

EL VENDEDOR INDEPENDIENTE tendrá 10 días hábiles para atender la citación y notificarse personal o virtualmente si el caso lo amerita. Si después de este tiempo el VENDEDOR no se ha notificado personalmente, se enviará la comunicación al correo electrónico registrado en el contrato.

PARÁGRAFO V. PRESENTACIÓN DE DESCARGOS DEL VENDEDOR. Después de realizada la notificación, el VENDEDOR contará con diez (10) días hábiles para rendir su versión escrita de los hechos, aportar pruebas y solicitar la práctica de las que considere pertinentes; mientras tanto quedará congelada cualquier transacción comercial con éste, así como sus ascensos o calificaciones.

PARÁGRAFO VI. PRÁCTICA DE PRUEBAS Y DECISIÓN. Si el (los) VENDEDOR (s) en sus descargos solicitó la práctica de pruebas adicionales, el Comité decidirá si las practica, según las considere pertinentes o necesarias.

El Comité también podrá ordenar la práctica de aquellas que no fueron solicitadas, pero que considere necesarias para la decisión final. La decisión sobre la práctica de pruebas le será notificada al (los) VENDEDOR (s) de conformidad con lo previsto a la implicación de conductas de este Código.

Contra la decisión que niega la práctica de pruebas podrá interponerse recurso de reposición, mediante escrito presentado dentro de los 3 (tres) días hábiles siguientes a la notificación de la decisión.

El Comité contará con un plazo máximo de veinte (20) días hábiles para practicar las pruebas, transcurrido ese tiempo, el secretario del Comité le notificará al (los) VENDEDORES (s) el resultado de esta actuación, quien dentro de los (3) días hábiles siguientes a la notificación, podrá pronunciarse sobre el asunto.

PARÁGRAFO VII. VALORACIÓN Y DECISIÓN. Una vez el (los) VENDEDOR (s) hayan presentado sus descargos, el Comité tendrá veinte (20) días hábiles para valorar todos los documentos existentes dentro del proceso y a más tardar, en la siguiente reunión programada, tomar una decisión.

PARÁGRAFO VIII. NOTIFICACIÓN DE LA SANCIÓN. La decisión se notificará por escrito a los implicados en el proceso, en un plazo no máximo de cinco (5) días después de la decisión final. El informe se enviará por escrito, debidamente, indicando los recursos que contra ella pueden interponerse, los plazos para hacerlo y los órganos ante los que deberán presentarse.

CAPÍTULO SEGUNDO: VENDEDOR INDEPENDIENTE Y SU VINCULACIÓN

ARTÍCULO 4º. VENDEDOR INDEPENDIENTE.

La calidad de VENDEDOR INDEPENDIENTE se adquiere a través de la celebración del Contrato adjunto a este documento entre una persona natural o jurídica y la empresa, en virtud del cual podrá comprar, vender, distribuir y promover los productos, servicios y ofrecer la oportunidad de negocio a quien libremente considere, conservando en todo caso los términos y condiciones del contrato.

PARÁGRAFO I. Los beneficios económicos que puedan llegar a recibir el VENDEDOR INDEPENDIENTE pueden provenir de una de las siguientes actividades:

1. La comisión por venta de productos, bienes o servicios incluidos dentro del plan de compensación y serán pagadas sólo una vez.

2. El plan de compensación le permitirá recibir ganancias residuales de acuerdo con el volumen de ventas de su equipo, las cuales serán llamadas bonificaciones y serán generadas de acuerdo con las reglas del PLAN DE COMPENSACIÓN.

PARÁGRAFO II: En cualquier escenario, la utilidad del VENDEDOR será determinada por las habilidades de él y su equipo. La empresa no garantiza en ninguna circunstancia algún tipo de ingresos fijos, al depender netamente de las habilidades del VENDEDOR.

PARÁGRAFO III. Un VENDEDOR INDEPENDIENTE no es un contratista, no es un agente comercial ni empleado ni socio o parte en la sociedad de hecho o cualquier forma de contrato de riesgo compartido con VISAIN INTERNATIONAL S.A.S, para lo cual no puede manifestar que hubiese tal arreglo.

Un VENDEDOR INDEPENDIENTE es responsable de sus propias decisiones comerciales y de sus propios gastos, así como también de cumplir con todas las

normas locales, departamentales, nacionales y las regulaciones que correspondiesen a su lugar de residencia.

Debido a que los VENDEDORES INDEPENDIENTES de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S no son contratista ni empleados de la compañía no califican para solicitar compensaciones por antigüedad o terminación del Acuerdo de Vinculación, o cesantía de cualquier tipo, utilidades u otros beneficios como resultados de haber sido un VENDEDOR INDEPENDIENTE de la compañía, distintos a los reconocidos en el Plan de Compensación. De cualquier manera, no existirá ningún tipo de obligación laboral entre el VENDEDOR y la empresa, por los siguientes factores:

1. La actividad se realizará a título personal, y no de la empresa.
2. No existirá ningún tipo de subordinación de órdenes, horarios y cantidad de trabajo.
3. No existirá una asignación salarial básica fija, así como tampoco el pago de parafiscales.

PARÁGRAFO IV. Es de obligatorio conocimiento para todos los VENDEDORES el plan de compensación. El desconocimiento del plan de compensación no lo exime de su responsabilidad y sus consecuencias.

