

# CÓDIGO DE ÉTICA 2023

# INDICE

<b>CÓDIGO DE ÉTICA</b>	Pág., 2
<b>CAPITULO II</b>	Pág., 3
<b>CAPITULO II</b> RED DE REFERIDOS Y ASESOR COMERCIAL INDEPENDIENTE	Pág., 4
<b>CAPITULO III</b> ADQUISICIÓN DE CÓDIGO RED DE REFERIDOS Y CONFLICTOS DE PATROCINIO	Pág., 5
<b>CAPITULO IV</b> DEBERES DE LOS ASESORES COMERCIALES INDEPENDIENTES	Pág., 8
<b>CAPITULO V</b> CONDUCTAS PROHIBIDAS	Pág., 9
<b>CAPITULO VI</b> CAMBIO DE PATROCINIO	Pág., 11
<b>CAPITULO VII</b> BAJA DE CÓDIGO REACTIVACION DE CÓDIGO	Pág., 12 Pág., 12
<b>CAPITULO VIII</b> DE LA IMAGEN CORPORATIVA	Pág., 13
<b>PROCEDIMIENTO AL CÓDIGO DE ÉTICA</b>	Pág., 15
<b>CAPITULO I</b> PROCEDIMIENTO INMEDIATO PROCEDIMIENTO NORMAL	Pág., 17 Pág., 18
<b>GLOSARIO</b>	Pág., 21



CÓ  
DI  
GO  
DE ÉTICA  
2023

CÓ  
DI  
GO  
DE ÉTICA

# CAPÍTULO I

## Artículo 1.- (Objetivo)

El objetivo del presente Código de Ética es el de regular la conducta de los Asesores Comerciales Independientes, en todas sus relaciones interpersonales y funcionales en el Sistema Red de referidos, asegurando que los criterios de equidad e igualdad de condiciones sean respetados en las más variadas situaciones, garantizando un estándar uniforme de excelencia.

## Artículo 2.- (Finalidad)

Tiene como finalidad, constituirse en un instrumento destinado a mejorar el desempeño y la conducta ética de los Asesores Comerciales Independientes en sus relaciones interpersonales internas y externas, con calidad y calidez.

El presente Código de Ética va dirigido a fortalecer las relaciones humanas de nuestros Asesores Comerciales Independientes con las prácticas, objetivos y metas de GRUPO SION Internacional, para cumplir con los más altos estándares morales y profesionales.

El ejercicio de los principios que se desarrollan a continuación en el presente Código de Ética fortalecerá y fomentará una cultura de honestidad, transparencia y legalidad en las relaciones de los Asesores Comerciales Independientes entre sí y con los clientes. De esta manera, los Asesores Comerciales Independientes comparten el compromiso enarbolado en el presente Código y lo observan en cada una de las actividades que desarrollan.

Seguir de acuerdo con las directrices aquí expuestas, le permite tener la certeza que

las oportunidades serán justas e igualitarias para todos, además de garantizar a los Asesores Comerciales Independientes el máximo de libertad, de manera que puedan emplear técnicas, habilidades o metodologías creativas para atraer y captar nuevos Asesores Comerciales Independientes que, mediante el empleo de esfuerzo personal, desean adherirse a esta oportunidad de negocio.

## Artículo 3.- (Ámbito de Aplicación)

Están sujetas al presente Código de Ética todos los Asesores comerciales independientes que comercialicen productos de Grupo Sion bajo el Sistema Red de referidos de GRUPO SION Internacional, indistintamente de su nivel jerárquico al interior del mismo red de referidos.





## CAPÍTULO II

# RED DE REFERIDOS Y ASESOR COMERCIAL INDEPENDIENTE

### **Artículo 4.- (Concepto de Red de referidos)**

Es una estrategia de marketing para la comercialización de bienes o servicios, en la que los Asesores Comerciales Independientes son retribuidos, no solo por sus ventas, sino también por las ventas generadas por las personas que forman parte de su estructura organizativa o red.

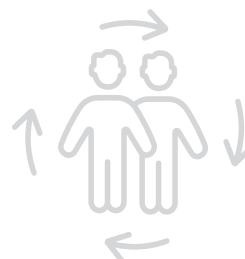
### **Artículo 5.- (Concepto de Asesor Comercial Independiente ACI)**

Es la persona que cuenta con la titularidad de un producto de GRUPO SION vigente, que de forma voluntaria e independiente comercializa productos de la empresa y que, por las ventas realizadas, recibe una comisión económica.

### **Artículo 6.- (Deber de Conocimiento)**

Tiene carácter obligatorio para todos los ACI, el conocimiento y forzoso cumplimiento del presente Código de Ética, no pudiendo aducir desconocimiento de éste como excusa ante una acción u omisión, que incumpla los preceptos instituidos en el presente Código.

**Artículo 7.-** Toda persona que quiera comprar un producto o servicio de GRUPO SION, es libre de hacerlo. La empresa no discrimina a personas de diferentes clases sociales, preferencia sexual, raza o credo religioso, respetando la normativa legal que rige la vida institucional del Estado Plurinacional de Bolivia, siendo válido internacionalmente.



# CAPÍTULO III

## ADQUISICIÓN DE CÓDIGO RED DE REFERIDOS Y CONFLICTOS DE PATROCINIO

### Artículo 8.- (Activación de Código)

Toda persona que compre uno o más productos o Servicios de GRUPO SION (que formen parte de la red de comercialización del Sistema Red de referidos), tiene la posibilidad de Activar Un Código y realizar el negocio.

