

LOS NEGOCIOS PIRAMIDALES: No son lo que aparentan ¡No cometa errores costosos!

Miles de personas han perdido millones de pesos por participar en negocios piramidales. Muchas de las víctimas sabían que se estaban jugando el dinero, aunque no sabían que las posibilidades de obtener lucro eran mínimas. Sin embargo, muchos creían que lo que hacían era comenzar su propio negocio. Estas personas fueron engañadas por los “negocios” piramidales que se disfrazan con la apariencia de ser negocios legítimos.

¿Qué es un “negocio” piramidal?

Los “negocios” piramidales son negocios que no están autorizados por la Ley, en los cuales las personas que se encuentran en la base de la pirámide le pagan cierta cantidad de dinero a los pocos que están en la cima. Todos los nuevos participantes pagan para recibir la oportunidad de avanzar hacia la cima y recibir los pagos de las personas que se puedan unir más tarde al “negocio”.

Para unirse a este tipo de “negocio”, usted debe pagar o “invertir” entre una pequeña cantidad hasta miles de pesos. En este ejemplo, con \$1,000.00 usted puede comprar una posición en una de las casillas de la base de la pirámide. La mitad de este dinero (\$500.00) lo recibe la persona que esta inmediatamente en el nivel superior al suyo, mientras que los otros \$500.00 los recibe el promotor o persona que esta en la cima de la pirámide. Si todas las casillas se ocupan con participantes, el promotor recibirá \$16,000.00 y usted y los demás en la base tendrán \$1,000.00 menos. Cuando el promotor haya recibido todo su dinero, su posición desaparece y el segundo nivel se convierte en la cima o lugar de las ganancias. Es en este momento cuando los dos que están en la cima comienzan a recibir, a la base de la pirámide se le agregan otras 32 casillas y la búsqueda de nuevos participantes continúa.

Cada vez que desaparece el nivel superior, se le debe agregar un nivel en la base, lo cual es el doble de la cantidad anterior de la base. Si en el “negocio” se inscriben suficientes personas, usted y los otros 15 “inversionistas” tal vez pudieran llegar a la cima, no obstante, para que usted llegue a recibir ganancias, 512 personas se deben inscribir en el “negocio”, la mitad de las cuales perdería \$1000.00

Claro está que la pirámide se puede venir a bajo mucho antes de que usted alcance la cima. Para que todos en el “negocio” piramidal puedan recibir las ganancias, debe haber una fuente inagotable de inversionistas.

Pero en realidad, la fuente de participantes es limitada y cada nuevo nivel que se le agregue en la base brinda menos oportunidades de conseguir más participantes, lo que aumenta las posibilidades de perder dinero.

Lo que usted debe saber de los “negocios” piramidales

1. Este tipo de “negocio” genera pérdidas. Los “negocios” piramidales se basan en la matemática simple: muchos perdedores le pagan a unos pocos ganadores.
2. Son “negocios” fraudulentos. Los participantes engañan, conscientemente o inconscientemente a quienes se inscriben en el “negocio”. Pocos son los que invertirán para vincularse con un “negocio” de este tipo si se les explicara cuales son las posibilidades reales de ganancia.

3. Son “negocios” ilegales. Hay un riesgo real que las autoridades competentes clausuren este tipo de “negocio” que se arresten a quienes participan en ellos o pueden inclusive llegar a recibir cuantiosas multas.

¿Existen personas que pudieran invertir en este tipo de “negocio”?

Los promotores de los “negocios” piramidales son expertos en la psicología de grupo. En reuniones introductorias crean una atmósfera de entusiasmo y frenesí, donde la presión del grupo y la promesa de ganar dinero fácil tocan la codicia y el temor de perder la oportunidad de un buen negocio. Durante las reuniones se espera que no haga muchas preguntas ni que considere el asunto a profundidad. Este tipo de táctica resulta difícil de resistir a menos que usted reconozca que en realidad el “negocio” tiene pocas posibilidades a su favor.

Los “negocios” piramidales encubiertos: Lobos vestidos de ovejas.

Algunos de los promotores de “negocios” piramidales tratan de darle al “negocio” una apariencia de Multinivel. El sistema de mercadeo de Multinivel es un negocio legal y autorizado que emplea una red de distribuidores independientes para vender productos a los consumidores.

Para darle la apariencia de una compañía de Multinivel, un “negocio” piramidal usa una línea de productos para aseverar que ellos también venden productos. No obstante, se esfuerzan poco o no se esfuerzan por vender dicho producto. En cambio, el dinero se logra mediante el sistema de la pirámide, a través de la inscripción de personas al “negocio”.

Cuando se inscriben a los nuevos “distribuidores” se les presiona para que compren una gran cantidad de productos costosos.

Por ejemplo, para convertirse en “distribuidor”, tal vez usted tenga que comprar \$1000.00 de productos que no valen la pena. La persona que lo inscribió recibe \$500.00 (una “comisión” del 50%) y los otros \$500.00 los recibe quien está en la cima de la pirámide (en este caso la “compañía”). Observe la gran similitud que hay con la forma de “negocio” piramidal simple que mostramos anteriormente.