PARÁGRAFO V. Cambios de Estado en la Vinculación. EL VENDEDOR INDEPENDIENTE que desee cambiar su estado como VENDEDOR individual a uno como participante en una corporación, sociedad o cualquier persona jurídica bajo el mismo auspiciador puede hacerlo, sujeto a la previa aprobación escrita de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S y la entrega del correspondiente certificado de existencia y representación legal.

PARÁGRAFO VI. Matrimonio de VENDEDORES INDEPENDIENTES. Si dos VENDEDORES existentes se casan, ellos pueden mantener sus Vinculaciones separadas e INDEPENDIENTES, según documento por escrito sobre su voluntad, dejando testamento a su beneficiario.

Sin embargo, después del matrimonio los derechos de hacer cambios de cuenta o de Auspiciador como VENDEDOR INDEPENDIENTE casados, serán limitados a la discreción de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

PARÁGRAFO VII. Divorcio del VENDEDOR INDEPENDIENTE o Disolución de la Sociedad. Si los VENDEDORES INDEPENDIENTES casados o socios que comparten una Vinculación se divorcian o desean disolver su sociedad, la compañía continuará tratando la vinculación consecuentemente al CONTRATO original, hasta tanto reciba aviso por escrito de ambas partes o una sentencia judicial ejecutoriada o escritura pública, según el caso, diciendo lo contrario. El aviso escrito debe ser firmado por todas las partes y debe ser notariado. Tal aviso estará sujeto a la aprobación de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

Los VENDEDOR INDEPENDIENTES divorciados o las sociedades disueltas deben entregar a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. una copia auténtica de cualquier sentencia, escritura pública, acto administrativo o acuerdo con fuerza de cosa

juzgada, especificando cómo deberán pagarse las futuras bonificaciones a partir de ese momento (testamento).

PARÁGRAFO VIII. Fallecimiento del VENDEDOR INDEPENDIENTE. En caso de fallecimiento de un VENDEDOR INDEPENDIENTE, la Vinculación puede ser asignada a los herederos o legatarios del difunto.

Para asignar una Vinculación después de la muerte de un VENDEDOR INDEPENDIENTE, cualquiera de los herederos deberá entregar a la empresa una copia autenticada de la sentencia ejecutoriada o la escritura pública mediante la cual se realice la adjudicación de la vinculación dentro del proceso de sucesión respectivo. Tal adjudicación debe realizarse antes de la fecha de renovación de la Vinculación; así como también debe entregarse un nuevo CONTRATO DE VENDEDOR suscrito por el VENDEDOR INDEPENDIENTE que recibe la Vinculación.

En caso de falta de herederos, VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. considerará la Vinculación como intransferible, si VISAIN INTERNATIONAL S.A.S no es avisado por un representante autorizado del Estado, albacea o curador competente, dentro de los seis (6) meses contados a partir de la muerte del VENDEDOR INDEPENDIENTE acerca de la adjudicación de dicha Vinculación a un tercero o al mismo Estado.

PARÁGRAFO IX. Mayoría de Edad. Los solicitantes a una Vinculación deben ser mayores de 18 años de edad, los beneficiarios también.

ARTÍCULO 5º. VINCULACIÓN DEL VENDEDOR INDEPENDIENTE.

Para que una persona pueda adquirir la calidad de VENDEDOR INDEPENDIENTE, deberá diligenciar, firmar y remitir el original del Contrato a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. por los medios establecidos por la compañía, en donde se procederá a estudiar la solicitud de vinculación. La aceptación y posterior vinculación, estará sujeta a la verificación de los términos y condiciones, contenidos en el Contrato de la Compañía, del cual hacen parte obligatoria para su revisión el Plan de Compensación y el presente Código de Ética.

La Compañía se reserva el derecho de admisión de potenciales VENDEDORES, Una vez realizada la validación de información, se procederá a realizar el ingreso a la compañía. A partir de este momento, comienza a regir su Contrato y le será comunicada la aceptación a través de medios físicos o electrónicos.

PARÁGRAFO I. El contrato de VENDEDOR INDEPENDIENTE no podrá ser modificado o alterado, exceptuando los cambios que sean autorizados por la compañía.

PARÁGRAFO II. Si se llegase a comprobar que el VENDEDOR INDEPENDIENTE ha suministrado información inexacta, tales como identificación, RUT u otra información falsa incompleta y/o con omisiones, o sea ilegal en todo o en parte, que se consideren relevantes para la suscripción del Contrato, la solicitud de vinculación será rechazada.

PARÁGRAFO III. Para el proceso de validación de datos, el VENDEDOR deberá enviar una imagen del RUT o el documento que corresponda si es persona jurídica junto con la foto de la cédula de identificación o del representante legal o propia y el

formulario de vinculación diligenciado así como pagar el valor exacto del paquete de ingreso.

PARÁGRAFO IV: Debe tener en cuenta que el paquete de ingreso tomará el valor vigente para su país y su plan de compensación vigente.

PARÁGRAFO V: La empresa no se hace responsable por información inexacta o imprecisa que los VENDEDORES puedan suministrar a nuevos VENDEDORES. La responsabilidad de la información que se suministre será responsabilidad del VENDEDOR PATROCINADOR, y en virtud su consecuencia será asumida de igual manera.

Si se llegase a encontrar un inconveniente por ingresar información inexacta o equivocada en una colocación de información, el VENDEDOR podrá notificar por correo electrónico soporte@visain,international o por la plataforma dicho error para su corrección.

Si se notifica el error por parte del VENDEDOR pasadas estas 48 horas, se deberá aplicar el respectivo procedimiento de cambio según se estipule en este código.

