

# **CÓDIGO DE CONDUCTA**

Es importante que leas el Código de Conducta de Oriflame. Un socio de Oriflame se compromete a cumplir el Código de Conducta. Oriflame se reserva el derecho a dar de baja, en cualquier momento y con carácter inmediato, a un socio que no haya reflejado datos veraces a la hora de inscribirse o que infrinja las normas de este Código de Conducta. Los socios dados de baja perderán todos los derechos y privilegios de ser socio, así como sobre su(s) grupo(s), si lo(s) tuviera. Este Código de Conducta ha sido formulado para la protección de tus derechos como socio y con el fin de que todos los socios sigan los mismos criterios de actuación.

Oriflame se reserva el derecho de extender o revisar el Plan de Oportunidad, criterios de cualificación o código de conducta con efecto inmediato.

## **EL CÓDIGO DE CONDUCTA DE ORIFLAME**

Como socio de Oriflame te comprometes a seguir los siguientes principios:

- Mantener y seguir las normas de conducta escritas en el Plan de Oportunidad Edición para Líderes vigente en cada momento, así como en otros documentos de Oriflame. Tener en cuenta, no sólo el texto literal de la norma, sino también el espíritu de Oriflame reflejado en el mismo.
- Tu principio será tratar a todo el mundo de manera respetuosa, como a ti te gustaría ser tratado.
- Presentar los productos y el Plan de Oportunidad de Oriflame a tus clientes y socios de manera honesta y verdadera. Realizar sólo las reclamaciones contempladas en este y otros documentos de Oriflame en vigor.
- Ser rápido a la hora de tomar pedidos y entregarlos a tus clientes, así como al atender las necesidades de tus clientes. Seguir los procedimientos señalados en los documentos oficiales de Oriflame en vigor a la hora de realizar cambios en los productos.
- Aceptar las diferentes especificaciones como socio de Oriflame, detalladas en este manual (y las que correspondan a niveles superiores como líder).
- Actuar con integridad, honestidad y responsabilidad.
- Bajo ninguna circunstancia usar el nombre de Oriflame para promocionar otros productos. Respetar el método de distribución mediante venta directa y no vender, por lo tanto, mediante ningún otro canal de distribución.
- Respetar las leyes y regulaciones del país donde estés desarrollando tu actividad.

## **DEFINICIONES DEL CÓDIGO DE CONDUCTA**

A. El término “Socio” se aplica a todos los niveles.

B. “Página Web” es la diseñada por Oriflame y es propiedad de la empresa para el beneficio de los socios.

C. "Oriflame" en este documento se emplea para referirse a la entidad del país en el que te inscribes como socio (en España, Oriflame Cosméticos S.A.) a no ser que se indique lo contrario.

D. "Línea de ascendencia" incluye al socio, a su presentador y a toda la línea ascendente del mismo.

E. "Grupo Personal" se refiere al socio más los socios directos e indirectos presentados por dicho socio. No incluye a subgrupos y/o subdistritos.

F. "Grupo" se refiere a toda la línea descendente del socio. Incluye subgrupos y subdistritos.

G. "Documentación Oriflame" incluye todos los documentos publicados por Oriflame, bien sean impresos o publicados a través de la Página Web ([www.oriflame.es](http://www.oriflame.es)).