Se deja expresamente establecido que existen productos que comercializa GRUPO SION, pero que no forman parte del Sistema Red de referidos, por lo que la adquisición de estos productos NO habilita un código para hacer el negocio. Estos productos están claramente diferenciados de los que sí habilitan códigos.

**Artículo 9.-** GRUPO SION Internacional exige que, si sus ACI deciden buscar, captar y patrocinar nuevos ACI, lo hagan de manera ética y legal.

Los ACI de GRUPO SION podrán emplear métodos propios para buscar, captar o patrocinar potenciales Asesores Comerciales Independientes; sin embargo, es de suma importancia que los métodos utilizados se basen en la ética y estén en perfecta concordancia con las reglas del presente Código de Ética y su Reglamento.

### Artículo 10.- (Prácticas de Captación)

La captación es fundamental para el marketing de red. Sabiendo esto, GRUPO SION estimula un ambiente sano y responsable de sus ACI, realizando capacitaciones periódicas con el objeto de lograr el máximo rendimiento.

**Artículo 11.-** Una persona podrá ser registrada por el ACI que le presentó la oportunidad del

negocio, siendo éstas las presentaciones que se lleven a cabo en las oficinas de GRUPO SION, cenas de negocios, invitaciones formales o presentaciones personales, las cuales deben contar con el respectivo registro o listado de asistencia que contenga mínimamente el nombre de las personas que asistan, el nombre del ACI que lo invitó y la fecha del evento. Además, debe contar con fotografías y/o videos en donde se observe el evento realizado y la participación de la persona promocionada.

También podrá presentarse cualquier otro medio de prueba que pueda ayudar a establecer la verdad, tales como fotografías, testigos, documentos, etc.

**Artículo 12.-** Una persona a la que se le haya realizado la presentación del negocio, no podrá ser registrada con otro ACI distinto al que le hizo la presentación, hasta después de transcurridos 15 días calendario de la nombrada presentación. Vencido este plazo, queda habilitado para ingresar bajo el patrocinio de otro ACI.

**Artículo 13.-** El ACI que haya realizado la prospección y presentación del negocio en las formas detalladas por los artículos precedentes, previa presentación de prueba idónea, podrá reclamar como suya la venta realizada por otro ACI a uno de sus clientes, dentro de los 15 días de protección, estando facultado el Comité de Ética para determinar, según las circunstancias, a quién corresponde la venta, a quién las comisiones, cambio de estructura (si corresponde), cambio de patrocinio, traslado sólo del código y no de la estructura, y otras en razón de la sana crítica.

**Artículo 14.-** Para hacer uso de la protección descrita en el artículo precedente, se tiene que demostrar mediante prueba idónea el contacto con el cliente, (Conversaciones por WhatsApp, mensajes de texto, grabaciones de audio, filmaciones, etc.).

En donde se verifique que se está ofreciendo un producto de GRUPO SION o productos de alguno de sus proyectos y que se encuentra programada la fecha y hora de asistencia a una presentación de negocio o de la compra del producto y la expresa aceptación de parte del cliente de asistir a la misma.

**Artículo 15.-** La protección alcanza al ACI que prospecta en las formas establecidas en los artículos precedentes contra el ACI oportunista que, sin realizar la prospección, aprovecha de la presencia de un posible cliente en oficina y sin importar si éste ha sido o está siendo prospectado por otro ACI, le realiza la presentación de negocio o directamente la venta.

En dicho caso, previa presentación de prueba idónea, el ACI que prospectó podrá reclamar como suya la venta realizada y todos los demás beneficios que otorga la misma, incluyendo el cambio de estructura.

**Artículo 16.-** El ACI tiene la obligación de preguntar al posible cliente, si es que con anterioridad se le ha ofertado algún producto de GRUPO SION.

En caso de que tenga conocimiento que un posible cliente está siendo prospectado por otro ACI, y que se encuentra dentro de los 15 días de protección de prospección y presentación de negocio, debe inmediatamente retirarse de la prospección; en caso de no hacerlo, el Comité de Ética está facultado a imponerle la sanción de bloqueo temporal de su código por el plazo de 2 meses, previa presentación de las pruebas idóneas, no siendo aceptable el justificativo de que son conocidos, amigos, o hasta familiar en los grados no contemplados en este Código.

**Artículo 17.-** Todo ACI de GRUPO SION puede tener sólo un registro, mismo que se denomina Código Red de referidos, no siendo admitida la duplicidad de código, bajo pena de considerarse doble patrocinio. El ACI no podrá usar nombres comerciales, fantasiosos, seudónimos o ficticios, registros generales falsos o números de identificación ficticios para evadir esta política.

En caso de tener un documento de identidad en el extranjero se prohíbe el registro doble; es decir, solo se utilizará un número de Cédula de Identidad. En caso de incurrir en esta falta, será sancionado conforme lo previsto en el Art. 33 del Reglamento al presente Código.

**Artículo 18.-** Los esposos podrán tener códigos de red de referidos individuales, que sean trabajados de manera personal por cada uno de los esposos; sin embargo, está totalmente prohibido que la esposa o el esposo de un (a) ACI adquiera un nuevo código de red de referidos, con el objeto de cambiar de patrocinador, dejando de trabajar el primer código.

Esta práctica desleal será sancionada por el Comité de Ética de oficio o a petición de parte con la sanción de bloqueo de dos meses de su código o hasta el bloqueo definitivo y expulsión de la red de referidos, velando siempre porque se cumpla la prevalencia del primer código, tal como lo ordena el Numeral I del Artículo 40 del presente Código.