PARÁGRAFO VI. Personas Jurídicas. Las solicitudes entregadas por personas jurídicas deben ser firmadas por su Representante Legal debidamente autorizado y contener el nombre y (NIT) Número de Identificación Tributaria de su país de la persona jurídica junto con los nombres de los principales funcionarios corporativos, directores y accionistas: asimismo, deben estar acompañadas por el correspondiente certificado de existencia y representación legal actualizado, expedido por la entidad correspondiente. Además, la persona jurídica deberá garantizar que tiene buen crédito y que ni la persona jurídica ni alguno de sus accionistas, socios, miembros o administradores actúan en nombre o tienen una bonificación de beneficio en cualquier otra Vinculación de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. en Colombia.

ARTÍCULO 6°. RECAUDO DE PEDIDOS, VINCULACIONES Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS.

La compañía establece claramente las formas y los canales para la realización de los respectivos pagos. Podrá encontrarlos a través de su oficina virtual o comunicándose directamente al equipo de soporte de su país.

PARÁGRAFO I. La compañía no será responsable por el dinero que usted entregue a terceros para el pago de pedidos. VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. no autoriza a ningún tercero para la recepción de dineros, razón por la cual la compañía establece múltiples medios para realizar sus operaciones de manera directa.

PARÁGRAFO II. Es un requerimiento obligatorio cuyo documento de identificación y NIT se encuentre cargado en su oficina virtual para que pueda ser procesado su pago. Sin este requisito, la compañía no se hace responsable de la validación y activación del pago.

PARÁGRAFO III. La compañía no realiza créditos. No es la naturaleza del negocio de la compañía. Todas las solicitudes de crédito serán rechazadas automáticamente. Abstenerse de este tipo de solicitudes.

ARTÍCULO 7°. ÁMBITO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO.

La aceptación por parte de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. del CONTRATO DE VENDEDOR, autoriza al VENDEDOR a dirigir su negocio en el país en donde se realiza la vinculación. Si un VENDEDOR desea dirigir su negocio fuera de Colombia, puede hacerlo bajo los términos establecidos por la compañía y en concordancia con el presente manual y demás partes del contrato y asumir el pago de los impuestos de ley de ese país.

PARÁGRAFO I. Deberá tener en cuenta que el VENDEDOR INDEPENDIENTE podrá ejercer su ejercicio sin ningún inconveniente en los países en donde la oficina cuente con la cobertura de manera oficial.

PARÁGRAFO II. La distribución de productos sólo podrá realizarse en los países en donde la compañía tenga contratados los diferentes canales de transporte. Si el VENDEDOR va a ejercer en países en donde no existe dicha cobertura, será responsabilidad del VENDEDOR comprador el envío y distribución de los productos.

CAPÍTULO TERCERO: DERECHOS Y DEBERES DEL VENDEDOR INDEPENDIENTE

ARTÍCULO 8°. RESPONSABILIDADES O DEBERES DEL VENDEDOR INDEPENDIENTE.

Los VENDEDOR están de acuerdo en cumplir el Código de Ética de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S., las Políticas y Procedimientos, el CONTRATO DE VENDEDOR, el Plan de Compensación y todas las obligaciones contractuales y las normas legales aplicables, así como la constitución, leyes y demás normas establecidas por el gobierno donde llevasen a cabo la distribución y comercialización.

VISAIN INTERNATIONAL S.A.S., no tolerará actividades anti-éticas o deshonestas del VENDEDOR INDEPENDIENTE y podrá tomar las acciones jurídicas pertinentes cuando la conducta inmoral sea descubierta o denunciada. VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. se reserva el derecho de determinar a su discreción si algún VENDEDOR está involucrado en actividades no éticas o deshonestas. Cualquier quebranto o violación del CONTRATO puede ser considerado antiético y base de acción disciplinaria que puede resultar en la terminación de su VINCULACIÓN por parte de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

Cualquier acción que cause VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. O a sus VENDEDORES INDEPENDIENTES la pérdida de su buena reputación o sea perjudicial al negocio será considerada una práctica comercial deshonestas y puede ser sancionada mediante una acción disciplinaria e incluso, con la cancelación de su código.

Se entiende que, al suscribir el CONTRATO, todo VENDEDOR INDEPENDIENTE se encuentra de acuerdo con las normas en él contenidas y se obliga a lo siguiente:

1. Obrar en forma atenta, respetuosa, honrada y justa en todos sus tratos.

2. Realizar sus actividades de tal manera que refuerce la reputación positiva de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. y la propia del VENDEDOR INDEPENDIENTE.

3. Honrar los términos de la Garantía de Satisfacción de los productos de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S., con todos sus clientes al Detal.

4. Leer y conocer el contrato firmado, el plan de compensación, el presente código y demás acuerdos y políticas de la compañía.

5. Capacitarse en los diferentes aspectos de la compañía, con el fin de desarrollar de forma eficaz, veraz y sincera, el contrato de VENDEDOR independiente realizado con VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

6. Cumplir con sus responsabilidades de dirección y capacitación, orientando y apoyando a los VENDEDOR INDEPENDIENTES en su organización y en su Línea descendente, cumpliendo con su calidad de Auspiciador.

7. Respetar la relación del auspiciador con cada VENDEDOR INDEPENDIENTE en la familia VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. lo cual implica abstenerse de interferir, cambiar, modificar y/o alterar relaciones jerárquicas en su línea de auspicio.

8. Evitar hacer comentarios deshonrosos que desacrediten o que sean desleales respecto de otros VENDEDOR independientes de la compañía.

