



A nuestros líderes y toda la comunidad de Altvalora / Easy Gold:

Les informamos que nuestros líderes han pasado por un proceso de evaluación que toma en cuenta factores técnicos y cualitativos de la persona.

Además de ser buenos vendedores; deben ser personas íntegras. Para concretar su afiliación, los líderes deben concluir con nuestro programa de capacitación y todos deben leer y adherirse a nuestro “Código de Ética”.

El Código de Ética es una medida de autorregulación, no es una ley, pero sus obligaciones deben observarse en todo momento, ya que la empresa se reserva el derecho de venderle a cualquier persona y el hecho de tener conductas fuera de este código de ética, representa el cese de la venta de cualquiera de nuestros productos a dicho cliente.

Nuestros principios:

- ✓ **Honestidad:** Es el factor primordial en todos los aspectos de la vida. Por honestidad entendemos el no mentir a los demás ni a sí mismo. Aceptar la responsabilidad de nuestros actos, reconocer nuestros errores. La justicia, sinceridad, rectitud y honradez son sus pilares.
- ✓ **Apariencia y Pulcritud:** Se tendrá cuidado en tener siempre una apariencia aseada y limpia. La vestimenta deberá mostrar pulcritud y orden.
- ✓ **Puntualidad:** Se deberá respetar el tiempo de los demás. Llegar tarde, sin causa legítima y extraordinaria, es una falta de educación, y brinda una muy mala imagen del Líder y de la empresa que representa. En caso de no poder cumplir a tiempo con una cita, deberá avisarse con antelación para que la otra parte pueda cambiar sus planes y no pierda su tiempo.
- ✓ **No Discriminación:** En ningún caso se discriminará a nadie debido a su edad, sexo u orientación sexual, raza, estatus socio económico, nacionalidad, creencias religiosas, afiliación política o estado civil.



Artículos

1. Información engañosa

No se deberán utilizar prácticas de venta engañosas. La información que se proporcione a los consumidores (clientes y/o afiliados) deberá ser real y comprobable, es decir proveniente de información proporcionada directamente por la empresa. No se podrán exagerar los beneficios o ventajas ni crear falsas expectativas. No se garantizarán rendimientos, ni precios, ni se prometerán ganancias exorbitantes.

2. Identificación y credenciales

Al inicio de una presentación de ventas, los Líderes deberán, sin necesidad que se les solicite, identificarse verazmente ante el consumidor potencial, identificarán sus productos y servicios y el objetivo de su solicitud.

3. Servicio y explicación técnica

La explicación y demostración del producto deberá de ser exacta, completa y fidedigna, especialmente con respecto al peso, pureza y los diferentes precios correspondientes a cada esquema ofrecido, así como los plazos de pago; la duración de la afiliación, los términos de garantía; la recompra de productos y servicio posterior a la venta, así como, los plazos de entrega de los productos.

Se deberán dar respuestas precisas y comprensibles para todas las preguntas de los consumidores con respecto al producto y al ofrecimiento hecho.

Los precios de la Empresa no podrán ser alterados ni se prometerán descuentos o se ofrecerán pronósticos de precios futuros. (Estos pueden consultarse en www.easygold.com.mx/precios)

4. Formatos y Documentación del Consumidor

En el momento de la venta o afiliación deberá ser puesto a disposición del consumidor el formato de pedido o solicitud a través de la app (aplicación) oficial de Easy Gold.

Se deberá mostrar al interesado la forma de consultar los términos materiales de la transacción. El Líder deberá además conocer a fondo todos los términos para aclarar cualquier duda.

El Líder deberá asegurarse, en la medida razonable, que el cliente o afiliado potencial sea la persona que dice ser. Para ellos se le solicitará presentar copia de



su identificación oficial y comprobante de domicilio antes de realizar cualquier transacción con la Empresa.

Por la naturaleza del negocio y productos que se ofrecen, se deberá tener especial cuidado en lo anterior para evitar ser utilizados como medio o instrumento de cualquier operación de lavado de dinero, fraude y/u ocultamiento de identidad.

5. Literatura y material de promoción

La literatura de promoción, publicidad o envíos por correo no contendrán descripciones del producto, aseveraciones, fotografías o ilustraciones engañosas. Siempre se deberá proporcionar la información de contacto oficial de la Empresas (dirección, teléfono, página de internet y correo electrónico), junto con la información de contacto pertinente del Líder.

6. Testimonios

No se deberán usar testimonios ni argumentos que sean falsos, obsoletos, no aplicables o manipulados de cualquier manera que puedan engañar o inducir al error del consumidor.

7. Comparación y Denigración

Se abstendrán de hacer comparaciones que puedan engañar y que sean incompatibles con los principios de la competencia leal. Los puntos de comparación se basarán en hechos que puedan justificarse y ser probados, sin desprestigiar a otra empresa o producto directamente o mediante implicación.

No se podrán beneficiar injustamente de la buena voluntad asociada al nombre comercial y al símbolo de otra compañía, negocio o producto.

