

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

CODIGO DE ETICA SELLING

Introducción

La Ética de accionistas, propietarios, administradores y directivos es imprescindible para que la empresa cumpla adecuadamente sus fines, garantizando los derechos e intereses de todos los grupos de interés por ella afectados: empleados, clientes, accionistas, proveedores y socios de negocio y sociedad en general.

La Ética en SELLING:

1. Presupone el cumplimiento riguroso, en y por la empresa, de la legislación que en cada caso sea aplicable.
2. La Ética en la empresa requiere que los accionistas y propietarios se constituyan en garantes del cumplimiento de las obligaciones de administradores y directivos.

Valores empresariales

1. Pasión - Mistica

Somos apasionados con lo que hacemos, nos encantan los retos, estamos en la búsqueda permanente de la excelencia en cada acción que emprendemos.

2. Servicio

Nuestra acción de servir está caracterizada por una fuerte empatía hacia los sentimientos, emociones y necesidades de todos con quienes interactuamos.

3. Transparencia

La transparencia es el resultado de actuar

4. Confianza

La confianza es un factor clave para el éxito de toda relación. Queremos crear confianza y respeto en todas las relaciones que establezcamos.

5. Propósito

Cada labor que realizamos no importa si parece sencilla, requiere un profundo sentido de aportar algo positivamente y determinante en la vida de las personas.

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

Confidencialidad:

La manera de utilizar las informaciones puede generar resultados positivos o negativos, ya que este uso repercute sobre la dinámica de las empresas y sobre la imagen de las personas. En este sentido, es de suma importancia:

1. Por respeto a los demás colegas, proteger la confidencialidad de los registros personales, que permanecen restringidos a quien tiene necesidad funcional de conocerlos, salvo si el colaborador autorizase su divulgación o si esto fuese exigido por ley, reglamento o decisión judicial.
2. Por tratarse de una conducta socialmente reprobada, no manipular ni valerse de informaciones sobre los negocios de la Empresa o de sus clientes que puedan influenciar decisiones en provecho personal, o generar beneficios o perjuicios a terceros.
3. Por ir contra la propiedad intelectual, no usar para fines particulares, ni transmitir a otros, tecnologías, marcas, metodologías y cualquier tipo de informaciones que pertenezcan a la Empresa.
4. Por poder representar legítimas ventajas competitivas, mantener el sigilo de las informaciones internas, o sea, de las informaciones que no sean de dominio público.

PROTECCIÓN DE ACTIVOS:

1. La custodia y preservación de los activos es responsabilidad de todos y cada uno de los integrantes de SELLING. Hacemos un uso responsable de los activos de la empresa, buscando mantenerlos en perfecto estado de funcionamiento u utilidad, procurando maximizar su capacidad y prolongar su vida útil.
2. Estamos comprometidos con la protección de la propiedad intelectual de la empresa, representada esencialmente por sus marcas, procesos de fabricación y sistemas de información general.
3. Los colaboradores de la empresa cuidarán con especial diligencia los activos que se les encomienda y estarán atentos a informar a sus jefes

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

sobre situaciones que puedan conducir a la pérdida o al uso indebido de dichos.

CONFLICTOS DE INTERÉS:

1. Ningún empleado puede representar a la empresa en relaciones comerciales en las que pudiera tener algún interés personal, directo o indirecto, a expensas de la empresa.
2. Los colaboradores deben abstenerse de entregar o recibir obsequios, beneficios o favores que condicionen la relación comercial de la empresa con terceros.
3. La toma de decisiones está fundamentada exclusivamente en criterios profesionales, asegurando que la posición jerárquica, la actividad y la influencia no sean utilizadas para obtener beneficios personales.
4. Con el propósito de evitar que se presenten conflictos entre los intereses particulares y los intereses de la empresa y para propiciar una solución en caso de requerirse, todos los colaboradores tienen la responsabilidad de declarar cualquier interés financiero o no financiero que puede entrar en conflicto con su función dentro de la empresa.
5. Si alguno considera que existen intereses personales que pueden influir en su desempeño en el trabajo, habrá de comunicárselo por escrito a su jefe inmediato.
6. Cualquier transacción con empresas que tengan un vínculo personal serán comunicadas al GERENTE.
7. No nos beneficiamos con información confidencial, o con las oportunidades de negocio a las que tenemos acceso como resultado de nuestra posición en la empresa.
8. Los empleados que tienen alguna influencia en la compra de materiales o servicios, no deben involucrarse en inversiones personales relacionadas con las mismas.

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

9. No hacemos uso de los fondos de la compañía para fines particulares, bajo ningún concepto.
10. No utilizamos las instalaciones u otros recursos, como así tampoco disponemos del personal de la compañía para fines particulares, salvo expresa autorización de la GERENCIA
11. No recibimos directa o indirectamente concesiones, valores o bienes que provengan de personas o empresas en cualquier forma vinculadas a las actividades de la empresa.

Cumplimiento de leyes y reglamentaciones locales:

Respetar las leyes y convenciones nacionales e internacionales integrando a nuestra cadena de valor en este compromiso compitiendo en los mercados de forma leal y transparente, cumpliendo con la legislación vigente.