H. "Región" se refiere a toda la red de un director.

## **INSCRIPCIÓN EN ORIFLAME**

1. Para ser socio de Oriflame, como regla general, debes ser presentado a través de un socio ya existente. Si la inscripción se solicita a través de la página web sin indicar presentador, Oriflame le asignará un presentador de forma aleatoria. Bajo ciertas circunstancias, Oriflame puede asignar un socio a cualquier grupo.
2. Oriflame se reserva el derecho de rechazar cualquier inscripción así como denegar el crédito y la posibilidad de reclutar en caso de detectar riesgo de impago. Si un socio se inscribe en Oriflame y no ha realizado ningún pedido dentro de los 3 catálogos siguientes a su inscripción, podrá ser presentado nuevamente por otro socio si ambos así lo desean.
3. Los socios podrán ser personas físicas o jurídicas. En caso de constituirse el negocio como sociedad, ésta se inscribirá como socio una sola vez. En todo caso, se proporcionará el nombre del representante legal que actuará en nombre de esta sociedad, así como las facultades con las que actúa. Los representantes de las sociedades responderán de forma solidaria junto con la sociedad en caso de impago.
4. Si un socio desea presentar a otro socio dentro del mismo domicilio, ha de tener previamente pagados al menos tres pedidos sin demora. Adicionalmente, el director ha de enviar un escrito al departamento de documentación e inscripciones informando de que es conecedor de que dichos socios tienen el mismo domicilio para que, tras el envío de la documentación pertinente, se otorgue crédito al nuevo socio.
5. Oriflame se reserva el derecho a bloquear a todos los clientes que compartan el domicilio sin mediar ningún tipo de aviso o comunicación.
6. Para ser socio de Oriflame se debe ser mayor de edad o bien ser mayor de 16 años. En este último caso, para ser socio, además de la fotocopia del DNI del solicitante, se debe aportar fotocopia del DNI, así como autorización firmada del padre, madre o tutor, según modelo proporcionado.
7. Un socio causará baja definitiva automáticamente al año de no haber hecho pedido. En el caso de que dicha persona desee inscribirse de nuevo, obtendrá un nuevo número de socio y deberá abonar la cuota de inscripción en vigor.
8. Un socio puede solicitar la baja definitiva en cualquier momento. Para que dicha baja sea efectiva, deberá solicitarse por escrito y estar al corriente de pagos.

9. Oriflame se reserva el derecho de dar de baja a un socio de forma inmediata por incumplimiento de las normas vigentes en el plan de oportunidad.
10. Un socio quedará bloqueado si no hubiera enviado copia de su Documento de identidad en los siguientes casos:
  - a) Superar el importe de 3.005,06€ en un año (total factura).
  - b) Alcanzar el nivel de Jefe de Grupo o superior.
11. Antiguos socios pueden volverse a inscribirse bajo las siguientes condiciones:
  - a) Deben pasar al menos 6 meses desde que se solicitó la baja voluntaria definitiva (a menos que Oriflame acepte otras circunstancias). La nueva inscripción deberá solicitar autorización a Oriflame y debe especificar que está hecha bajo estas circunstancias.
  - b) Un antiguo socio puede de forma inmediata inscribirse de nuevo sin especificar que ha sido un antiguo socio si ha tenido, al menos, 12 meses de inactividad y no tiene deuda pendiente.
12. Los socios no pueden inscribirse de nuevo y recibir un número nuevo de socio. Si lo hacen, podrán perder todo su grupo a favor de su presentador inicial. Sólo podrán inscribirse otra vez después de haber causado baja definitiva (ver punto 7).
13. La transferencia de un socio a otro presentador sólo es posible en casos especiales y, en cualquier caso, previa aprobación por parte de Oriflame.
14. No está permitido transferir grupos.
15. En caso de defunción de un socio, el código de dicho socio causará baja definitiva, salvo que familiares de primer o segundo grado soliciten la transferencia de la titularidad del número de socio en el plazo de 1 mes. Sólo familiares de primer y segundo grado podrán ser transferidos (a discreción de Oriflame). Para ello, debe enviarse a Oriflame una carta solicitando dicha transferencia.

## **ESPECIFICACIONES PARA SOCIOS**

16. Los socios de Oriflame no serán utilizados para promocionar otros productos o mantener otras estructuras comerciales o de negocio que no sean las oficialmente aprobadas por Oriflame.
17. Los socios nunca darán mala imagen de calidad, aplicaciones y disponibilidad de los productos Oriflame. No darán información sobre los productos que no corresponda con la especificada en las etiquetas, envases o documentos oficiales en vigor de Oriflame. Los socios indemnizarán a Oriflame por los costes o daños y perjuicios que se le ocasionen por incumplimiento de este punto.
18. Está prohibido quitar socios a otros presentadores, ni interferir tratando de conseguir socios nuevos entre socios ya existentes en otros grupos.
19. Un socio NO tiene una relación laboral con Oriflame. Cuando se presente el Plan de Oportunidad, se debe enfatizar en que es un negocio independiente y por tanto NUNCA debe ofrecer un empleo. Además, un socio NUNCA actuará en nombre de Oriflame. El socio que incumpla este punto indemnizará a Oriflame por los daños y perjuicios ocasionados.
20. Un socio no forzará a otros a realizar un pedido mínimo o a mantener stocks de producto. Todos los socios pueden realizar pedido de cualquier cantidad, directamente a Oriflame