9. Seguir las Políticas, Ética y procedimientos contemplados en el presente código, en todo momento. Este cumplimiento se hace extensivo a lo literal de la norma y a su espíritu, cumpliendo con ellos al máximo.

10. Abstenerse hacer declaración alguna acerca de cualquier producto que no esté incluido y apoyado por las publicaciones oficiales actualizadas.

Abstenerse de ingresar en forma fraudulenta, directa o por interpuesta persona, para acceder al plan de compensación de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

11. Evitar reempacar los productos en otros empaques diferentes a los autorizados ni cambiar las etiquetas originales alterando sus componentes.

12. En ningún momento deberá hablar de beneficios o propiedades que no tengan los productos.

13. Evitar crear otro negocio diferente al establecido dentro del marco de las políticas de la empresa.

14. Evitar alterar el precio de venta al público establecidos por la compañía, propagando así la competencia desleal entre VENDEDORES.

15. Auspiciar a personas con información diferente a la que se establece para este negocio.

16. En ningún momento podrá generar discordia al interior del negocio con los mismos VENDEDORES.

17. Cumplir con los demás aspectos establecidos en el contrato, en el plan de compensación y en las políticas o normas establecidas por la compañía.

ARTÍCULO 9°. RENOVACIÓN DE VINCULACIÓN Y TERMINACIÓN ANTICIPADA.

PARÁGRAFO I. Si un VENDEDOR independiente, no realiza la recompra, durante un periodo de trescientos sesenta días (1) año, se considera que termina unilateralmente el CONTRATO DE VENDEDOR INDEPENDIENTE, renunciando a su condición. Luego de esta renuncia, un VENDEDOR INDEPENDIENTE no puede recobrar su nivel de Organización de Línea Descendente, existente en el momento de su terminación.

PARÁGRAFO II. VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. podrá, en cualquier tiempo, dar por terminado el CONTRATO, enviando al VENDEDOR INDEPENDIENTE una comunicación escrita con una anticipación de treinta (30) días respecto de la fecha de terminación efectiva.

PARÁGRAFO III. Una vez tomada la decisión irrevocable se da por terminada la vinculación en forma unilateral realizada por parte del ejecutivo corporativo, no procede ningún recurso por comportamientos desleales, en contra de principios y valores éticos de la compañía, potestad y autonomía propia exclusivamente del ejecutivo corporativo gerente general y representante legal.

ARTÍCULO 10°. ACCIONES CONTRARIAS A LA ÉTICA EMPRESARIA.

Ejemplos de acciones contrarias a la ética empresarial, incluyen, pero no se limitan, a las siguientes:

1. Promover los productos de los proveedores de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. a otros sin desacreditar los puntos de venta de ellos.
2. Vincular VENEDORES INDEPENDIENTES de otras líneas (Auspicio cruzado).
3. Hacer cheques sin fondos, con errores de fecha o firma errada intencionalmente, a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. O a sus VENEDORES.
4. Uso no autorizado de la tarjeta de crédito o de los fondos económicos de manera abusiva de otro VENDEDOR INDEPENDIENTE sin su debida autorización.
5. Presentar desmedida o exageradamente los productos de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. o el Plan de Compensación.
6. Llevar a cabo o promover cualquier práctica comercial que sea ilegal o cualquier otra actividad que vaya en contra de las normas legales aplicables.
7. Usar material de promoción sin aprobación previa por parte de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.
8. Cualquier uso no autorizado de los nombres, marcas comerciales o logotipos de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. Así como del logotipo de sus proveedores.
9. Manipular el Plan de Compensación.

10. Cualquier injuria, difamación, calumnia, o poner en entredicho el buen nombre de la compañía o de alguna de sus empresas vinculadas, o de sus VENDEDORES INDEPENDIENTES, representantes, administradores o empleados.

11. Manipular los productos de manera inadecuada o agregar elementos extraños con el fin de desacreditar tanto el producto o la compañía.

12. Impedir a la Compañía el derecho de inspección, mediante el análisis y comprobación de posibles o supuestos imperfectos o daños en los productos, para lo cual se hace necesario no solo informar, sino remitir de manera inmediata a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S., para su respectivo trámite y protocolos de control de calidad.

13. La falsificación de la firma de un VENDEDOR INDEPENDIENTE, de algún miembro o empleado de la compañía como un tercero.

14. Suministrar información falsa o inexacta a la compañía.

15. Incumplir las normas establecidas en el presente Código.

PARÁGRAFO I. Si se llegase a comprobar que el VENDEDOR incurriere en alguna falla mencionada o que por su naturaleza atente contra la ética y buen nombre de este código del VENDEDOR, se procederá a sancionar o cancelar su código de VENDEDOR, según como considere el comité de ética, de acuerdo con la gravedad del caso.

ARTÍCULO 11°. REPORTE DE CONDUCTA ANTIÉTICA Y/O DESHONESTA.

Si un VENDEDOR INDEPENDIENTE tiene una queja específica concerniente a otro VENDEDOR INDEPENDIENTE, o es consciente de cualquier violación a estas Políticas y Procedimientos por parte de otro VENDEDOR INDEPENDIENTE, debe dirigir tal queja por escrito a través de los canales autorizados para su respectivo análisis y valoración. VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

ARTÍCULO 12°. SANCIONES AL VENDEDOR INDEPENDIENTE.