**Artículo 19.-** Queda prohibido que los Acis con rango Zafiro en adelante pertenezcan, practiquen o ayuden a otras personas a realizar marketing de afiliados, multinivel de bienes raíces, de productos y otro tipo de redes de referidos que contemple reclutamiento o inducción de personas hacia otros lugares antes mencionados, los cuales serán expulsados de manera directa de la red de referidos de Grupo Sion. Los ACIS con un rango inferior a Zafiro que incurran en estas prácticas serán pasibles a sanciones de acuerdo a determinación del comité de ética.

**Artículo 20.-** En caso de que una persona desee abandonar la comercialización de los productos del Sistema Red de referidos de GRUPO SION y quiera comenzar actividades en otra empresa de red de referidos, deberá presentar una carta al departamento de Atención al Cliente anunciando su retiro.

En caso de que no lo haga y sea sorprendido invitando personas a formar parte de su nueva empresa, GRUPO SION se reserva el derecho de hacer pública su desleal salida.

**Artículo 21.-** Las capacitaciones, coaching, mentorías y otros sistemas de aprendizaje a la red de referidos de Grupo Sion son de manera gratuita, quedando totalmente prohibido que un ACI realice cobros a título personal o mediante terceras personas por brindar este tipo de herramientas de aprendizaje, siendo pasibles a sanciones determinadas por el comité de ética.





## CAPÍTULO IV

# DEBERES DE LOS ASESORES COMERCIALES INDEPENDIENTES

1. Trabajar con lealtad y honestidad en la creación y preservación de su red.
2. Poseer y dar informaciones concretas, claras y verdaderas sobre los productos, servicios y plazos de pago, además de ofrecer respuestas precisas a las preguntas de los consumidores.
3. Tratar con respeto a otros ACI, a los consumidores de los productos y a los funcionarios de GRUPO SION.
4. Prestar toda la asistencia necesaria para ayudar en la comprensión del modelo de negocio, aunque el ACI no forme parte de su red.
5. Siempre pautar su comportamiento de manera ética, moral y legal.
6. Preservar a GRUPO SION de cualquier responsabilidad derivada de su acción u omisión que puedan causar daños a terceros.
7. Dar información verídica durante la presentación de los productos y plan de negocios de GRUPO SION, sin comparar o manifestar situaciones engañosas.
8. Conocer y acatar los plazos y condiciones de las políticas establecidas por GRUPO SION.
9. Mantener actualizados sus datos personales como ser correo electrónico y número de teléfono, para efectos de notificación.
10. Respetar las condiciones y políticas internas de cada incentivo.
11. Declarar sus datos personales verdaderos y correctos.
12. Informar a su cliente que la segunda compra de cualquier producto puede realizarla a sí mismo.



## CAPÍTULO V

# CONDUCTAS PROHIBIDAS

**Artículo 22.-** Está prohibido utilizar prácticas de captación que se verifiquen engañosas, desleales o que induzcan al interesado, participante o consumidor al error, tales como: publicar anuncios en los que, como estrategia de captación, trate de atraer clientes con promesas de una relación laboral con GRUPO SION; aparentar una relación laboral con GRUPO SION; intentar captar ACI ya registrados en la red o que ya hayan establecido una relación con otro ACI; dar dirección de la empresa como si fuera su domicilio.

**Artículo 23.-** Queda prohibido realizar ventas ficticias en la que se introduzcan datos personales falsos, tampoco se podrá realizar una venta con datos personales verdaderos, pero sin la autorización del titular, quedando expresamente establecido que la disposición de dinero para un re abono solo podrá hacerlo el titular y no así el vendedor.

**Artículo 24.-** Queda prohibido hacer declaraciones falsas o engañosas acerca de los productos, del plan de negocios, o de cualquier asunto de la empresa.

**Artículo 25.-** Queda prohibido practicar actos que no estén pautados en la honestidad, integridad, dignidad, profesionalismo, el respeto, responsabilidad y la edificación de otros ACI.

**Artículo 26.-** Está prohibido, utilizar el nombre, logos o marcas de GRUPO SION de forma corporativa o institucional en periódicos, materiales impresos, sitios, redes sociales o

cualquier otro medio de comunicación. En caso de querer utilizar estos medios como difusión de los productos, el ACI deberá insertar sus datos personales, identificarse como Asesor Comercial Independiente y dejar claro, con letras en destaque, que se trata de material independiente, sin ninguna vinculación con GRUPO SION.

**Artículo 27.-** Queda Prohibido actuar o asumir obligaciones en nombre de GRUPO SION de forma corporativa o institucional.

**Artículo 28.-** No está permitido acceder a la oficina virtual, utilizar documentos, contraseñas, datos o códigos de otro ACI, sin su expresa autorización.

**Artículo 29.-** Está prohibido propiciar actividades ilegales o que vengan a generar descrédito a GRUPO SION o a su modelo de negocio.

**Artículo 30.-** Se Prohíbe hacer anuncios en cualquier medio de comunicación y/o crear sitios, dominios, logos, perfil en red social con la extensión o expresión denominativa "SION", como ser: "GRUPO SION " o " GRUPO SION OFICIAL", "GRUPO SION INTERNACIONAL", "INMOBILIARIA SION" o incluso "oficial". La presente prohibición alcanza a la creación de dominios, logos y perfiles con todos los nombres, denominaciones de los productos de GRUPO SION, sus marcas y logos.

**Artículo 31.-** Los precios vigentes de los productos están establecidos en el sistema, por lo que no son sujetos de modificación por los ACI.