8. Comprensión del Producto

Los Líderes deberán asegurarse de que cualquier información transmitida al consumidor ha sido plenamente entendida. Cualquier malentendido deberá ser aclarado inmediatamente y no se podrá utilizar de manera ventajosa la incomprensión o simple ignorancia del consumidor.

9. Pagos.

Nadie está autorizado a recibir, en ningún momento, cualquier tipo de pago por algún producto o servicio ofrecido. Todas las transacciones y pagos deberán llevarse a cabo a través de la app (aplicación) oficial de Easy Gold, y en caso de no



tener acceso a ésta por cualquier motivo, la transacción se llevará a cabo a través del sistema de apoyo telefónico de La Empresa de acuerdo al **Manual de Ventas**.

Los pagos deberán realizarse únicamente a través de los métodos autorizados por la Empresa. Ningún Líder o afiliado podrá realizar dicho pago a través de sus propias cuentas bancarias o tarjetas de crédito. Lo anterior no sólo viola uno de los preceptos de este Código, sino que además es un acto ilícito que será denunciado a las autoridades competentes.

En caso de recibir algún tipo de propuesta de pago que pueda resultar sospechosa y que involucre alguna acto u operación turbia o ilícita, se deberá de informar a la brevedad al departamento legal de la Empresa.

10. Respeto a la privacidad e intimidad de las personas

Los contactos personales o telefónicos se realizarán de manera razonable y durante horas hábiles para evitar cualquier intromisión. Se suspenderá la demostración o presentación de ventas cuando el cliente así lo solicite. Se deberán tomar las medidas necesarias para asegurar la protección de datos personales proporcionados por el consumidor.

11. Respeto a la Competencia.

Se deberán respetar los prospectos de clientes o afiliados que otros Líderes hayan contactado. En caso de alguna queja o controversia se informará directamente a la Empresa para que se realice un arbitraje justo.

12. Justicia

No se abusará de la confianza de los consumidores, y se deberá respetar la falta de experiencia comercial de los consumidores.

No se explotará la edad, enfermedad, falta de comprensión y falta de conocimiento del lenguaje o términos por parte de ellos.

13. Beneficios por Referencias

No se inducirá al consumidor a comprar bienes o servicios, con base en la argumentación de que puede reducir o recuperar el precio de compra recomendando a otros consumidores potenciales para realizar compras similares, si dichas reducciones o recuperaciones dependen de algún acontecimiento futuro incierto.



14. Divulgación de Información Confidencial

Queda estrictamente prohibido divulgar información confidencial de la Empresa a cualquier persona o empresa.

15. Adhesión al Código.

Los Líderes les sugerirán a sus afiliados adherirse al presente Código.

16. Cuotas

Los Líderes no pedirán a sus afiliados cuotas ni cargos para su inicio en el negocio, ni por ningún otro concepto, como entrenamiento, franquicias, materiales promocionales, ni tampoco por el derecho de participar o permanecer en el sistema de distribución de la Empresa.

Los Líderes no podrán obtener ninguna retribución directa por parte de sus clientes o afiliados. Está prohibido cualquier cobro para iniciar o permanecer como afiliado que provenga de reclutar otros afiliados para ingresar al sistema de ventas

Los nuevos afiliados podrán iniciar con una inversión mínima en materiales promocionales que les permita hacer crecer su propio negocio y cuyo monto deberá estar directamente relacionado con el valor de los materiales y serán en su caso pagados directamente a La Empresa.

Cualquier cuota que se requiera para iniciar o permanecer como afiliado incluyendo cualquier servicio adicional ofrecido por la Empresa (ej. Seminarios, convenciones, material publicitario y costos de envío) serán pagados directamente, en su caso, a la Empresa sin intermediación alguna de los Líderes.

17. Otros Materiales

Está prohibido vender o entregar a los afiliados o interesados cualquier material que no esté aprobado por la Empresa y que no se apegue a las políticas y procedimientos de ésta.

18. Exclusividad

Está prohibido ofrecer Productos o Servicios iguales o similares, que se considere sean una competencia directa a los productos y servicios ofrecidos por la Empresa.



19. Manejo de Datos Personales

La recepción y cuidado de los datos personales que el Líder pueda recibir de futuros asociados será responsabilidad exclusiva de dicho Líder, por lo que en caso de manejar información sensible, deberá contar con su propio aviso de privacidad o conducir a los futuros afiliados al portal de la empresa sin recabarles ningún dato personal para evitar cualquier conflicto futuro.

20. Incumplimiento del presente código de ética

El incumplimiento de cualquiera de los puntos del presente código de ética permitirá a la empresa suspender hasta por tiempo indefinido cualquier nueva venta los productos de la empresa, bastando la pura notificación vía correo electrónico a dicho líder sobre suspensión de la posibilidad de llevar a cabo nuevas ventas y por ende seguir disfrutando de los beneficios que dichas nuevas ventas podría traerle.

Confirmando haber recibido el Código de Ética de Altvalora/Easy Gold y me comprometo a adherirme a cada uno de sus preceptos, en el entendido que el no cumplimiento con alguno(s) de ellos puede significar la terminación de mi relación comercial con Altvalora de México, S.A. de C.V.

NOMBRE COMPLETO

FIRMA

FECHA (DD/MM/AA)