Si el Comité de Ética determinase que el VENDEDOR incurrió en algún acto o conducta que afectase, deshonrase, hiriese o desobedeciere todos o algunos los comportamientos que en este documento se consideran contrarios a la política de la compañía, se procederá a analizar la posible sanción del VENDEDOR. La sanción contempla la inhabilidad que tendrá el VENDEDOR para no poder realizar compras de productos a la compañía y esto a su vez desencadenará todos los posibles actos que implicaría el no hacer la compra.

ARTÍCULO 13°. CANCELACIÓN DEL CÓDIGO DE VENDEDOR INDEPENDIENTE.

El incumplimiento total o parcial de los documentos que el VENDEDOR aprueba al momento de su vinculación, serán causales directas de la cancelación del contrato, VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. quien podrá darlo por terminado de manera unilateral sin que dicha terminación genere indemnización o compensación.

PARÁGRAFO I. Si se cancelara el contrato, tanto su posición como su red serán reasignadas por la compañía. Esta reubicación será realizada a través del análisis del comité de ética de la compañía, quien de manera autónoma decidirá la nueva asignación.

ARTÍCULO 14°. TRANSFERENCIA DE LA VINCULACIÓN.

VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. no recomienda transferencias de vinculaciones.

ARTÍCULO 15°. CESIÓN DE DERECHOS.

Un VENDEDOR INDEPENDIENTE da su consentimiento y autoriza a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. mediante la celebración del CONTRATO para el uso de su imagen, nombre profesional, fotografía, testimonios, semejanza, títulos, posiciones, voz, biografía y cualquier metraje de película, cintas de vídeo, cintas de audio, grabaciones, artículos y entrevistas del VENDEDOR INDEPENDIENTE cuando fueran creadas en relación con cualquier producto, oportunidad, evento o promoción. Un VENDEDOR INDEPENDIENTE puede revocar su consentimiento informando a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. mediante comunicación escrita enviada con por lo menos noventa (90) días de anticipación respecto de la fecha en que se hará efectivo la revocatoria de consentimiento. En la comunicación podrá manifestar su deseo de revocar total o parcialmente el uso de su imagen nombre, y demás, en todo caso de ser parcial deberá informar en cuáles de los canales de publicidad no quiere aparecer.

ARTÍCULO 16°. EJECUCIÓN DE LA POLÍTICA.

VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. hace regir el CONTRATO de forma equilibrada y no discriminatoria. El hecho que VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. no hacer cumplir cualquiera de las estipulaciones consagradas del Contrato respecto a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE no significa que renuncia al derecho de hacer cumplir las políticas con ese mismo vinculado o con cualquier otro cuando sea del caso.

ARTÍCULO 17°. LISTADO DE VENDEDOR INDEPENDIENTES.

VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. desea proteger a sus VENDEDOR INDEPENDIENTES y a la compañía de una competencia desleal e impropia. Las Listas de VENEDORES de la compañía, reportes de actividad, genealogías y otra información acerca de los VENEDORES (LISTAS), ya sean parciales o completas, que hayan sido provistas u originadas por la empresa o cualquier VENDEDOR INDEPENDIENTE, no pueden ser reproducidas en forma alguna, total o parcialmente, por ningún VENDEDOR.

Las Listas son de propiedad confidencial e intelectual de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S., Las listas, tanto en las formas presentes como en las futuras, no se deben presentar a un tercero o ser usadas para otros propósitos más que los mismos contenidos en el Contrato y para el beneficio de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S., a menos que exista consentimiento escrito por parte de la compañía. que autorice tal acción.

Las listas de VENDEDORES INDEPENDIENTES, así como información confidencial es de carácter confidencial de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S., quien puede, bajo su propia discreción, decidir no proveer una a un VENDEDOR INDEPENDIENTE. Igualmente, está prohibido solicitar información sobre las listas de otra línea, cualquiera que vaya a ser su uso.

Las listas se proporcionan para el uso exclusivo y limitado del VENDEDOR INDEPENDIENTE para facilitar la capacitación, apoyo y servicio de su Línea Descendente y para promocionar e impulsar su propio negocio.

PARÁGRAFO I. Las Listas son, en todo momento, propiedad exclusiva de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. y deben devolverse a la compañía si así fuese solicitado. Un VENDEDOR INDEPENDIENTE que pide una Lista está de acuerdo en:

1. Limitar el uso de una Lista a propósito del negocio VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. del negocio.
2. Mantener confidencial cualquier Lista o porción de ésta y no divulgar el contenido a una tercera parte, incluyendo, pero no limitando a VENDEDOR INDEPENDIENTE actuales, competidores y público en general. Cualquier uso o divulgación de las Listas, fuera de lo autorizado, constituye mal uso, malversación y una violación del CONTRATO; además puede causar un daño irreparable a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.
3. En el caso de cualquier violación de este CAPÍTULO, se requerirá del VENDEDOR INDEPENDIENTE un desagravio por mandato judicial impuesto por normas de aplicación local o nacional, recuperando y regresando todas las Listas que VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. le hubiese entregado previamente al VENDEDOR INDEPENDIENTE.
4. El mal uso intencional o no intencional de una Lista puede ser causa para la terminación de una Vinculación, fuere o no causal de un daño irreparable a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. o uno de sus VENDEDOR INDEPENDIENTE.
5. Las obligaciones de este CAPÍTULO estarán vigentes aún después de la terminación del CONTRATO

PARÁGRAFO II. VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. se reserva el derecho para proseguir todos los recursos legales apropiados bajo las leyes de aplicación local o nacional a fin de proteger sus derechos de propiedad intelectual, secreto industrial de las Listas. Cualquier falla o ausencia de la ejecución de los recursos legales no constituirá una renuncia a esos derechos.