Se prohíbe que un ACI aumente el precio de un producto, con el fin de pagar a la empresa el precio real y beneficiarse con el excedente. Están exceptuadas de esta prohibición las ventas que se realicen de productos propios, es decir, cuando ya se haya terminado de pagar el producto o cuando se encuentre pagando el mismo y decidan realizar una Cesión de Derecho. En esos casos, se pueden utilizar las reglas de la oferta y la demanda.

**Artículo 32.-** El ACI NO está autorizado a recibir dinero de parte de los clientes o consumidores. Todo pago por compras al contado, a plazos, reservas, pagos de cuotas, amortizaciones, pago de cuotas iniciales y otros, deberán ser realizados por el cliente en las cajas autorizadas, ya sea de la empresa o de las entidades financieras autorizadas que prestan el servicio de cobros o mediante tarjetas prepagos. En este sentido, es de exclusiva responsabilidad del ACI todo conflicto derivado del no cumplimiento de este Artículo, por lo que GRUPO SION se exime de responsabilidades contra terceros.

**Artículo 33.-** El ACI no está autorizado a realizar préstamos de dinero, pagos de cuotas iniciales u otra similar a favor de posibles clientes, con el objeto de cerrar ventas, por lo que GRUPO SION se exime de responsabilidades contra terceros en este sentido.

**Artículo 34.-** Grupo Sion se reserva el derecho de beneficiar con el plan de compensación e incentivos a los ACIs que realicen ventas a una o más personas que hayan tenido 2 reversiones o más de productos de la empresa.

**Artículo 35.-** Los ACIs no podrán beneficiarse con ninguna de las formas de ganancias del plan de compensación, únicamente de los clientes que resuelvan el contrato de venta.

**Artículo 36.-** Está prohibido que un ACI aumente o disminuya los beneficios otorgados en los incentivos, productos o servicios ofertados; aunque sea con el fin de incentivar a su equipo de trabajo, porque el único autorizado para establecer los incentivos es el GRUPO SION.

**Artículo 37.-** Cuando un ACI ocasione contingencias judiciales o administrativas a GRUPO SION, ya sea por su acción u omisión, con relación a la comercialización de productos con publicidad engañosa u otro tipo de mecanismos indebidos y que ocasionen la activación de demandas prejudiciales, judiciales, administrativas y/o constitucionales, luego de realizada la venta, podrá ser sancionado con la expulsión definitiva del Red de referidos.

**Artículo 38.-** Todas las faltas y contravenciones serán sancionadas conforme lo establece el art. 33 del procedimiento del presente Código, y las sanciones serán establecidas conforme a la sana crítica del Comité de Ética.



## CAPÍTULO VI

# CAMBIO DE PATROCINIO

**Artículo 39.-** Queda terminantemente prohibido el cambio de patrocinio; es decir que un ACI con su respectivo código no puede migrar de una red a otra.

**Artículo 40.-** Se exceptúa del artículo anterior las situaciones siguientes:

I. Cuando se trate del padre, madre, esposo, esposa, hijo, hija, hermano o hermana. En este caso, el familiar más nuevo en el negocio podrá migrar a la red del familiar más antiguo en el negocio dentro del plazo de 30 días a partir de la compra de uno de los productos de Grupo Sion. previa autorización del área correspondiente.

II. Ante un caso de contravención a la ética, el Comité de Ética podrá ordenar un cambio de patrocinio, decisión que debe estar debidamente sustentada, fundamentada y aprobada.

III. Por determinación del Comité de Ética, cuando se encuentra dentro de la protección, tanto de 15 días por presentación de negocio y de prospección.

IV. Casos especiales previamente analizados y autorizados por el área correspondiente.

**Artículo 41.-** En todo cambio de patrocinio, solo migra el código y no así la Red o estructura.



## CAPÍTULO VII

# BAJA DE CÓDIGO

**Artículo 42.-** Cuando un ACI no cuenta con un producto del GRUPO SION, ya sea porque lo vendió, lo cedió o lo perdió (reversión/ resolución), automáticamente se dará de baja su código perdiendo su red o estructura incentivo y cualquier beneficio que haya logrado con ese código.

Dentro de los 12 meses siguientes, solo puede comprar uno o más productos de su patrocinador inicial o el primer patrocinador activo ascendente si el código inicial o sus ascendentes directos hayan sido dados de baja; transcurrido los 12 meses, es libre de comprar a quien elija.

**Artículo 43.-** Un ACI también pierde su red o estructura, incentivo y cualquier beneficio que haya logrado con ese código cuando no realiza una venta de algún producto de la empresa de la Red de referidos por el lapso de 12 meses, en ese caso se inactiva su código de manera automática.

**Artículo 44.-** Si el ACI que se encuentra inactivo, quiere reincorporarse al negocio, tendrá que hacerlo a través de su patrocinador inicial. En caso de que su patrocinador inicial esté inactivo, lo tendrá que realizar a través del patrocinador ascendente, y así sucesivamente en sentido ascendente hasta el séptimo nivel ascendente.

Transcurrido los 12 meses, es libre de comprar a quien elija, dejando claramente establecido que ya no recupera su rango ni su estructura en la Red de referidos y tampoco recupera incentivo ni beneficios que haya alcanzado con el código anterior, sino que ocupa el lugar que le corresponde según la fecha del nuevo ingreso.

