# Situaciones comunes en la Venta Directa, que podrían alejarnos de la ética :

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 empresario 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 en el negocio, le puede aumentar sus ingresos en su estado de cuenta. Usted conversa con una o un potencial nuevo empresario independiente, quien está muy entusiasmado por ganar mucho dinero. Para motivar su ingreso, usted le dice que, tan pronto como ingrese, él o ella 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
……
……
……
……
……
……
……

## SITUACIÓN NO. 2

Usted es el anfitrión de una reunión de negocios en su casa y espera convencer a varias personas para su negocio de venta de productos, a través del canal de la venta directa. 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
……
……
……
……
……
……
……

## SITUACIÓN NO. 3

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

RESPUESTA
……
……
……
……
……
……
……

## SITUACIÓN NO. 4

Usted ha creado sus propias herramientas de ventas, material que aún no ha sido aprobado por la empresa proveedora 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
……
……
……
……
……
……
……

## 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
……
……
……
……
……
……
……

## 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 de comercialización de bienes y productos. Lleva trípticos, y decide abordar a cada persona a la salida de esa reunión, con la cual entra en contacto. ¿Considera que se está infringiendo el Código de Ética?

RESPUESTA

……
……
……
……
……
……
……

SITUACIÓN NO. 7

Usted está dando una charla acerca del producto o bien 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

……
……
……
……
……
……
……

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 conquistar 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 se convierte en el principal objetivo de la compañía y de usted como empresario independiente, no la venta de productos o de bienes. ¿Considera usted que está aplicando el Código de Ética? ¿Es éste un negocio ético?

……
……
……
……
……
……
……

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? ¿Considera que es una falta de ética el no cumplir con sus compromisos como empresario independiente en el canal de la venta directa?

RESPUESTA

……
……
……
……
……
……
……

SITUACIÓN NO. 10

Usted es invitada/o a participar en una reunión de negocios de una empresa que no está constituida legalmente en el país, que no pagan impuestos y que no cuentan con bienes y/o productos para la comercialización. Un negocio basado únicamente en el reclutamiento de gente y en unas supuestas inversiones económicas, es decir, captación masiva de dinero, sin control de organismo gubernamental alguno. ¿Aceptaría la propuesta de formar parte de su fuerza de ventas? ¿Considera ético el ser parte de una empresa que no cumple con ninguna regulación en el país?

RESPUESTA

……
……
……
……
……
……
……