ARTÍCULO 18°. OBSEQUIOS DE LOS VENDEDORES INDEPENDIENTES A LOS EMPLEADOS DE VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

Los empleados de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. no pueden aceptar ningún regalo en efectivo proveniente de un VENDEDOR (S). Solo podrán aceptar de los VENDEDOR INDEPENDIENTE, así como entregará los mismos, pequeñas muestras de aprecio después de haber notificado y obtenido la aprobación del jefe de su

departamento. Los VENDEDORES INDEPENDIENTES evitarán promover o hacer incurrir a un empleado de la compañía en violación de esta regla.

CAPÍTULO CUARTO: DEL AUSPICIO, PATROCINIO DE LÍNEAS Y LA MEMBRESÍA

ARTÍCULO 19°. AUSPICIO O PATROCINIO

Auspiciar es una parte importante de ser un VENDEDOR INDEPENDIENTE de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. y trae beneficios y responsabilidades. Un VENDEDOR INDEPENDIENTE puede Auspiciar a un nuevo VENDEDOR siempre que el Auspiciador goce de buena reputación con VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. Si más de un VENDEDOR INDEPENDIENTE pide Auspiciar a una misma persona, a menos que los hechos indiquen lo contrario, será honrado el primer formulario original de CONTRATO DE recibido y aceptado por la compañía. Sin embargo, una parte importante en el proceso del auspicio es el principio del primer contacto.

Se espera que todos los VENDEDOR INDEPENDIENTES respeten el trabajo inicial que otro VENDEDOR ha hecho, incluyendo los gastos para persuadir a una persona a que Firme una solicitud de vinculación bajo su auspicio.

Las normas de ética dictan que no se debe tratar de persuadir a un prospecto de otro VENDEDOR INDEPENDIENTE a que firme bajo su auspicio y/o con promesas de más apoyo, ofertas de dinero, productos, viajes o líneas descendentes. Un Auspiciador debe decir claramente en todas sus presentaciones a los VENDEDORES INDEPENDIENTES en perspectiva que no se exige compra alguna de productos para hacerse VENDEDOR, y que no se paga ninguna compensación sólo por auspiciar a nuevos.

ARTÍCULO 20°. DEBERES DE UN AUSPICIADOR O PATROCINADOR.

Un Auspiciador tiene varios deberes y responsabilidades hacia su Línea Descendente incluyendo, pero no limitándose, a los siguientes:

1. Ofrecer apoyo, información y asistencia, así como también supervisión de buena fe, mercadeo, venta y capacitación;
2. Dar lo mejor de sí para asegurarse que todos los VENDEDORES INDEPENDIENTES de su Línea Descendente entiendan y cumplan los términos y condiciones actualizadas del CONTRATO, las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación;
3. Intentar resolver disputas que se susciten entre las personas relacionadas a su organización, incluso Clientes al Detal y cualquier VENDEDOR INDEPENDIENTE de la Línea Descendente, en forma rápida y amigable, sin discutir información con otras personas.

ARTÍCULO 21°. CAMBIO DE AUSPICIO (PATROCINADOR), CAMBIO DE LÍNEA Y CAMBIO DE MEMBRESÍA.

VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. Desaprueba fuertemente cualquier cambio de Auspiciador.

Un VENDEDOR no debería intentar persuadir a otro VENDEDOR INDEPENDIENTE con mentiras o promesas falsas para que cambie de auspiciador, de línea o membresía, Esto es UNA VIOLACION A LA LEY COMERCIAL Y AL CÓDIGO DE ÉTICA Y POLÍTICAS DE VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. DENOMINADO como “Despojo de Línea Descendente”. Un VENDEDOR INDEPENDIENTE que se involucra en Despojo de Línea Descendente puede ser objeto de una acción disciplinaria por parte de la compañía, que puede incluir la terminación del CONTRATO.

En caso de querer cambiar las anteriores acciones deberá enviar una carta de aceptación del Auspiciador.

Un otro sí o modificación al CONTRATO con la información correspondiente del nuevo Auspiciador; de la nueva Línea.

En los casos relacionados con incentivos fraudulentos o patrocinio que falten a la ética, un VENDEDOR puede solicitar su traslado a otra organización junto con toda su Organización de Mercadeo, éstas deberán ser evaluadas y presentarse a la compañía dentro de los primeros treinta (30) días siguientes a la ocurrencia del evento.

El VENDEDOR que desea cambiar de patrocinadores podrá hacerlo renunciando a este y volverse a unir a un nuevo patrocinador. El período de espera empezará con la recepción por la Compañía de un aviso de terminación por escrito del VENDEDOR.

El VENDEDOR INDEPENDIENTE que cambia de Auspiciador no puede mover su Línea Descendente con él. Además, una solicitud de cambio de Auspiciador que no cumple con estos requisitos no debe ser entregada. Si el rango del VENDEDOR INDEPENDIENTE es más alto que el rango del nuevo Auspiciador, entonces el rango del VENDEDOR INDEPENDIENTE será reducido para igualar al rango del nuevo Auspiciador.

ARTÍCULO 22º. AUSPICIA A EMPLEADOS DE VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

La responsabilidad de un empleado de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. es apoyar y ayudar a los VENEDORES INDEPENDIENTES, evitar conflictos de interés y fortalecer el respeto de un VENDEDOR por la confidencialidad y neutralidad de los empleados de la empresa. Un VENDEDOR no debería auspiciar a empleados de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

Durante la vigencia de su contrato de trabajo no se permite a los funcionarios corporativos, directores, empleados, proveedores de productos, agentes, representantes, consultores o miembros de su hogar ser VENDEDOR INDEPENDIENTE o construir una Línea Descendente en VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. o cualquier otra red que comercializa o dirige una compañía de venta directa, sin el consentimiento por escrito de la compañía.