**Artículo 45.-** Si un ACI deja la actividad comercial; es decir, deja de hacer ventas, no pierde su producto.

### REACTIVACIÓN DE CÓDIGO

**Artículo 46.-** Cuando un ACI tenga un producto de Grupo Sion y no haya vendido en 12 meses puede solicitar la reactivación de su código comprando, siempre y cuando esté vigente en todos sus productos actuales, o vendiendo un producto nuevo, dicha reactivación debe ser coordinada previamente con el área correspondiente aclarando que con la reactivación no recupera, rango, estructura, incentivo ni beneficios que haya logrado con el código anterior.





## CAPÍTULO VIII

# DE LA IMAGEN CORPORATIVA

**Artículo 47.-** GRUPO SION mediante el Departamento de Comunicación, Marketing e Imagen, serán los únicos autorizados a publicar todo tipo de información oficial a nombre de la institución en cualquier medio de comunicación y/o redes sociales.

**Artículo 48.-** En preservación de la Imagen Corporativa de GRUPO SION, toda intención publicitaria, en radio, televisión, periódico, afiches, dípticos, trípticos, cartillas, revistas, volantes, Internet, Facebook, YouTube, Viber, Line, Skype, WhatsApp, etc., y cualquier otro medio alternativo de comunicación o red social, a nombre de GRUPO SION por parte de los ACI, queda totalmente prohibida.

GRUPO SION, se reserva el derecho de monitorear las publicaciones de los ACI por todos los medios descritos, con el único objetivo de fiscalizar y evitar la transmisión de una mala información al respecto de lo que ofrece GRUPO SION como institución.

Toda publicación que realicen los ACI, debe tener claramente expuesta la frase "ASESOR COMERCIAL INDEPENDIENTE" y debe limitarse a ofertar los bienes y/o servicios de manera independiente y no así a nombre de GRUPO SION.

En caso de incurrir en esta falta, serán pasibles de sanciones establecidas en el art. 33 del procedimiento al presente Código.

**Artículo 49.-** Los logos y los slogans son de uso exclusivo de GRUPO SION. Un ACI podrá hacer uso de las imágenes autorizadas y provistas por

GRUPO SION a través de sus departamentos de Marketing, Comunicación y/o Comercial, siendo de exclusiva responsabilidad del ACI comprobar si es que se trata de un material autorizado, por lo que no se podrá excusar en ninguna circunstancia el desconocimiento del origen del elemento publicado.

El ACI que incumpla esta norma aduciendo que él no realizó la imagen o mencione desconocimiento de esta prohibición y/o el origen de esta, podrá ser pasible a la apertura de un proceso disciplinario por el Comité de Ética.

**(continúa la página siguiente)**

**Artículo 50.-** En caso de replicar las imágenes, flyer, afiches, logos, elaborados y autorizados por GRUPO SION, deberá realizarse sin alteración alguna; quedando terminantemente prohibido modificar, cambiar, aumentar, quitar, y/o hacer publicaciones parciales, y mezclar con imágenes de otras publicaciones.

Un ACI deberá identificarse al público en general como ASESOR COMERCIAL INDEPENDIENTE, pudiendo además solo utilizar las imágenes autorizadas y provistas por el Departamento de Marketing, Departamento Comercial y Departamento de Comunicación de GRUPO SION.

**Artículo 51.-** Se recomienda al ACI que, en el ejercicio de su actividad, vista de manera formal, con el objeto de cuidar su imagen personal y la de la empresa.

**Artículo 52.-** Queda prohibido que un ACI activo de la empresa o a través de terceras personas comercialice en redes sociales y/u otros medios de comunicación, cortesías o incentivos que Grupo Sion da a sus clientes o ACIs, en caso de faltar a esta norma la empresa se reserva el derecho de iniciar un proceso de ética y/o judicial de oficio.



CÓDIGO  
DE ÉTICA  
2023

# PRO CEDI MIENTO

AL CÓDIGO DE ÉTICA

# PROCEDIMIENTO AL CÓDIGO DE ÉTICA

**Artículo 1.-** El presente Reglamento tiene por objeto regular las actividades realizadas dentro de un proceso disciplinario.

**Artículo 2.-** El proceso disciplinario es el instrumento destinado a determinar la responsabilidad de uno o varios ACI, por la realización u omisión de una conducta prevista y sancionada por el Código de Ética de GRUPO SION Internacional.

**Artículo 3.-** Las características principales del proceso disciplinario son: celeridad, transparencia, gratuidad, inmediatez, oportunidad e imparcialidad.

**Artículo 4.-** Un proceso disciplinario está enfocado a resolver situaciones conflictivas o disciplinarias suscitadas entre los ACI y tiene como objeto sancionar los actos antiéticos y tratar de enmendar los daños causados por las faltas cometidas. Para cumplir sus objetivos, es necesario que el mismo sea interpuesto de manera oportuna, puesto que con el paso del tiempo se van realizando acciones, las mismas que en algunos casos no podrán retrotraerse aun habiéndose demostrado la falta, con lo que se deja expresamente señalado que el proceso disciplinario llegará hasta donde las condiciones del momento lo permitan.

**Artículo 5.-** El Comité de Ética es el órgano competente para conducir, analizar y sancionar los actos que involucran faltas al Código de Ética de GRUPO SION, en la relación existente entre los ACI, GRUPO SION y los consumidores.

**Artículo 6.-** El Referido órgano estará compuesto por 5 (cinco) personas, denominados miembros, los cuales deben estar previamente designados por el Directorio de GRUPO SION.

El Comité de Ética estará conformado por personas idóneas, con vasta experiencia, probados conocimientos del red de referidos y que cuenten con una condición ética y moral íntegra e intachable, de los cuales, necesaria y mínimamente 1 (uno) de los miembros debe ser abogado. Dentro de un proceso disciplinario deberán actuar mínimo 3 (tres) de los cinco miembros, de los cuales 1 (uno) tiene que ser abogado.