- pero los gastos de manipulación y envío pueden variar en función del volumen y peso. Es pues, una decisión individual del socio si quiere almacenar productos.
21. Un socio no puede realizar pedidos en nombre de otro sin autorización previa por escrito. En caso de no mediar autorización escrita, Oriflame se reserva el derecho de reclamar la deuda correspondiente al receptor del pedido.
  22. Condiciones Especiales de garantía de Satisfacción:  
Oriflame puede ofrecer al socio el poder elegir el reembolso completo del precio del producto o el cambio por el mismo, siempre que sea posible. En productos con garantía adicional (accesorios) el socio tendrá que aportar el embalaje original y la garantía que lo acompaña.  
No se admitirán devoluciones de productos no vendidos, en especial lotes expertos y lotes sorpresa.  
Oriflame se reserva el derecho de descontar los beneficios conseguidos cuando sean devueltos por cualquier razón.
  23. Los socios deben cumplir todas las leyes, regulaciones y códigos de conducta relacionados con su situación como socio y no debe actuar de manera que pueda dañar la imagen de Oriflame.
  24. Ser un presentador significa ser capaz de formar y motivar a los socios. Es conveniente que el presentador se asegure, además, de que sus nuevos socios puedan adquirir los materiales disponibles para facilitar su comienzo.
  25. Un socio no participará en entrevistas con la prensa, televisión, internet, radio, revistas etc. ni utilizará medios de publicidad (incluido el SMS, internet, etc.) sin el consentimiento por escrito de Oriflame.
  26. Materiales promocionales suministrados por Oriflame para anuncios específicos pueden ser utilizados sin aprobación.
  27. Cuando un socio solicite a Oriflame acogerse a la opción de crédito, deberá cumplir con los requisitos establecidos por Oriflame (para más información al respecto, consultar la página web [www.oriflame.es](http://www.oriflame.es)). Dicha opción de crédito estará sujeta a estudio de dicho socio por parte de Oriflame.
  28. Cuando los socios deseen formar un grupo personal, deben asegurarse de que todo socio nuevo conozca los límites de crédito.
  29. No existen territorios exclusivos o franquicias disponibles bajo la política de Oriflame. Ningún socio tiene autoridad para vender, asignar, transferir o dar por sentado un territorio como de su exclusividad. Cualquier socio es libre de desarrollar su negocio en cualquier lugar del territorio nacional.
  30. Un socio de Oriflame es independiente de Oriflame. El único título que puede utilizarse en tarjetas de visita así como en otros materiales impresos o comunicaciones es el de “Asesor independiente de Oriflame” u “Oriflame – Asesor independiente”.

## **LOS PRODUCTOS, LOS MATERIALES Y LA MARCA ORIFLAME**

31. La marca Oriflame, los logos y el nombre, así como las propiedades de Oriflame Cosméticos S.A. no pueden utilizarse por los socios ni en material impreso, ni publicarlo en internet, sin la previa autorización de Oriflame por escrito. Una vez obtenido el consentimiento, los logos y la marca deben utilizarse exactamente bajo las pautas que marque Oriflame.

32. Todo el material impreso de Oriflame, así como vídeos, fotografías y diseños, están protegidos por la ley de derechos de reproducción (copyright) y no pueden reproducirse ni en su totalidad ni en parte, ni siquiera el material impreso ni el publicado en internet, sin la previa autorización de Oriflame.
33. Nadie, bajo ninguna circunstancia, está autorizado a alterar el embalaje original y las etiquetas de los productos. Los productos de Oriflame se venderán en su embalaje original.
34. Ningún socio puede proceder a través de terceros (sólo con Oriflame) a la realización de logos o marcas a no ser que sea aprobado por escrito por Oriflame.
35. Ningún socio venderá o mostrará productos de Oriflame en tiendas, en la web o similares. Los documentos de Oriflame no podrán ser vendidos o mostrados en tiendas. Los productos de Oriflame no pueden ser expuestos al exterior en establecimientos que se consideren tiendas (tales como peluquerías), ni pueden ser vendidos.
36. El spam (abuso de mensajes electrónicos de forma indiscriminada y los mensajes enviados sin previa solicitud) está estrictamente prohibido. Un socio debe limitar el número de correos electrónicos promocionales enviados, a clientes consumidores. De esta manera nos aseguramos que una persona no recibe más de 4 mensajes al mes. Estos correos electrónicos no pueden ser enviados en nombre de Oriflame. Por ello, la responsabilidad del mensaje recae en la persona que lo envía.
37. Los contenidos de las páginas web de Oriflame así como los textos, gráficos, fotografías, diseños y programas están protegidos por la ley de derechos de reproducción (copyright) y no pueden ser utilizados para uso comercial sin la previa autorización por escrito de Oriflame.
38. Los productos de Oriflame no deben causar daño siempre y cuando se utilicen según las indicaciones de uso que figuran en el etiquetado. Oriflame tiene asegurados todos sus productos. El seguro cubre daños y perjuicios cuando existen anomalías en el producto pero no cubre negligencia en su aplicación o conservación, u otro uso inapropiado.
39. Cuando un socio está involucrado, legalmente o de otra forma, en una discusión u otra actividad que afecte de forma negativa a Oriflame o su reputación, éste debe informar inmediatamente a Oriflame.

