



DIRECT SELLING ASSOCIATION

Código de Ética de la Asociación de Ventas Directas

El estándar para un mercado responsable

Protección de los consumidores



En todas sus interacciones, los vendedores deben:




- Comunicarse con los clientes en un momento adecuado.
- Proporcionar información exacta sobre los productos y servicios.
- Proporcionar información de contacto de la compañía y el vendedor.
- Proteger la privacidad del cliente.
- Asegurar que las afirmaciones sobre productos y ganancias estén claramente documentadas y definidas, y respaldadas por evidencia competente y confiable.

Los vendedores no harán lo siguiente:

- Usar prácticas de reclutamiento ilegales o engañosas.
- Incentivar a otros vendedores para que compren cantidades no razonables de inventario o ayudas para ventas.
- Incentivar la venta de productos con el solo fin de calificar para comisiones de línea descendente.

Responsabilidad de los miembros de DSA

Las empresas miembros deben:

- Adoptar los estándares y procedimientos del Código como condición de membresía en DSA. 
- Publicar el Código en su sitio de Internet, junto con el proceso para presentar una queja sobre el Código.
- Proporcionar entrenamiento en ética para sus vendedores.
- Asegurar que las afirmaciones sobre productos y ganancias estén claramente documentadas y definidas, y respaldadas por evidencia competente y confiable.


Las empresas miembros no harán lo siguiente:



- Usar prácticas de reclutamiento ilegales o engañosas y solicitar cuotas de ingreso exorbitantes.
- Incentivar a los vendedores para que compren cantidades no razonables de inventario o ayudas para ventas.
- Incentivar la venta de productos con el solo fin de calificar para comisiones de línea descendente.

Protección de los vendedores

Las empresas miembros deben proporcionar:

- Información sobre su plan de compensación, productos y métodos de ventas. 
- Declaraciones reales y potenciales sobre ventas y ganancias, con descripciones exactas de productos, servicios y oportunidades.
- Un contrato que detalle la relación con la compañía, incluidos honorarios y costos de lanzamiento.
- Una explicación de su política de recompra, que requiere un reintegro del 90% de los materiales actualmente comercializables dentro de los doce (12) meses de compra, incluidos kits de ventas, en caso necesario.

Cumplimiento

■ El Código de Ética es aplicado por un administrador independiente, que es responsable del cumplimiento y la resolución de quejas. Las empresas miembros aceptan atenerse a los requerimientos del Código como condición de la membresía en la DSA.



■ El Administrador del Código puede utilizar cualquier recurso adecuado para asegurar que los vendedores no incurran en pérdidas financieras de importancia, incluso exigir que las empresas miembros de DSA recomren inventario o materiales.



■ Las empresas miembros deben asegurarse de que todas las actividades de marketing del equipo de trabajo sean consistentes con las políticas de la compañía y con el Código.

■ Las empresas miembros están sujetas a revisiones, para asegurar el cumplimiento del Código y la adhesión a las leyes estatales y federales.

■ El Código exige medidas de protección del consumidor que supere los estándares mínimos que establecen las comunidades legales y regulatorias.

■ El administrador del Código tiene la autoridad para emitir informes periódicos de cumplimiento, incluso informes públicos.