



DIRECT SELLING ASSOCIATION

Compromiso de DSA con un mercado ético: El proceso de revisión de empresas miembros y solicitantes

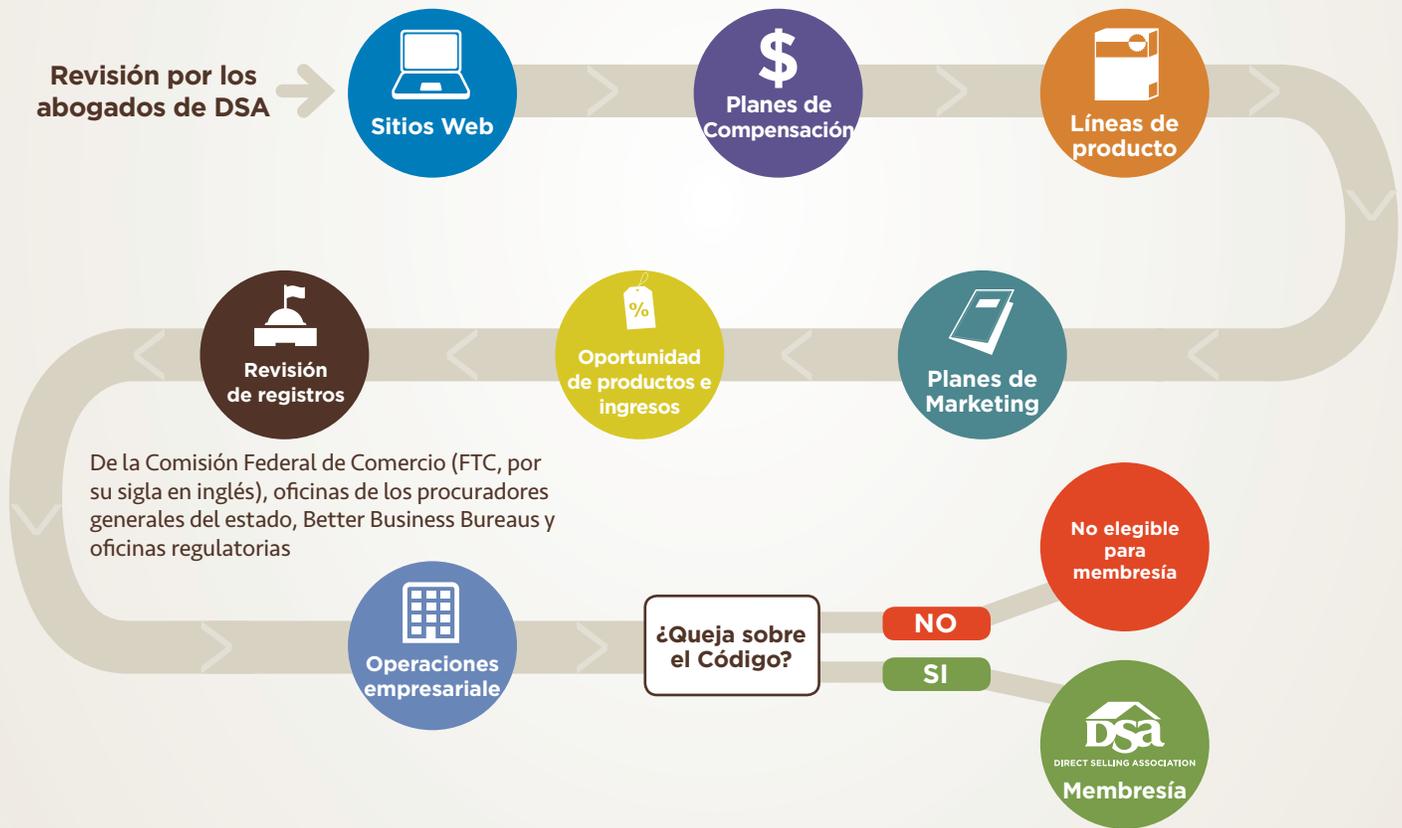
El Código de Ética de DSA es más que una serie de directrices en una página. Es nuestro estándar para la membresía y un documento importante por medio del cual las compañías que usan el canal de ventas directas asumen sus obligaciones frente a reguladores, consumidores, miembros de sus equipos de ventas y el público.

Solicitante

La membresía en DSA no es automática ni está garantizada. De hecho, cada año se acepta a menos del 50% de las compañías solicitantes para acceder a la membresía activa. Cada compañía solicitante pendiente de aprobación debe aceptar una evaluación de cumplimiento ético integral, que se hace al menos una vez al año.

Miembro de DSA

Cada año DSA selecciona al azar al 20% de las empresas miembros para hacer una revisión de cumplimiento ético. La aprobación es requisito para mantener la membresía.



DSA lidera el mercado de ventas directas en los Estados Unidos al exigir que todas las compañías pongan en práctica nuestros robustos estándares de ética comercial y protección del consumidor, como una condición inicial y continua de la membresía.