## **FACTURAS, COMISIONES Y BONOS**

40. Oriflame se reserva el derecho de deducir en cualquier momento un importe adecuado por facturas impagadas, de bonos u otra forma de pago al socio.  
El pago de la factura fuera del plazo indicado en la misma generará un coste adicional de recargos por demora en el pago. Dichos gastos serán los vigentes en cada momento, que se detallarán en la factura y que se irán acumulando si se desatienden los distintos requerimientos. Además, el socio no podrá realizar ningún pedido hasta tanto regularice los pagos.
41. Oriflame no dará bonos descuento u otras compensaciones por pérdidas debidas a cambios en los precios, en las líneas o por productos sin stock.

42. Las comisiones se harán efectivas dentro de los 10 días hábiles siguientes al cierre de catálogo. Si el líder tuviera factura vencida sin abonar al cierre de un catálogo, las comisiones quedarán retenidas hasta el pago de comisiones del siguiente catálogo y hasta que todas las facturas vencidas estén abonadas.
43. Si un catálogo un líder queda por debajo del nivel de mantenimiento, sus comisiones se verán ajustadas. Dicho ajuste se aplicará sobre la comisión correspondiente a dicho nivel. Ejemplo: Un Jefe de Distrito recibirá ajuste sobre la comisión de distrito, quedando intactas las comisiones de Jefe de Grupo.
44. En el caso de que un Jefe de Grupo Sénior tenga un subgrupo o un Jefe de Distrito Sénior tenga un subdistrito, para el cobro de comisiones, tiene que realizar el mantenimiento de su grupo o distrito central respectivamente.
45. Ajustes de Comisiones para Directores:
  - a) Para los Directores que no tienen subregiones: Cuando decimos que un Director recibe el ajuste del 50%, la cantidad que se descuenta de sus comisiones es de 80€. En el ajuste del 100% la cantidad que se descuenta es de 160€.
  - b) Para los Directores que tienen subregiones: El ajuste se realiza exclusivamente sobre el porcentaje de comisión sobre subregiones (el 1,5% sobre subregiones directas o el 0,5% sobre subregiones indirectas). En el caso de ajuste del 50%, la comisión del 1,5% pasaría a ser del 0,75%, y la comisión del 0,50% pasaría a ser del 0,25%. Para conocer los ajustes de Comisiones, ver página 16 y 17.
46. Para recibir comisiones de las subunidades se deberá tener, como mínimo, igual nivel que la subunidad.
47. Si un Jefe de Distrito o Jefe de Distrito Sénior no realiza el mantenimiento de su distrito central, no cobraría los bonos correspondientes a su nivel, en el caso de haber cumplido los demás requisitos para conseguidos.
48. Los líderes cuyo grupo alcance un índice de morosidad superior al establecido (NOTA: Consultar dicho índice y otra información relativa en la web), percibirá sus comisiones al cobro de las facturas, siempre y cuando estas hayan sido abonadas dentro de los 50 días siguientes al vencimiento de dichas facturas.  
Si una factura cumple las condiciones para devengar comisiones al cobro, dicho criterio se aplicará a todo socio susceptible de percibir comisiones de esta factura.

## **ESPECIFICACIONES PARA JEFES DE DISTRITO Y NIVELES SUPERIORES**

Además de las especificaciones para socios que hemos mencionado, las siguientes se aplicarán a Jefes de Distrito y niveles superiores. El incumplimiento de estas especificaciones tendrá como resultado la pérdida inmediata del nivel y privilegios, incluyendo las comisiones, y pueden dar como resultado la baja definitiva del socio. Recordamos que es un deber del líder conocer las leyes y regulaciones de la actividad que desarrolla en el territorio nacional.