ARTÍCULO 23°. AUSPICIO INTERNACIONAL.

VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. Permite Auspiciar a otros VENDEDORES INDEPENDIENTES en países extranjeros aprobados por la empresa. Para detalles de este aspecto, la empresa publicará en el momento que lo considere pertinente, las políticas correspondientes. Esto deberá realizarse de manera responsable y controlada, y el VENDEDOR deberá solicitar la respectiva autorización para dicho patrocinio.

ARTÍCULO 24°. TRANSFERENCIAS DE VOLUMEN PERSONAL.

La transferencia de Volumen Personal de un Vinculación a otro u otros no es permitida. Abstenerse de este tipo de solicitudes, la compañía rechazara de manera automática este requerimiento.

ARTÍCULO 25°. VINCULACIÓN NEUTRAL DE REFERENCIAS

Datos sobre VENDEDORES INDEPENDIENTES potenciales y de compradores minoristas podrán ser referidos a los VENDEDORES por VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. hará esfuerzos razonables para determinar cómo se interesó en la compañía y puede suministrar esos datos al VENDEDOR INDEPENDIENTE que creó ese interés. VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. se reserva el derecho para referir tal información a cualquier VENDEDOR basado en rango y/o área geográfica. La distribución de esta información se determinará y se hará discrecionalmente por VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

CAPÍTULO QUINTO: COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

ARTÍCULO 26°. PAUTAS PARA ORDENAR, RECIBIR Y PAGAR.

Un VENDEDOR INDEPENDIENTE puede ordenar los productos haciendo un pedido a VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. y efectuando el pago correspondiente. Los fondos deben ser efectivos al momento de la compra. Las órdenes serán pospuestas hasta que los fondos sean verificados.

El puntaje de cualquier orden será acreditado al momento de la verificación del VINCULADO.

Un VENDEDOR INDEPENDIENTE que ha tenido por lo menos un cheque o un giro bancario devuelto por 'fondos insuficientes' o "cuenta cerrada", puede perder el privilegio de ordenar productos hasta que la devolución del cheque o giro esté resuelta. En algunos casos, un VENDEDOR INDEPENDIENTE puede perder el privilegio de pagar con cheque o con giro bancario. El VENDEDOR INDEPENDIENTE estará de acuerdo con VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. debitará gastos por el manejo de cada cheque o giro bancario rechazado.

Política de satisfacción: Si dentro de un plazo de cuatro (4) días hábiles después de la fecha del embarque del producto el cliente desea la devolución del dinero debe de notificarlo por escrito la Compañía dentro del período mencionado siempre y cuando el producto sea perecedero la Compañía reembolsará el precio total de la compra del producto menos los cargos de envío, bonificaciones ya realizadas a terceros, puntos

repartidos a la red, impuestos, personalizaciones, reembolsos y demás comisiones pagados a la red por esa venta.

Un VENDEDOR INDEPENDIENTE puede cambiar un producto por otro similar o por igual valor dentro de los treinta (30) días luego de haberse efectuado la compra, siempre y cuando este producto no sea perecedero y se encuentre en su empaque original y en buen estado.

Un VENDEDOR INDEPENDIENTE que cancela su pedido puede devolver productos, según lo establecido en estas Políticas y Procedimientos.

Las órdenes pagadas por adelantado y que se reciban en VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. antes del fin del día en el último día laboral del mes, serán incluidas dentro de la actividad del negocio de ese mes.

PARÁGRAFO I. Tiempos de entrega de productos. La compañía gestionará a través de las empresas transportadoras que realicen la prestación directa de estos servicios. El tiempo de despacho dependerá de la disponibilidad de los productos en la oficina.

El tiempo de distribución dependerá de la ubicación geográfica de su domicilio. En cualquier escenario, usted podrá hacer seguimiento activo de su pedido con los servicios de rastreo que las empresas de distribución posean. Recuerde, que el tiempo máximo para la entrega de pedidos es de 5 a 7 días. Si pasado este tiempo no ha recibido el pedido, contacte a la oficina principal de despacho.

PARÁGRAFO II. El VENDEDOR podrá realizar el cambio de su producto siempre y cuando el pedido aún no haya sido despachado. Si el producto ya fue despachado, la compañía no podrá realizar cambios en su pedido. Usted deberá hacer la solicitud de su pedido clara desde el principio, indicando la selección de productos y sabores, de otra manera su pedido no será despachado. Tenga en cuenta que la compañía no autoriza el cambio de productos, es decir, usted no podrá cambiar el producto por el producto y, así tengan el mismo valor comercial. La compañía gestiona de manera activa el inventario, razón por la cual está prohibido este tipo de solicitudes.

PARÁGRAFO III. Productos alterados. Si su producto, llegase en un estado o en una condición alterada, por favor notifique inmediatamente a la oficina principal, en donde se identifique con la respectiva prueba de la alteración. La compañía analizará el caso y de encontrar que efectivamente la anomalía provenga desde su fabricación, se realizará la restitución por un producto que garantice la calidad de este. Tenga en cuenta que la compañía no se hace responsable por la alteración de producto durante su distribución. Esto será responsabilidad del VENDEDOR independiente.

