



Estafas piramidales

Los planes de mercadeo multinivel o en “red” son una forma de vender bienes o servicios a través de distribuidores. Estos planes típicamente prometen que si usted se registra como distribuidor, recibirá comisiones – por sus ventas y las de las personas que usted reclute para hacerse distribuidores. Estos reclutas algunas veces son referidos como su “línea descendente”.

No todos los planes de mercadeo multinivel son legítimos, algunos son estafas piramidales. Es mejor no involucrarse en planes dónde el dinero que usted gana está basado primordialmente en el número de distribuidores que usted reclute y sus ventas a ellos, en lugar de sus ventas a personas fuera del plan que tengan la intención de utilizar los productos.

¡Sí, es un estafa piramidal!

Unirse a una pirámide es arriesgado porque la gran mayoría de los participantes pierden dinero para pagar por los premios de unas pocas personas en la cima. La mayoría de las personas terminan sin obtener ventaja alguna, excepto los productos caros o materiales de mercadeo que son presionados a comprar.

Características de una estafa piramidal

¿Cómo puede saber la diferencia entre un plan de mercadeo multinivel legítimo y una estafa piramidal? Tómese su tiempo para hacer una investigación.

Considere los números. Si una persona reclutó a seis “inversionistas”, cada uno de los cuales, a su vez, tuvo que reclutar a otros seis, a través de nueve progresiones, ¡requeriría a más de 10 millones de personas!

La compañía o un individuo está en la cima. Cuando el suministro de gente se acaba, se derrumba la pirámide, y la mayoría de la gente en la parte inferior de la pirámide pierde su dinero.

Algunas maneras fáciles de detectar si usted está o no involucrándose en una estafa piramidal son:

Progresión piramidal

Nivel	Número de personas
1	6
2	36
3	216
4	1,296
5	7,776
6	46,656
7	279,936
8	1,679,616
9	10,077,696

- El énfasis está en reclutar nuevos participantes, en lugar de vender el producto o servicio. El producto o servicio ofrecido puede ser en gran parte ignorado.
- Hay planes pidiendo nuevos distribuidores para comprar productos y materiales de mercadeo caros.
- Hay planes concentrados en reclutar gente con recursos y conocimientos de negocios limitados.
- Hay planes que reclaman vender productos milagrosos o prometen enormes ganancias.

Una variedad de estafas

Los clubes de regalo son un tipo de estafa piramidal que a menudo empiezan en barrios, iglesias o pequeñas comunidades similares. Internet también es un lugar popular para encontrar un club de regalos clasificado como una oportunidad de negocios o una empresa para hacer dinero en línea. En realidad, los clubes son estafas piramidales ilegales.

Las estafas piramidales pueden ser disfrazadas como juegos, clubes de compras, compañías de motivación, cartas en cadenas, operaciones de venta por correo u oportunidades de negocios multinivel. Todos ellos tienen el objetivo de hacerse rico rápido. Otras versiones se llaman redes de “dar” o “regalar”. A los consumidores se les pide que “hagan una contribución a

quien preside el plan, que está en la cima de la pirámide.

Los promotores de las pirámides se dirigen a las organizaciones sociales y religiosas íntimamente unidas, animando a los participantes a traer a sus amigos y familiares. La gente quiere creer a los amigos o familiares, por lo que son negligentes en consultar primero con el Departamento de Protección al Consumidor.

No existe tal cosa como “dinero fácil”

Las promesas de dinero rápido y fácil pueden ser un señuelo poderoso, especialmente cuando viene con beneficios adicionales como amistades nuevas o la conveniencia y facilidad de Internet.

Si se le acercan para unirse a un club de regalos pero usted no está seguro de si es ilegal, recuerde lo siguiente:

- Considere que un regalo legítimo no tiene condiciones y no es una “inversión”.
- Evite ser engañado para pensar que un club de regalos es legítimo porque los anuncios dicen que los miembros consideran sus pagos un regalo y no esperan nada a cambio. Esto es un intento de hacer que una transacción ilegal parezca legal.
- Sea cauteloso con las historias de éxito o testimoniales de resultados increíbles. Muy pocos miembros de clubes ilegales de regalos o estafas piramidales reciben algún dinero.
- No ceda bajo un discurso de ventas de alta presión que le requiere unirse inmediatamente o arriesgarse a perder la oportunidad. Las oportunidades sólidas y las amistades no se forman a través de tácticas angustiantes.

Una fuente para clubes de regalos en efectivo es Internet. Se promueven como clubes o asociaciones – nunca como empresas. Establecen sitios web y enlaces de YouTube con nombres de clubes atractivos implicando benevolencia, amistad y caridad, tales como “Sistema de Vivir Abundante”. El dinero, en efectivo, se transfiere utilizando FedEx (evitando cargos por fraude postal de parte de la oficina postal). Los promotores usan nombres comunes que no son fáciles de rastrear como “Smith” y “Jones”. Son difíciles de rastrear y hasta más difíciles de ubicar, ya que pueden operar desde una

"Sí. ¡Es una estafa piramidal!"

- ¿Venden los distribuidores más productos a otros distribuidores que al público?
- ¿Depende el dinero hecho mayormente de las ventas a otros distribuidores que de las ventas del producto al público?

variedad de locaciones – hasta desde un país extranjero.