**Artículo 7.-** Los miembros podrán ser sustituidos en cualquier momento por el Directorio Internacional de GRUPO SION.

**Artículo 8.-** El Comité de Ética y Disciplina ejercerá sus actividades con independencia e imparcialidad, asegurando el sigilo necesario para resolver los casos.

**Artículo 9.-** Las reuniones y las audiencias de los miembros tendrán carácter reservado.

**Artículo 10.-** Se realizan dos tipos de procedimientos disciplinario: el proceso normal y el inmediato, los cuales serán clasificados por el Comité, de acuerdo con las circunstancias de este, tiempo de presentación, asunto, gravedad, cantidad de personas o cualquier situación que el Comité vea razonable. Solo se podrá otorgar un auto por Asesor Comercial, incentivo no acumulable e intransferible.

**Artículo 11.-** El proceso disciplinario podrá iniciarse de oficio, a instancia de algún ACI o a instancia de algún funcionario de GRUPO SION, los cuales deberán realizar una representación escrita que contenga: una descripción clara de los hechos observados, la individualización de las personas involucradas y la descripción de la falta cometida.

A dichos documentos deberá acompañarse toda la prueba que sustenta la representación, debiendo presentarse la documentación descrita, en la sección de Atención al Cliente o ser enviada a la dirección de correo electrónico de Ética de la entidad.

**Artículo 12.-** La Sección de Atención al Cliente deberá inmediatamente remitir la documentación al COMITÉ DE ÉTICA de manera física, debiendo informar vía correo electrónico; remisión que no puede demorar más de las tres horas siguientes a la recepción.

**Artículo 13.-** Una vez recibida la representación, el Comité de Ética deberá analizar la misma, teniendo la facultad de rechazar de ipso facto las representaciones presentadas sin ningún medio probatorio, vacías y sin razonabilidad, así como aquellas cuya narración de los hechos no posibilite lógicamente la conclusión, teniendo la facultad los miembros de solicitar más información o aclaraciones cuando lo estimen conveniente.

Si la representación cuenta con todos los elementos necesarios, será admitida expresamente por los miembros, teniendo

como plazo máximo 24 horas para emitir la admisión o rechazo de la misma. En caso de admisión, en la misma resolución se deberá determinar el procedimiento que conducirá el presente proceso sancionatorio, pudiendo ser el normal e inmediato.

## PROCEDIMIENTO INMEDIATO

**Artículo 14.-** El Procedimiento Inmediato será establecido: a) Cuando la recepción de la representación sea realizada hasta el último día del mes en que se comete la falta representada. b) Cuando por sus circunstancias y condiciones, el Comité lo determine.

**Artículo 15.-** El Procedimiento Inmediato tiene por objeto determinar si una acción u omisión va en contra de los preceptos establecidos en el Código de Ética, y persigue la sanción al ACI que comete dicha falta y la restauración del daño causado al ACI damnificado, teniendo en cuenta lo oportuna en el tiempo que fue realizada la representación (hasta el último día del mes que se comete la falta representada). En el caso de que se esté reclamando comisiones, premios o incentivos, se logrará que estas sean pagadas a quien corresponda, según la sana crítica del Comité de Ética.

**Artículo 16.-** El Procedimiento Inmediato deberá ser resuelto por el Comité dentro de los 5 días hábiles de recibida la representación.

**Artículo 17.-** Una vez admitida la representación, inmediatamente se procederá a realizar la notificación del o los Representados, por vía



telefónica y por correo electrónico que el ACI haya declarado a GRUPO SION y conste en sistema, debiendo a la misma adjuntarse toda la documentación de respaldo.

El representado tiene un plazo de 2 días hábiles a partir de su notificación para presentar una defensa escrita. La defensa deberá ser presentada en ATC o por correo electrónico, exigiéndose los mismos requisitos que la representación.

**Artículo 18.-** Presentada o no la Defensa, el Comité de Ética y Disciplina podrá determinar la recolección de nuevas pruebas que juzgue pertinentes, requeridas o no por las partes.

**Artículo 19.-** Entre los medios de prueba admitidos se incluye el testimonio personal de las partes, documental, declaración presencial o virtual de testigos, careo, confesión provocada y todos los medios legales admitidos. Por la celeridad del procedimiento, la prueba testifical deberá ofrecerse y recibirse dentro del plazo de presentación de prueba.

**Artículo 20.-** Con todo el elemento probatorio aportado, el Comité tendrá el plazo de 1 día hábil para emitir resolución.

**Artículo 21.-** A criterio del Comité, en cualquier momento del procedimiento se puede determinar la conversión de este al Procedimiento Normal; en este caso, el proceso se retrotrae al inicio del mismo o hasta donde el Comité de Ética determine prudente, siempre cuidando la igualdad de las partes y comenzándose a contabilizar los plazos conforme al Procedimiento Normal.

## PROCEDIMIENTO NORMAL

**Artículo 22.-** Cuando una representación es presentada fuera del mes en que ocurrió el hecho generador o cuando en su sana crítica el Comité de Ética así lo determine, será aplicable el Procedimiento Normal.

**Artículo 23.-** El Procedimiento Normal tiene por objeto el determinar si una acción u omisión va en contra de los preceptos establecidos en el Código de Ética y persigue la sanción al ACI que comete dicha falta y la restauración del daño causado al ACI damnificado, teniendo en cuenta lo oportuna en el tiempo que sea realizada la representación; es decir, si dicha representación es realizada cuando ya se hayan pagado las comisiones y entregado los incentivos, habrán circunstancias en las que ya no se podrá restituir dichos pagos y entregas.