49. Como Jefe de Distrito (o niveles superiores), te comprometes a:
  - Presentar a nuevos socios y desarrollar continuamente tu grupo personal.
  - Asistir, guiar y motivar a tus socios.
  - Planificar reuniones periódicas para formar, motivar, establecer objetivos y realizar seguimiento.
  - Formar a todos tus socios a través de la Academia Oriflame.

- Mantener comunicación frecuente, informando sobre fechas, eventos, nuevos productos, cursos de formación etc. llevados a cabo por Oriflame.
  - Participar en todo tipo de seminarios y reuniones.
  - Cumplir el código de conducta y las normas liderando con el ejemplo.
  - Asistir a las reuniones llevadas a cabo por tu Jefe de Área.
50. Cuando alcances el nivel de Jefe de Distrito, comunicarás a Oriflame si mantienes relación mercantil con alguna otra compañía de venta directa o actividades similares que puedan interferir en tu actividad con Oriflame y, en cualquier caso, antes de iniciarla debes ponerlo en conocimiento. Oriflame valorará la compatibilidad de dicha actividad con el nivel alcanzado por el socio, reservándose el derecho de no permitir al socio continuar en el nivel de Jefe de Distrito (o superior) a causa de dicha incompatibilidad.
  51. Como Jefe de Distrito (o superior) debes informar de forma expresa a Oriflame si tu cónyuge o pareja representa a otra compañía de venta directa u otra actividad que pueda interferir en tu actividad con Oriflame. En este caso, el cónyuge o pareja del Jefe de Distrito no podrá participar en las actividades que Oriflame lleve a cabo, tales como formaciones, reuniones, viajes de incentivo, etc.
  52. En el caso de que un Jefe de Distrito (o superior) fallezca, el grupo puede ser heredado por un pariente próximo siempre y cuando Oriflame lo autorice. Dicho pariente debe cumplir todos los requisitos de un Jefe de Distrito (o superior) mencionados en el punto 49. El socio heredero debe enviar a Oriflame una solicitud por escrito en los siguientes 3 meses al fallecimiento, solicitando la herencia del grupo. En ausencia de esta solicitud, el socio fallecido causará baja definitiva.
  53. Como Jefe de Distrito (o superior) debe cumplir cualquier norma o instrucción adicional que Oriflame le comunique.
  54. Adicionalmente, como Director Oro (y superior), Oriflame recomienda asistir, formar, motivar y realizar seguimiento de los Jefes de Distrito de tu región, y de sus grupos personales.

## **CUALIFICACIONES Y MANTENIMIENTOS**

55. Todos los líderes tienen que hacer un pedido personal que cuente para VP y sin importe mínimo, al menos, cada 3 catálogos. De lo contrario, pasará a ostentar el nivel inmediatamente anterior.
56. Un mismo volumen de VP no será válido para la cualificación simultánea de dos socios que pertenezcan a la misma línea de descendencia en el mismo catálogo (Ejemplo: En el caso de un Jefe de Grupo con un subgrupo, si el subgrupo alcanza el nivel de cualificación a Jefe de Grupo Sénior, al Jefe de Grupo inicial, para promocionar al nivel de Jefe de Grupo Sénior en ese mismo catálogo, no se tendría en cuenta el VP del subgrupo).
57. Para promocionar a un nivel superior hay que haber pasado necesariamente por el anterior (Ejemplo: Para promocionar a Jefe de Distrito, un socio tiene que haber sido antes Jefe de Grupo). Los niveles de Jefe de Grupo Sénior y Jefe de Distrito Sénior no son obligatorios. Cuando se pierde el nivel de Director, se adquirirá el nivel correspondiente al VP máximo realizado durante los catálogos que el Director ha tenido para poder realizar mantenimiento. Por ejemplo: Un Director Oro puede caer directamente a Jefe de Distrito. Lo mismo ocurre cuando un Jefe de Distrito cae de nivel.