Planes de mercadeo multinivel

Si usted está pensando en unirse a lo que parece ser un plan de mercadeo multinivel legítimo, tómese el tiempo para aprender sobre el plan. ¡Haga su investigación!

Busque y estudie el historial de la compañía.

¿Por cuánto tiempo la compañía ha estado operando? ¿Qué producto(s) vende? ¿Vende productos al público en general? ¿Tienen la compañía y el producto una buena reputación? Verifique los blogs y los sitios web.

Aprenda más sobre el producto.

¿Qué producto va a estar vendiendo? ¿Existen productos similares en el mercado? ¿Tiene la compañía evidencia para respaldar las afirmaciones que hace sobre su producto? ¿Tiene el producto un precio competitivo? ¿Sería posible atraer una amplia base de clientes?

Haga preguntas.

¿Cuánto debe invertir para inscribirse al plan? ¿Existe un compromiso mínimo mensual de ventas para ganar una comisión? ¿Va a ser necesario reclutar nuevos distribuidores para ganar su comisión?

Entienda las restricciones.

Obtenga la regla de reembolso por escrito de la compañía. ¿Qué es el proceso de devolución? ¿Existen restricciones o sanciones por devolver un producto sin utilizar?

Hable con otros distribuidores.

Pregunte a su patrocinador por los nombres e información de contacto de otros distribuidores de todos los niveles. Hágale las mismas preguntas que le hizo a su patrocinador. Pregúnteles cuánto tiempo y

dinero han gastado en materiales de mercadeo, entrenamiento y seminarios. ¿Están respondiendo a sus preguntas con detalles o están dando respuestas vagas o conjeturas?

Sea escéptico si un distribuidor le dice que por el precio de un “paquete de iniciación” de inventario y literaturas de ventas – y a veces un compromiso de vender una cantidad específica de productos o servicios cada mes – usted estará en el camino hacia la riqueza. A menudo, los consumidores gastan un montón de dinero para “construir su negocio” participando en programas de entrenamiento, la compra de oportunidades de ventas o la compra de los productos en sí. Con mucha frecuencia, estas compras son todo lo que alguna vez verán por sus inversiones.

Considere usar a un amigo o consejero como parte neutral o para ver qué dice su intuición.

Usted puede consultar con un contador, un abogado u otra persona que no esté afiliada con el plan para revisar los términos de compensación y analizar la información que usted ha reunido.

Cuando verifique la compañía, tenga cuidado con el engatusador, también conocido como “señuelo”, que son referencias pagadas por el promotor de un plan para mentir sobre sus ingresos a través del plan.

Tómese su tiempo.

No pague o firme contratos en una “reunión de oportunidades” o cualquier otra situación llena de presión. Insista en tomarse su tiempo para pensar sobre su decisión. Háblelo con un familiar, amigo, contador o abogado.

Piense si este plan se adapta a sus talentos y metas.

Pregúntese a sí mismo si le va a gustar vender los productos al público. Averigüe cuánto tiempo se requerirá de usted.

Recuerde que no importa cuán bueno sea un producto o cuán sólido sea un plan de mercadeo multinivel, usted tendrá que invertir esfuerzos propios, así como dólares en su inversión para obtener frutos.

Sus responsabilidades

Si usted decide convertirse en un distribuidor, usted es legalmente responsable por las afirmaciones que usted

haga sobre la compañía, sus productos y las oportunidades de negocios que ofrece. Esto aplica incluso cuando usted solo está repitiendo afirmaciones que lee en un folleto de la compañía o un volante de publicidad. Usted debe verificar la investigación detrás de cualquier afirmación acerca del desempeño de un producto antes de repetir esas afirmaciones a un consumidor potencial.

Además, si usted solicita nuevos distribuidores, usted es responsable por las afirmaciones que usted hace sobre el potencial de ingresos de un distribuidor. Asegúrese de representar la oportunidad honestamente y evite hacer promesas poco realistas. Si esas promesas no se realizan, usted puede ser considerado responsable.

Protéjase a sí mismo

Antes de invertir, pida los estados contables y financieros de la compañía. Verifique las referencias y los antecedentes. Determine dónde la compañía está incorporada. Las corporaciones fuera del estado son a menudo difíciles de localizar.

Tenga cuidado con las declaraciones de la compañía de que cuenta con la aprobación de una agencia gubernamental, como la Better Business Bureau o la Cámara de Comercio. Ninguna de estas organizaciones alguna vez ha endorsado o aprobado planes específicos de mercadeo.

Verifique con el Better Business Bureau y el Departamento de Protección al Consumidor cualquier plan que esté considerando, especialmente cuando las afirmaciones relativas al producto de sus ganancias potenciales parecen demasiado buenas para ser verdad.

Para obtener más información, o para presentar una queja, visite nuestro sitio web o contáctese con:

Wisconsin Department of Agriculture, Trade and Consumer Protection
Bureau of Consumer Protection 2811 Agriculture Drive,
PO Box 8911
Madison, WI 53708-8911

Correo electrónico: DATCPHotline@wi.gov

Sitio web: datcp.wi.gov

(800) 422-7128

TTY: (608) 224-5058