**Artículo 24.-** Una vez aceptada la representación, inmediatamente se procederá a realizar la notificación del o los Representados por vía telefónica y por correo electrónico, debiendo al mismo adjuntarse toda la documentación de respaldo presentada. El Representado tiene un plazo de Cinco (5) días hábiles para presentar su defensa escrita. La defensa deberá enviarse de la misma forma que la representación, exigiéndose los mismos requisitos.

**Artículo 25.-** Presentada o no la Defensa, el Comité de Ética y Disciplina podrá determinar la producción de las pruebas que juzgue pertinentes, requeridas o no por las partes.

**Artículo 26.-** Entre los medios de prueba admitidos se incluye el testimonio personal de las partes, documental, declaración presencial o virtual de testigos, careo, confesión provocada y todos los medios legales admitidos.

**Artículo 27.-** La prueba testifical deberá ofrecerse dentro del plazo probatorio. Con posterioridad, el Comité de Ética señalará fecha y hora de declaración de testigos.

**Artículo 28.-** Con todo el elemento probatorio y en los casos que viera conveniente, el Comité de Ética podrá citar a las partes para que dentro de los 5 (cinco) días hábiles siguientes, se lleve a cabo la audiencia de producción de prueba en la que, en primera instancia, el Comité propiciará la conciliación, siempre que sea posible y conveniente, la misma que si es lograda, significa el cierre del caso.

De no llegarse a conciliar, se procederá a la exposición de los argumentos de ambas partes, la producción de la prueba y careo.

**Artículo 29.-** Transcurrida o no la audiencia, el Comité deberá dictar resolución definitiva en el plazo de 5 (cinco) días hábiles.

**Artículo 30.-** Todos los actos del procedimiento serán comunicados vía E-mail a las direcciones de correo electrónico informadas por las partes en sus perfiles de registro, no dependiendo de comprobante de recepción o entrega. Paralelamente se realizarán llamadas telefónicas y mensajes de WhatsApp, al o a los números informados por las partes en sus perfiles de registro.

**Artículo 31.-** Corresponde a los ACI mantener actualizados sus datos personales, siendo considerada válida para todos los efectos la comunicación enviada al E-mail registrado.

**Artículo 32.-** Paralelamente a los métodos antes nombrados, el comité podrá adoptar si juzga conveniente cualquier otro medio para notificar a las partes. Sanciones disciplinarias

**Artículo 33.-** Son sanciones disciplinarias que el Comité de Ética podrá imponer de acuerdo con la sana crítica, las siguientes:

1. Llamada de atención
2. Bloqueo temporal
3. Disminución de hasta el 20% de los puntos totales del acumulado de puntos hasta el último día del mes de la sanción.
4. Bloqueo definitivo del código red de referidos y expulsión de la red.

**Artículo 34.-** Las sanciones descritas en el artículo precedente podrán ser aplicadas de manera individual o conjunta.

**Artículo 35.-** En casos excepcionales y por razones debidamente fundamentadas, el Comité de Ética podrá aplicar sanciones pecuniarias u ordenar la devolución de montos de dinero y de incentivos, montos que serán inmediatamente aplicados de las comisiones del ACI. En caso de que no haya disponibilidad, el valor de la multa podrá ser deducido de futuras comisiones.

**Artículo 36.-** Cuando lo considere pertinente, el Comité de Ética podrá aplicar inmediata y preventivamente cualquier sanción o medida precautoria que considere necesaria, antes incluso de la notificación del Representado o de la instauración formal del proceso disciplinario, sea de retención de pagos de comisiones o retención de entrega de incentivos.

**Artículo 37.-** De la misma forma, si el Comité considera conveniente, podrá determinar la recolección anticipada de los medios de prueba.

**Artículo 38.-** Las reglas procedimentales del presente Reglamento, constituyen una medida de autorregulación, pudiendo ser revocadas o modificadas en cualquier momento por GRUPO SION, sin que se alegue ningún derecho adquirido; sin embargo, cualquier procedimiento ya iniciado deberá concluir con las reglas y normas establecidas al inicio de este.



# GLO SARIO

## GLOSARIO

**Red de referidos.-** Es una estrategia de marketing para la comercialización de bienes o servicios en la que los Asesores Comerciales Independientes son retribuidos, no solo por las ventas que ellos mismos generan sino también por las ventas realizadas por sus trabajos de equipos en niveles.

**ACI.-** Asesor Comercial Independiente  
**Asesor Comercial Independiente.-** Persona natural que comercializa productos de GRUPO SION, de forma voluntaria e independiente, para lo cual previamente deberá tener un producto vigente. Además, realiza prospección de clientes bajo las normas y políticas establecidas por GRUPO SION y el presente Código de Ética, quienes a cambio de su actividad le reintegran una comisión económica acordada previamente por ambas partes.

**ATC.-** Atención al Cliente.

**Código Red de referidos.-** Son caracteres numéricos combinados que identifican a cada uno de los Asesores Comerciales Independientes.

**Patrocinio.-** Es la relación de apoyo, protección y acompañamiento existente entre un ACI y su nivel inferior en el Red de referidos, que es determinado por la primera compra, es decir que el ACI, es el patrocinador de su comprador.

**Prospección.-** Es la búsqueda organizada que se basa en el uso de técnicas diseñadas especialmente para hallar potenciales clientes para un negocio determinado, se conoce con el nombre de prospección comercial.