58. Para promocionar a un nivel superior, un líder tiene que estar cumpliendo con el mantenimiento del nivel actual (Ejemplo: Para promocionar a Jefe de Grupo Sénior, un Jefe de Grupo debe alcanzar, además de los niveles de Jefe de Grupo Sénior requeridos tanto en el catálogo de cualificación como en el de mantenimiento, el nivel de mantenimiento de Jefe de Grupo con su grupo central).
59. Si una inscripción indirecta del grupo personal de un líder alcanza el nivel de Jefe de Grupo, este nuevo líder le contará como subgrupo directo hasta que su presentador alcance el nivel de Jefe de Grupo, en cuyo caso pasará a ser un subgrupo indirecto del líder inicial.
60. En el caso de que un Jefe de Grupo Sénior tenga un subgrupo o un Jefe de Distrito Sénior tenga un subdistrito, para mantener el nivel, además de realizar el mantenimiento del nivel correspondiente, tienen que realizar el mantenimiento de su grupo o distrito central respectivamente. En el caso de perder el nivel por este motivo, pasaría a ostentar el nivel correspondiente al volumen de VP alcanzado con su Grupo Central (Por ejemplo: Un Jefe de Distrito que no esté alcanzando el mantenimiento de Jefe de Grupo con su Grupo Central, pasaría al nivel de socio).
61. Para alcanzar el nivel de Director Oro, el 50% del nivel de VP en el catálogo de cualificación, así como del 50% de los registrados, debe realizarse a través del distrito central (Por ejemplo, un Jefe de Distrito no podrá cualificarse como Director Oro en el caso de que exista un subdistrito cuyo VP y/o número de registrados supere el 50% del total de VP alcanzado en el catálogo de cualificación como Director Oro)
62. Un Director tendrá que realizar el mantenimiento del nivel según lo estipulado en el apartado “período de mantenimiento” (ver páginas 16 y 17). Dicho período empezará a contar desde el momento en que haya adquirido el nivel de Director correspondiente.
63. En el caso de los Directores, además del mantenimiento correspondiente a cada uno de los niveles de Director, hay que realizar el mantenimiento de la región central. Si un director (Oro Sénior o superior) no cumple con los mantenimientos estipulados de su nivel y/o no cumple con los mantenimientos estipulados para su región central, pasará al nivel de Director inmediatamente anterior al que ostenta.

## **VIAJES Y PROMOCIONES**

64. Las plazas conseguidas para los viajes son personales e intransferibles. En el caso de poder llevar acompañante, el precio total de la plaza de dicho acompañante será notificado con anterioridad a los socios que consigan dichas plazas.
65. Los gastos de gestión de la documentación necesaria para viajar, así como otros gastos no contemplados por Oriflame, correrán por cuenta del socio ganador de la plaza y/o por cuenta de su acompañante.
66. Política de cancelación: En el caso de anulación de alguna plaza para asistir a los viajes internacionales o nacionales, se aplicará en concepto de gastos de cancelación los siguientes porcentajes sobre el precio total de la plaza:
  - Cancelación 100 días antes de la fecha de inicio del viaje: 25% del precio total de la plaza.
  - Cancelación 75 días antes de la fecha de inicio del viaje: 50% del precio total de la plaza.

- Cancelación 50 días antes de la fecha de inicio del viaje: 75% del precio total de la plaza.
- Cancelación 40 días antes de la fecha de inicio del viaje: 100% del precio total de la plaza.

Para el caso de las siguientes reuniones: Reuniones de Directores, Convención Nacional, Seminarios para líderes y demás reuniones para líderes pedimos confirmación con, al menos, 1 semana de antelación a la fecha de realización de dicha reunión o viaje. De no recibirse dicha confirmación, la plaza quedará automáticamente anulada.

67. El socio recibirá los regalos promocionales una vez que los pedidos ligados a dicha promoción sean abonados en el período previo a su fecha de vencimiento.
68. Oriflame podrá tener en cuenta los porcentajes de morosidad a la hora de poder optar a viajes, bonos y demás incentivos.
69. Un líder tiene disponible información sobre su red de ventas de aquellos niveles de igual nivel o inferior.

### **ACTUALIZACIONES DEL CÓDIGO DE CONDUCTA 2017**

No está permitido inscribir socios que ya estén inscritos con otro presentador. Oriflame se reserva el derecho de dar de baja el código del socio si se realiza el alta a nombre de otra persona en otra red.

No está permitido que familiares de hasta 3º grado se encuentren inscritos en regiones diferentes. Oriflame se reserva el derecho de sancionar y/o dar de baja los códigos de los socios implicados en el caso de probarse dicha situación anómala.

Se prohíbe la oferta de apoyo económico motivando el cambio de red o presentador. En el caso de recibir oferta al respecto o tener conocimiento de dicha práctica (con aportación de pruebas) se debe notificar de inmediato a la dirección de correo: <mailto:control.etica@oriflame.com>

En Madrid, a 15 de Febrero de 2017