Es de notar que la mayoría de los “negocios” piramidales encubiertos no son tan fáciles de descubrir. Los “negocios” piramidales encubiertos a menudo escogen productos que no son tan caros para producir y que no son reconocidos en el mercado; para citar algunos ejemplos, los productos milagrosos, las curas exóticas, etc. Esta actitud dificulta saber si hay un mercado real de clientes para tales productos.

La mejor forma de evitar un fraude de un “negocio” piramidal encubierto es saber exactamente cuáles son las verdaderas oportunidades económicas que ofrece.

El mercadeo de Multinivel: Oportunidades de ganar dinero por la vía legal.

El mercadeo Multinivel es una forma muy popular de venta al menudeo en el cual se venden productos, no en las tiendas sino por el sistema de Ventas Directas a través de hombres y mujeres, comerciantes independientes, llamados distribuidores, esta comercialización se realiza generalmente en la casa de los clientes.

Como distribuidor independiente usted puede determinar sus propias horas de trabajo y las ganancias que reciba al vender productos que determinada compañía ya establecida le provea.

En la estructura del Multinivel usted también puede tener su propio equipo de vendedores, motivarlos, capacitarlos y proveerles los productos que usted vende. Sus ganancias incluyen un porcentaje de las ventas de todo su grupo de vendedores, así como, las ganancias por las ventas a sus propios clientes. Esta oportunidad ha convertido al mercadeo de Multinivel en una forma atractiva de comenzar un negocio con poco dinero.

Como establecer la diferencia entre un negocio legal y un “negocio” piramidal.

Los “negocios” piramidales procuran acaparar su dinero rápidamente. Las compañías de Multinivel procuran hacer dinero con usted a medida que usted saca adelante su negocio, vendiendo productos. Antes de inscribirse con una compañía, investigue detenidamente. Una buena forma de comenzar es haciéndose estas tres preguntas:

1. ¿Cuánto debe pagar para convertirse en distribuidor?

Si la cantidad es considerablemente alta, tenga cuidado. La cuota inicial en las compañías de Venta Directa con el sistema Multinivel, por lo general es baja (generalmente cobran el manual para los vendedores, folletos, etc a precio de costo para la compañía). Estas compañías quieren facilitarle su inicio en las ventas por los que lo hacen a bajos precios.

Por otro lado, los “negocios” piramidales reciben la mayor parte de sus ganancias mediante la inscripción de nuevos miembros. Por lo tanto, los costos para llegar a ser distribuidor son por lo general bastante elevados.

2. ¿Le volverá a comprar la compañía los productos que usted no haya podido vender?

En el posible caso que usted se quedara con una gran cantidad de mercancía sin poder venderla, tenga mucho cuidado. Las compañías que están legalmente organizadas y que requieren la compra de productos, por lo general “le comprarán los productos que usted no haya vendido” si usted decide abandonar el negocio.

3. ¿Los productos de la compañía se le venden a los consumidores?

Si la respuesta es NO (o no muchos productos) manténgase alejado. Este es un elemento clave. El mercadeo Multinivel como otros sistemas de Venta Directa depende de la venta de productos a los clientes y en el establecimiento de un mercado.

Esto requiere que haya productos de calidad, a precios que puedan competir en el mercado. Por otra parte, los “negocios” piramidales no están interesados en que el consumidor compre los productos. Las ganancias de este tipo de “negocios” se obtienen mediante el volumen de venta de los nuevos inscritos, quienes compran productos, no porque sean útiles sino porque tienen que comprarlos para poder participar. Su inventario de productos nunca debe ser mayor al que en realidad espera vender.

Como evitar hacer una mala "inversión"

Tómese su tiempo. No permita que nadie lo apresure. Una buena oportunidad de sacar adelante un negocio de Multinivel no va a desaparecer de la noche a la mañana. Las personas que le dicen "métase con los ojos cerrados" lo que quieren decir es que los que se inscriban después tampoco tendrán una buena base. Sea muy cuidadoso.

Obtenga más información sobre:

- La compañía y sus ejecutivos.
- Los productos, su costo, el valor real en el mercado, los proveedores, el mercado potencial en su área.
- Los costos de la inversión inicial, incluyendo las compras que tiene que hacer.
- La garantía que brinda la compañía para comprar los productos que usted no haya podido vender.
- El promedio de ganancias de los distribuidores activos.
- Pida copias de toda la literatura que la compañía tenga disponible.
- Consulte a otras personas sobre la compañía y los productos.
- Investigue y verifique toda la información. No de por sentado que los documentos que tengan apariencia de oficiales son exactos o completos.

Revise si la compañía se encuentra afiliada a la Asociación Mexicana de Ventas Directas, lo cual le garantizará que se trata de una empresa seria que opera bajo lineamientos de ética y respeto, comprometida con el consumidor.

*Fundación para la Educación de la Ventas Directas
Federación Mundial de Asociaciones de Ventas Directa*