



ABC



**Tips para no caer en
“pirámides”**

Superintendencia de Sociedades



1. Procure evitar cualquier programa que se enfoque más en la incorporación de nuevas personas en lugar de la venta de un producto o servicio a un consumidor fi-

nal. Esto es, si la oportunidad de ingresos se deriva principalmente de conseguir más participantes o vendedores en lugar de con la venta de un producto.



2. Dude de aquellos planes o programas que dicen que va a ganar dinero a través de un crecimiento continuo de su "línea descendente", esto es, las comisiones sobre

las ventas realizadas por los nuevos distribuidores o por la personas que usted incorpora al programa, en vez de ganar dinero por sus propias ventas.



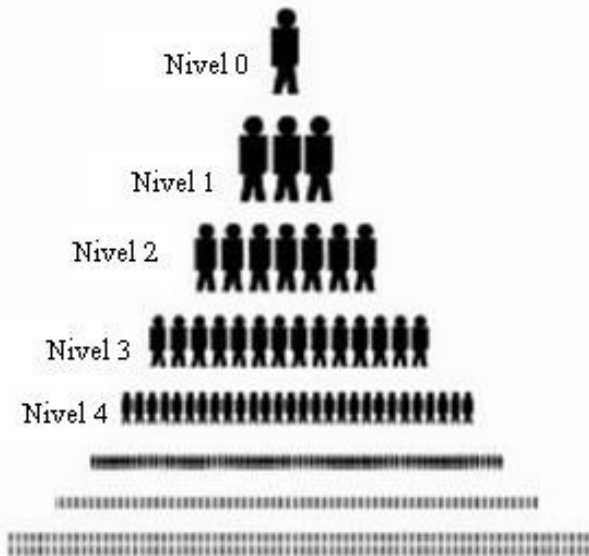
3. Tenga cuidado cuando se le presenta "testimonios" de otros vendedores o distribuidores. Estas historias "de éxito" rara vez reflejan la realidad.

4. Tómese el tiempo necesario para revisar los documentos o contratos que deba firmar para vincularse a un programa multinivel.

Si es necesario, pida orientación a un amigo bien informado, un contador o un abogado de su confianza.



5. Tenga cuidado cuando los productos o servicios son simplemente vehículos para la contratación. Los productos pueden ser trucos para simplemente comprometerlo a incorporar más personas al plan o programa.



6. Cuestiónese cuando no hay un producto o servicio que se vende a los demás, o si lo que se vende es especulativo o parece tener un precio irreal. Si

usted no entiende cómo va a ser compensado,



7. Tenga presente que los esquemas piramidales además de ser ilegales, son una pérdida de dinero y tiempo. Los esquemas piramidales están basados en la incorporación de nuevos miembros que traigan dinero, los cuales colapsan

cuando el grupo de posibles vinculados empieza a desaparecer, haciendo que esta se derrumbe, y la mayoría de la gente pierda su dinero, a excepción de unos pocos que se encuentran en la parte superior de la pirámide.