**Presentación del Negocio.-** Son las presentaciones que se lleven a cabo en las oficinas de GRUPO SION, desayuno, almuerzo o cenas de negocios, invitaciones formales o presentaciones personales y/o privadas que realice un ACI, con el objeto de dar a conocer al cliente los productos y servicios de GRUPO SION, y el Modelo de Negocio, las cuales deben contener mínimamente un registro con la identificación de la persona que la realiza, identificación de los asistentes y fotografías del evento. Se debe considerar como Presentación de Negocio válida aquellas efectuadas por medios tecnológicos que permitan presentación a distancia (P. ej., video llamadas y presentaciones vía herramientas como Skype, Zoom, etc.), en las cuales quede un registro (P. ej. grabación de video de una videollamada donde se muestre a los participantes de la misma). Se debe considerar de la misma manera PRESENTACIÓN DE PRODUCTO.

**Captación.-** Es el proceso que se lleva a cabo con el objetivo de convencer a una persona a realizar el negocio.



**Invitación.-** Es la acción de convocar o estimular a un individuo para que asista a cualquier clase de eventos del red de referidos.

**ID.-** Es el código de registro único que posee cada ACI.

**Capacitación.-** La capacitación es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo con un plan, para lograr que un individuo adquiera destrezas, valores o conocimientos teóricos que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia.

**Oficina Virtual.-** Es el espacio virtual e intangible donde se llevan a cabo tareas de negocios como si se tratase de una oficina física. Presenta servicios a los ACI para que puedan ejercer el negocio desde la Web, con datos de los productos, disponibilidad de los mismos, oportunidad de reserva, y otros.

**Producto.-** Es un objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor.

**Venta directa.-** Se entiende por venta directa, la comercialización fuera de un establecimiento comercial de bienes y servicios directamente al consumidor, mediante la demostración personalizada por parte de un representante de la empresa vendedora

**Cliente.-** Es la persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago.

**Comisión.-** La comisión es la cantidad que se cobra por realizar transacciones comerciales que corresponden a un porcentaje sobre el importe de la operación.

**Incentivo.-** Es un estímulo que se ofrece a un ACI por lograr metas y objetivos previamente establecidos.

**Doble código.-** Es cuando un ACI tiene doble registro

**Doble patrocinio.-** Es cuando un ACI tiene dos patrocinadores Imágenes autorizadas.- figuras o representación que son emitidas por el Departamento de Marketing, Departamento de Comunicación y Departamento Comercial, que cumplen con todos los procedimientos de rigor y son aptas para publicación.

**Re-abono.-** Dinero pagado como reserva de un producto que puede pasarse a otro producto, sea propio o ajeno, lo cual se realiza previo a la suscripción del Contrato.

**Representación.-** Se refiere a la queja, demanda o reclamo, que es realizada por un ACI, o de oficio, con relación a una acción u omisión que conlleva una violación al Código de Ética y su Reglamento, que implica el

inicio de un procedimiento sancionador.

**Representado.-** Se refiere a la persona a la que se adjudica la autoría de dicha acción u omisión representada.

**Solicitante.-** Es el ACI que realiza la representación.

**Equidad.-** Se refiere al trato igualitario, en el que ante una situación, no se favorece a una persona perjudicando a otra.

**Igualdad.-** Situación donde las personas tienen los mismos derechos y las mismas oportunidades en un determinado aspecto o a nivel general.

**Honestidad.-** Es una cualidad humana que consiste en comportarse y expresarse con sinceridad y coherencia, respetando los valores de la justicia y la verdad.

**Transparencia.-** Es la capacidad que tiene un ser humano para que los otros entiendan claramente sus motivaciones, intenciones y objetivos. También se refiere a la Transparencia que se enfoca en llevar a cabo prácticas y métodos a la disposición pública, sin tener nada que ocultar.

**Legalidad.-** Es un principio que establece la prevalencia de la Ley ante cualquier otra actividad o acción que posee el poder público.

**Buenas Prácticas.-** Son conductas de buen trato cotidiano que se dan entre Asesores Comerciales Independientes y de estos con todos los posibles clientes, lo cuales estarán regidos siempre bajo los valores de dignidad, solidaridad, reciprocidad y responsabilidad.

**Contravención.-** Es un acto que va en contra de las leyes o de lo legalmente establecido y que, por lo tanto, puede representar un peligro para quien lo lleva a cabo y para las otras personas.

**Ética.-** Es un conjunto de principios y valores que determinan cómo deben actuar los integrantes de una sociedad.

**Principios Éticos.-** Son reglas o normas de conducta que orientan la acción de un ser humano para que prevalezcan sus valores.

**Valor Ético.-** Se entiende como una cualidad o característica humana que orienta el comportamiento de los Asesores Comerciales Independientes, que es respetada y apreciada por ellos, y que, al ser permanente, su validez no depende de circunstancias cambiantes.

**Código inactivo.-** Es el momento en el que es dado de baja del sistema la existencia de un código afiliado a una persona a la red de referidos, por lo mismo, deja de estar habilitado para obtener ganancias del plan

de compensación y pierde todo el proceso, incentivos y beneficios que haya alcanzado con ese código.

**Reactivación de código.-** Es la habilitación nuevamente de una persona que tiene un producto de Grupo Sion para que pueda realizar el negocio siempre y cuando cumpla las condiciones para el mismo, aclarando que al reactivar el código no recupera, rango, estructura, incentivo ni beneficios que haya alcanzado con el código anterior.