PARÁGRAFO IV. Los envíos estarán completos y en buenas condiciones al momento de salir del centro de distribución de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. Al recibir un envío, los VENDEDOR INDEPENDIENTES deben inspeccionar inmediatamente su contenido para determinar si la orden está completa y sin daño. Si una orden no es entregada completa, los VENDEDORES INDEPENDIENTES deben comunicarse inmediatamente con el Departamento de Atención al VENDEDOR INDEPENDIENTE.

Antes de asumir que un pedido está perdido o extraviado, el VENDEDOR INDEPENDIENTE debe esperar por lo menos diez (10) días hábiles contados a partir del momento en que se realice el envío respectivo. Si un pedido se ha perdido o extraviado, el VENDEDOR INDEPENDIENTE debe notificarlo al Departamento de Atención al VENDEDOR INDEPENDIENTE de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. o a la dependencia que VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. indique.

PARÁGRAFO V. Un VENDEDOR INDEPENDIENTE y aquellos en su Línea Descendente no pueden ordenar inventario con el único propósito de participar del Plan de Compensación o "Calificarse" a sí mismos o a otros para ganar bonificaciones o bonos extraordinarios, ni tampoco pueden animar a otros a hacerlo. Un VENDEDOR INDEPENDIENTE puede comprar productos VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. tanto para la reventa a los consumidores como para su consumo personal.

ARTÍCULO 27°. ÓRDENES POR TELÉFONO, INTERNET Y POR OTROS MÉTODOS ELECTRÓNICOS.

Los pedidos deben realizarse en la página web o por otros medios electrónicos que garanticen seguridad en la operación. Si hay despachos que se dupliquen debidos a que un VENDEDOR duplicó la orden, la responsabilidad financiera es por cuenta del VENDEDOR.

Pedidos incompletos o Dañados. Es responsabilidad del VENDEDOR verificar que un pedido esté completo, así como de reportar inmediatamente a la línea o por correo electrónico la eventualidad, con un plazo máximo de dos (2) días.

Las órdenes de pedido están sujetas a las siguientes provisiones:

1) Deben aprobarse los fondos para cualquier compra previa a una venta. Si VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. es informada que la forma de pago de un VENDEDOR es rechazada, la orden del producto será anulada a menos que el VENDEDOR indique una forma de pago alternativa. Un VENDEDOR asume responsabilidad plena por cualquiera y todas las consecuencias que puedan resultar cuando VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. recibe aviso que la transacción es rechazada o no aprobada, incluyendo el hecho de no calificar en el Plan de Compensación por el Volumen del Mes.

ARTÍCULO 28°. IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS Y OTROS.

Los productos de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. deberán estar sujetos al impuesto sobre las ventas de cada país. VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. actuará como responsable del impuesto sobre las ventas, por las ventas que realice, ya sea a título de productor o VENDEDOR independiente, así como por la prestación de servicios y por las compras que realice, cuando ello sea pertinente. Igualmente, cuando ello sea del caso, VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. actuará como agente retenedor del impuesto y, en tal virtud, practicará las retenciones que le correspondan de acuerdo con las normas vigentes, incluyendo las retenciones que procedan sobre las bonificaciones que pagará al VENDEDOR INDEPENDIENTE.

VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. deja constancia de que las retenciones que practique al VENDEDOR INDEPENDIENTE, no los eximirá de los demás deberes

tributarios a que estén obligados según la norma fiscal de cada país. En el evento en que el VENDEDOR INDEPENDIENTE, en desarrollo de sus actividades, deba actuar como agente retenedor de impuestos, deberá practicar las retenciones que le correspondan, las cuales se entenderán practicadas a nombre propio, salvo en los casos que el VENDEDOR actúe como mandatario de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S. caso en el cual las retenciones deberán ser practicadas teniendo en cuenta la calidad de S.A.S y le deberán ser informadas. Igualmente, el VENDEDOR INDEPENDIENTE será responsable por el impuesto sobre las ventas que se cause sobre las ventas que realice en su carácter de comerciante INDEPENDIENTE a los clientes o consumidores de los productos de VISAIN INTERNATIONAL S.A.S.

CAPÍTULO SEXTO: COBRO DE BONIFICACIONES

ARTÍCULO 29°. PAGOS DE BONIFICACIONES.

Para todos aquellos que hayan alcanzado alguna bonificación, tendrán derecho a que la compañía realice el pago de sus bonificaciones de acuerdo con el plan de compensación y las condiciones que le cobijen.

PARÁGRAFO I. Debe tener en cuenta el cronograma de cierres y pagos. Podrá consultar dicho cronograma desde su oficina virtual

PARÁGRAFO II. Los pagos serán realizados al titular, Para esto, usted deber presentar todos los documentos establecidos por la ley de su país para el pago de Bonificaciones, aunque no se encuentren establecidos dentro del presente Código de Ética.

Recuerde, el ejercicio del Network Marketing es una actividad económica que tiene responsabilidades fiscales y tributarias que no pueden ser omitidas por la empresa ni por el VENDEDOR, razón por la cual, si no se cuenta con todos los soportes del pago, este no se realizará, y se pospondrá hasta que se complete la documentación requerida.

PARÁGRAFO III. La compañía sólo realizará los pagos a través de transferencias electrónicas. Será requisito obligatorio presentar la certificación bancaria del VENDEDOR, solo se realizarán los pagos a las cuentas verificadas.

Para mayor profundización, consultar el contrato de empresario que complementan las herramientas del empresario.