



## Nuestro compromiso hacia Usted!

### Situaciones comunes en la Venta Directa:

Las siguientes son situaciones basadas en principios del Código de Ética de la AEVD. Representan casos que pueden presentarse en el ejercicio de su gestión, como distribuidor independiente. Responda a estas situaciones, basado en cómo usted reaccionaría en cada situación .

#### SITUACIÓN NO. 1

Usted está consciente, que el número de personas inscritas o reclutadas, le puede aumentar sus ingresos en su estado de cuenta (downline). Usted conversa con una o un potencial nuevo distribuidor quien está muy entusiasmado por ganar mucho dinero. Para motivar su ingreso, usted le dice que enseguida podrá comprar un apartamento, durante su primer año de ventas. ¿Usted, cree que ha infringido el Código de Ética? Por qué si o por qué no?

#### RESPUESTA

Si, probablemente ha infringido el Código de Ética, por cuanto, éste establece que ni usted, ni la compañía, puede ofrecer ganancias potenciales demasiado altas, en poco tiempo. Toda declaración, debe estar hecha en base a evidencia documental. Usted debe tener hechos reales, para apoyar sus afirmaciones.

#### SITUACIÓN NO. 2

Usted es el anfitrión de una reunión de negocios en su casa y espera reclutar varias personas para su negocio de venta de productos. Usted ha tenido éxito y luego de mucho esfuerzo, usted ha podido viajar y comprar una propiedad, gracias a sus ganancias. Está entusiasmado y desea compartir esta oportunidad de negocio con sus amigos. ¿Qué les diría?

#### RESPUESTA

Puede informar acerca de sus ganancias durante el año anterior y todo lo que ha podido lograr durante los años dedicados a su gestión de venta directa. Nunca exagere en cuanto a lo logrado y todo hecho debe ser susceptible a comprobación.

#### SITUACIÓN NO. 3

Su compañía vende suplementos nutricionales y tiene un consumidor que padecía de cáncer, misma que fue curada, luego de varios tratamientos médicos. Usted como distribuidor independiente de esta compañía, atribuye la cura del cáncer al consumo de los suplementos nutricionales. Con esto, usted se imagina, cuántas ventas podrá efectuar. ¿Es este testimonio aceptable para su negocio?

#### RESPUESTA

No, su testimonio no ha sido comprobado. El Código de Ética de la AEVD, establece que los distribuidores independientes, no pueden utilizar afirmaciones de productos, que sean falsas, inapropiadas, engañosas, o que no hayan sido autorizadas por la empresa a la cual representan sus productos.

#### SITUACIÓN NO. 4

Usted ha creado sus propias herramientas de ventas, material que aún no ha sido aprobado por la empresa de venta directa. Usted en su próxima reunión, planea vender estas ayudas de ventas a los asistentes. ¿Debería vender este nuevo material del negocio a sus invitados, si aún no han sido aprobadas por la empresa?

#### RESPUESTA

No, usted no debería vender estas ayudas de ventas. Va en contra del Código, en cuanto no se debe vender cualquier ayuda o material que no esté autorizada por la empresa a la cual representa. Todo material o herramienta de negocio, debe ser aprobada por la empresa, antes de que pueda ser presentada a las personas de su red o potenciales clientes.

#### SITUACIÓN NO. 5

Usted está en medio de una visita programada de ventas, en la casa de un cliente. Éste debe atender inmediatamente una llamada telefónica

y el cliente, le solicita reprogramar la cita. ¿Qué debe hacer usted?

#### RESPUESTA

Usted debe discontinuar su visita de ventas, tan pronto lo solicite su cliente. El Código de Ética señala, que los distribuidores independientes, cesen sus demostraciones y presentaciones, tan pronto el consumidor lo requiera. El contacto con los consumidores o clientes, solamente debe ser en horarios razonables, con cita y de una manera adecuada.

#### SITUACIÓN NO. 6

Usted sabe que en el Hotel AAA de la ciudad, se llevará a cabo una reunión de negocios de la empresa BBBB, a la cual, usted considera su competencia. Con un grupo de personas de su red, decide ir hacia el evento, con el objetivo de captar personas para su negocio. Lleva trípticos, y decide abordar a cada persona con la cual entra en contacto. ¿Considera que se está infringiendo el Código de Ética?

#### RESPUESTA

Si, pues el Código señala que no se debe utilizar prácticas engañosas o injustas para incorporación o reclutamiento. Usted debe respetar las actividades de las otras personas y empresas, al igual que usted exigiría respeto hacia su gestión. El Ecuador, tiene un gran potencial para la venta directa, y hay oportunidades para todos.