En los procesos de selección de proveedores y relaciones comerciales con los clientes de la empresa, se considera a aquellos que cumplen con la legislación, fiscal y laboral, ***con especial atención a los aspectos que eviten el trabajo infantil y los impactos ambientales adversos.***

FAVORES COMERCIALES / REGALOS / ENTRETENIMIENTOS:

Un favor comercial es un regalo (ya sea en dinero o en especie) suministrado a un socio comercial.

Si le ofrecen uno Debe informar de inmediato a su supervisor ya que aceptar honorarios o comisión confidencial podría constituir un acto delictivo.

No acepte ningún regalo relacionado con los negocios de la Compañía a no ser que sea de un valor simbólico.

Tampoco debería aceptar ningún equivalente en dinero, ni permitirle a ningún familiar inmediato que acepte nada de ninguna persona con quien la empresa mantiene una relación comercial.

¿Se puede recibir y/o entregar regalos en fin de año, presentes, felicitaciones particulares?

Los colaboradores deben abstenerse de entregar o recibir obsequios, beneficios o favores que condicionen la relación comercial de la empresa con terceros. Los colaboradores nunca pueden:

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

1. Aceptar efectivo o un regalo o entretenimiento que se considere ilegal, viole la ley o las buenas costumbres.
2. Aceptar un regalo si éste pudiera hacerlo sentir comprometido o que pueda ser considerado un derroche o con el que se sienta influenciado su juicio comercial.

SOBORNOS

No debemos nunca solicitar, aceptar u ofrecer, ya sea directa o indirectamente, gratificaciones, sobornos o dádivas de ningún tipo.

Cuando tenga dudas acerca de si una transacción está permitida, consulte a su jefe inmediato.

SEGURIDAD / HIGIENE / LUGAR DE TRABAJO

La empresa está comprometida a brindar a los empleados un ambiente de trabajo saludable y seguro, libre de todo peligro reconocido. Debemos cumplir todas las normas y prácticas de seguridad y asumir responsabilidad por tomar las precauciones necesarias para proteger a nuestros colegas y a nosotros mismos.

VIOLENCIA EN EL LUGAR DE TRABAJO

Los actos violentos o amenazas de violencia por parte de un director, socio o empleado contra otra persona o su familia o propiedad son inaceptables y constituyen causal de desvinculación o despido inmediato.

Si usted cree que ha sido objeto de violencia o amenazas de violencia, o ha sido testigo o se ha enterado de otro modo de conductas violentas o amenazas, diríjase a su jefe inmediato. Si la situación es urgente, llame a la seguridad de la empresa y, de ser necesario, a la policía local.

Armas

La posesión de armas personales por un socio o empleado en cualquier momento en establecimientos de la empresa o de un cliente, o en negocios de la empresa ubicados en cualquier lugar, está estrictamente prohibida.

Drogas y alcohol en el lugar de trabajo

SELLING está comprometida a brindar y mantener un ambiente de trabajo seguro y exento de drogas que aliente la productividad y servicio óptimos a nuestros clientes. El abuso de alcohol o cualquier droga u otra sustancia,

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

tanto legal como ilegal, puede interferir en nuestra capacidad de cumplir con las responsabilidades y obligaciones profesionales; poner en peligro la salud y seguridad del usuario y de terceros; perjudicar la reputación y el negocio de la empresa y generar un riesgo legal.

El uso de alcohol, drogas u otras sustancias en el lugar de trabajo está prohibido y sujeto a acciones disciplinarias por parte de la

Medio ambiente, seguridad y salud

SELLING rigurosamente cumple con todas las leyes y reglamentos pertinentes con la protección ambiental y de la seguridad y la salud en el lugar de trabajo.

Fomentaremos y protegeremos la salud y la seguridad de nuestros empleados, del ambiente y de la comunidad, cumpoliendo con todas las leyes y reglamentos pertinentes en relación con la protección ambiental y de la salud y la seguridad en el lugar de trabajo.

Todo incidente de contaminación ambiental o una circunstancia de salud o de seguridad que probablemente exponga a la empresa, o a sus empleados debe ser denunciado de inmediato a la Gerencia.

Accionistas y Propietarios

En el ejercicio de sus derechos de propiedad, deben:

1. Hacer de SELLING un instrumento al servicio de la obtención de beneficios, un desarrollo social sostenible y respetuoso con el medio ambiente, de manera ética y responsable.
2. Configurar la empresa como una institución a medio y largo plazo, ejercitar, de modo informado y responsable, sus derechos de voto en las Juntas Generales de Socios y, al hacerlo, exigir siempre la actuación ética de la empresa.
3. Buscar un justo equilibrio entre el capital y el trabajo de los trabajadores y sus salarios la justa contraprestación por su trabajo. Nombrar como administradores y directivos a personas que realicen un ejercicio profesional, ético y responsable de su gestión.

