

# Lista de verificación para crear publicidad adecuada

## Requisitos básicos

1. Coloque de manera prominente el logotipo de Distribuidor Independiente junto a su nombre/ nombre de su negocio.
2. Incluya su información de contacto.
3. Incluya la información de contacto de las oficinas corporativas de USANA (dirección y/o número telefónico).
4. No incluya en su publicidad el logotipo corporativo de USANA.
5. Asegúrese de que su publicidad sea profesional y de buen gusto. No debe contener nada que pueda considerarse descortés, engañoso, falaz, ilegal, no ético u ofensivo.
6. Verifique que su material publicitario no viole derechos de propiedad intelectual de USANA o de terceros.

## Declaraciones sobre productos

1. **No** incluya declaraciones acerca de salud o enfermedad en su publicidad. Las afirmaciones inadecuadas son expresiones o sugerencias acerca de los productos (o ingredientes de los productos) en las que se declara que:
  - a. **Curan, tratan, previenen, mitigan** o tienen algún efecto sobre una enfermedad en específico o sobre las propiedades de una enfermedad (reduciendo o disminuyendo sus síntomas).
  - b. Pertenecen a un tipo de fármaco específico, como un antiinflamatorio, analgésico, etc.
  - c. Se pueden usar como sustitutos de otros fármacos o medicamentos.

Nuestra página web oficial sobre nuestros productos es un maravilloso recurso para consultar afirmaciones adecuadas acerca de los productos. Si usted encuentra ahí lo que usted afirma, entonces cumple. Cuando tenga dudas, póngase en contacto con el equipo de Ética y Educación a través de la dirección de correo electrónico [ethics@usana.com](mailto:ethics@usana.com).

## Declaraciones sobre ingresos

1. No incluya afirmaciones acerca de ingresos o monetarias en su publicidad.
2. Nunca utilice el término “inversión” en relación con ingresos o dinero. Puede utilizarlo cuando hable de tiempo, energía, esfuerzo, etc.
3. En ningún momento debe usted implicar que es necesaria la compra de productos o de un determinado paquete de productos al momento de inscribirse. El Kit de Bienvenida es la única compra requerida.
4. Evite implicar que se requiere el pedido constante de productos (por ejemplo, que los Distribuidores o clientes deben tener un Pedido Automático). Los requisitos en cuanto a ventas deben discutirse en términos de la generación de un volumen de compras a través de las ventas. El Pedido Automático puede promoverse como una manera práctica de comprar productos a precio de descuento.
5. No haga afirmaciones en el sentido de que el ingreso es “residual”, lo que significa que un Distribuidor puede trabajar por un periodo breve y seguir recibiendo bonificaciones por parte de USANA si deja de trabajar. En lugar de eso, use términos como “apalancamiento” para implicar la inclusión de los esfuerzos que usted hace junto con el trabajo de sus compañeros de equipo. Asimismo, evite implicar que un Distribuidor puede retirarse y seguir recibiendo bonificaciones por parte de USANA. Los Distribuidores reciben una compensación por vender activamente los productos y apoyar a sus líneas descendentes.
6. Asegúrese de que su publicidad aborde el tema de las ganancias de acuerdo con el plan de compensación de USANA.

## Descargos de responsabilidad

1. Coloque de manera prominente todos los descargos de responsabilidad que sean necesarios. Deben estar en la misma página y con el mismo tamaño de fuente que la afirmación con la que están relacionados (no en letras pequeñas).
2. Incluya los descargos de responsabilidad sobre los productos y sobre los ingresos al final del documento.
3. Incluya el descargo de responsabilidad del contacto junto a su información de contacto como Distribuidor cuando esta información sea incluida en su publicidad.
4. Siempre incluya el descargo de responsabilidad sobre imágenes si en su publicidad incluye imágenes de USANA, texto u otro contenido copiado del material producido por el Corporativo de USANA.
5. Coloque de manera prominente las garantías relacionadas o los descargos de responsabilidad relacionados si su publicidad está enfocada en alguno de los siguientes rubros:
  - Atletas USANA, incluya la **Garantía para atletas**.
  - Productos o programas RESET de USANA, incluya el **descargo de responsabilidad de RESET**.
  - Si en su mercado está permitido hacer declaraciones acerca de la pérdida de peso (póngase en contacto con el especialista local de Ética para conocer los detalles), puede incluir este tipo de afirmación en su contenido publicitario solo si está acompañado por el **descargo de responsabilidad sobre la pérdida de peso promedio**.
  - **Descargo de responsabilidad fiscal**, si es necesario.

## Logotipos, avales y reconocimientos

1. Nunca incluya en su publicidad los logotipos de los siguientes organismos e instituciones: WTA, NSF o ConsumerLab.com.
2. No incluya mención alguna sobre la WTA.
3. No use imagen o marca registrada alguna del Dr. Oz.
4. Cite todos los reconocimientos **de manera precisa y completa**. Esto incluye el año (los años) en que se otorgó el reconocimiento y la edición correcta.
5. Siempre obtenga autorización para usar la imagen de alguna persona (impresa o en video) o para citar a dicha persona en su publicidad.

## Sitios web, anexos y enlaces

1. Verifique que su publicidad no contenga enlaces a material que no haya sido aprobado.
2. Las direcciones de sitios web que incluya en su publicidad no deben contener el nombre de la compañía, como tampoco nombres de productos u otras marcas registradas.
3. Los nombres de los sitios web no deben ser engañosos ni tener la probabilidad de causar confusión (por ejemplo, [tiendaoficial.usana.com](http://tiendaoficial.usana.com), [comprar.corea.com](http://comprar.corea.com), etc.).

## Otro

1. Verifique que su publicidad no implique un empleo de manera alguna (nunca se presente como empleado de USANA y siempre especifique que usted es Distribuidor Independiente).
2. Los Distribuidores pueden publicitar los siguientes incentivos no relacionados con precios en conjunción con productos: envío gratis, prendas con logotipo gratis o a precios de descuento y muestras de productos.
3. Nunca reciba ingresos/ganancias por la venta de publicidad a otros.
4. La publicidad solo debe ser utilizada para su propia organización, no para organizaciones de otras líneas.
5. Está prohibido anunciar un producto a un precio más bajo que el precio en Pedido Automático.
6. Las promociones o concursos que impliquen la entrega de dinero o producto primero deben ser aprobadas por el corporativo de USANA.
7. Los videos incluidos en su publicidad deben ser insertados, no copiados.