#### SITUACIÓN NO. 7

Usted está dando una charla acerca del producto que usted comercializa. Una de las personas asistentes, le menciona otro producto de la competencia, como de referencia de excelente calidad. Usted, ¿Qué le respondería?

#### RESPUESTA

Responda nunca denigrando ni hablando mal del otro producto o de la competencia. Es mejor ganar credibilidad, diciendo: "Entiendo que son muy buenos productos, pero déjeme presentarle al nuestro...." Un mensaje como éste, le otorgará la confianza de quien le escucha.

#### SITUACIÓN NO. 8

Usted vende productos que sabe no podrán ser entregados a sus clientes, por cuanto la empresa no los tiene en inventario. Su principal interés, es reclutar gente ofreciendo una oportunidad de negocio, sobre un producto que quizás llegue al país en algún momento, pero sin una fecha establecida por la empresa. A usted le pagan por cada persona que ingrese al negocio. El ingreso de gente, es el principal objetivo de la compañía y de usted como distribuidor, no la venta de productos. ¿Considera usted que está aplicando el Código de Ética? ¿Es éste un negocio ético?

#### RESPUESTA

Si usted se limita a presentar la oportunidad de negocio, sin entregar oportunamente el producto, está infringiendo el Código, por cuanto, éste señala que es obligación de la empresa y del distribuidor, entregar o prestar oportuna y eficientemente el bien o servicio. Si la empresa no presenta el producto y se enfoca únicamente en el reclutamiento de gente, podría tratarse del sistema ilegal, injusto y nefasto piramidal. Cuidado con las pirámides, no se deje convencer. Asegúrese de que la empresa pertenece a la Asociación de Venta Directa AEVD.

#### SITUACIÓN NO. 9

Usted debe comprar productos a la Empresa A, para entregarlos a sus clientes, quienes le hicieron su pedido en una reunión de negocios. Estos ya le adelantaron un 50% del pago. Usted, ante una necesidad personal, decide gastar este dinero y dejar sin entregar los productos a sus clientes, hasta que pueda conseguir dinero para cubrir la compra a la empresa A. Esto dilata la entrega de los productos a sus clientes. ¿Es correcto su proceder?

#### RESPUESTA

Su proceder no es el correcto. Usted debe ser responsable por sus actos. Ser responsable es saber responder por sus compromisos, uno de ellos con sus consumidores o clientes. El Código establece que los productos deben ser entregados oportunamente y en la fecha indicada. Así mismo, se debe responder por el compromiso adquirido con la compañía.

#### SITUACIÓN NO. 10

Usted es invitada/o a participar en una reunión de negocios de una empresa que aún no está constituida legalmente en el país, que no pagan impuestos y cuyos productos no cuentan con registro sanitario. ¿Aceptaría la propuesta de formar parte de su fuerza de ventas?

#### RESPUESTA

El Código de Ética establece que toda compañía debe cumplir con todas las normas y leyes vigentes en el país. Una empresa que no está legalmente constituida, no puede comercializar productos ni servicios. Piense que si usted se une a esta empresa, está siendo cómplice de una ilegalidad y hasta cometiendo un delito contra el Estado. Una empresa ética paga impuestos, y cumple a cabalidad con la Ley Ecuatoriana. Asegúrese de que la empresa sea miembro de la AEVD, es una garantía para usted.

#### SITUACIÓN NO. 11

Usted es parte de una empresa miembro de la AEVD. Sin embargo, la misma empresa tienen

negocios en un país vecino. Como distribuidor o distribuidora, alguien pone a su alcance un catálogo de productos en moneda de otro país, por ejemplo, pesos colombianos. Usted, tiene la opción de ofrecer el mismo producto en moneda local, es decir, dólares y también, por medio de un catálogo en pesos y estas dos opciones le presenta a su cliente. ¿Es correcto su proceder? ¿Está infringiendo el Código de Ética? ¿Es ético su negocio?

#### RESPUESTA

Su proceder es incorrecto, alejado de la ética y de la legalidad. Además, usted está cometiendo fraude tributario, pues un catálogo proveniente de otro país que presenta precios en moneda diferente a la nuestra, no contribuye con impuestos al Estado Ecuatoriano. Si trae productos del extranjero, para entregarlos a sus clientes, por medio de la venta de catálogo o demostraciones, está cometiendo contrabando, lo cual es un delito. Siempre será mejor sujetarse al Código de Ética de la AEVD, ofrecer productos de empresas establecidas legalmente en el país y ser íntegro y ético en sus negocios. Son las personas éticas, quienes le dan prestigio a la venta directa.