Administradores y Directivos

En el ejercicio de sus funciones de administración y gestión, deben:

A) En relación con sus funciones de Dirección:

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

1. Realizar un ejercicio profesional, ético y responsable de su actividad, Cumpliendo el Código Ético de la empresa garantizando su aplicación.
2. Informar puntualmente y con exactitud a los propietarios o accionistas de la situación y perspectivas de la empresa.
3. Cumplir y hacer cumplir las normas y principios de contabilidad generalmente aceptados y establecer los sistemas internos y externos de control y gestión del riesgo adecuados a las características de la empresa.
4. Facilitar a los auditores, externos e internos, de la empresa toda la información y explicaciones que requieran para la realización de su trabajo.
5. Facilitar la transparencia y el control de sus retribuciones de modo que se garantice su adecuación a su nivel de responsabilidad y desempeño y a las características de la empresa.
6. Hacer frente al pago y cumplimiento de las obligaciones de la empresa sin incumplimientos y proceder al cobro de sus créditos con la diligencia que el caso requiera.
7. Elaborar y mantener vigente un plan de sucesión en los puestos clave de la empresa, garantizando la continuidad.
8. Elegir a sus colaboradores y subordinados con arreglo a los principios de mérito y capacidad, procurando únicamente el interés de la empresa.

B) En relación con los proveedores y clientes de la Empresa:

1. Relacionarse con los proveedores de bienes y servicios de forma ética y seleccionar únicamente proveedores cuyas prácticas empresariales respeten la dignidad humana y no incumplan la ley .
2. Seleccionar a los proveedores en base a la idoneidad de sus productos o servicios, así como de su precio, condiciones de entrega y calidad, no aceptando ni ofreciendo regalos o comisiones.
3. Garantizar los productos y servicios de la empresa y atender de forma rápida y eficaz las reclamaciones de consumidores y usuarios buscando su satisfacción más allá del mero cumplimiento de la normativa vigente.

C) En relación con los competidores de la Empresa:

1. Competir lealmente con otras empresas cooperando a la consecución de un libre mercado basado en el respeto mutuo entre competidores, absteniéndose de realizar prácticas desleales.

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

D) En relación con los empleados de la Empresa:

- 1.Tratar con dignidad, respeto y justicia a los empleados, teniendo en consideración su diferente sensibilidad cultural,sin discriminar a los empleados condiciones de mérito y capacidad.
- 2.No permitir ninguna forma de violencia, acoso o abuso en el trabajo.
- 3.Fomentar el desarrollo, formación y promoción profesional de los empleados.
- 4.Garantizar la seguridad e higiene en el trabajo, adoptando cuantas medidas sean razonables para maximizarla prevención de riesgos laborales.
- 5.Procurar la conciliación del trabajo en la empresa con la vida personal y familiar de los empleados.

E) En relación con la sociedad civil.

- 1.Respetar los derechos humanos y las instituciones democráticas y promoverlos donde sea posible.
- 2.Relacionarse con las autoridades e instituciones públicas de manera lícita y respetuosa no aceptando ni ofreciendo regalos o comisiones, en metálico o en especie.
- 3.Colaborar con las Administraciones Públicas y con las entidades y organizaciones no gubernamentales dedicadas a mejorar los niveles de atención social de los más desfavorecidos.

COMITÉ DE ÉTICA: canal que facilita el análisis y encauzamiento de las denuncias, opiniones, sugerencias, pedidos y expectativas de personas que, directa e indirectamente, estén relacionadas con la empresa, a fin de asegurar el respeto en las relaciones según los principios y normas con los que la empresa se rige y con las leyes del país donde actúa.

Para ello SELLING tiene dispuesto el correo electronico:

Etica@sellingcolombia.com

Objetivos:

- 1.Garantizar la recepción de denuncias.

	CODIGO DE ETICA SELLING	CODIGO:	DOC-SGI-004
		VERSIÓN	1.0
		FECHA	26/06/2018

2.Recibir y analizar denuncias de empleados o terceros; información contable, de control y/o financiera; la forma de hacer los negocios; conflicto de interés o aquello que pueda constituir un fraude. Evaluar la eventual irregularidad, asegurar el seguimiento y generar el informe del caso.

3.Actuar preservando la confidencialidad de la persona y el tema expuesto.

4.Coordinar actividades con el fin de recibir opiniones, críticas, demandas y denuncias de público interno y externo de la empresa.

Principios básicos:

Integridad, Confidencialidad, Igualdad y Cooperación.

Particularidades:

El Comité de Ética actúa de manera independiente en relación con todas las líneas gerenciales. De ser necesario tiene acceso directo a la gerencia general y a su cuerpo directivo. Se ajusta a normas estrictas de independencia y confidencialidad y por ello:

No debe divulgar la identidad del empleado sin la aprobación expresa del mismo. Esta restricción no aplica en el caso de terceros ajenos al personal de la empresa.

Reporte de irregularidades: El reporte de irregularidades es un canal de participación para que el personal asegure el cumplimiento de los códigos, políticas y normas de trabajo (con el fin de mejorar los procesos en un ambiente de veracidad y transparencia), frente a situaciones irregulares vinculadas con: Incumplimiento del Código de Conducta y Ética Empresarial, Irregularidades, Deshonestidad y Conflicto de interés.