



NEGOCIOS DE MULTINIVEL

A últimas fechas, han proliferado los esquemas de negocios basados en Multinivel, los cuales han hecho crecer económicamente a algunas personas, pero también otras han visto mermados sus recursos, pues su inexperiencia no les ha permitido alcanzar los ingresos que en un inicio vislumbraron.

Platicando recientemente con el contralor de una empresa comercial, el decía que buscaba cubrir una vacante para el área de Cuentas por Pagar; pero aunque las estadísticas revelan que el desempleo aun se encuentra en niveles alarmantes, le ha sido difícil encontrar candidatos para cubrir el puesto. Y de esta platica lo que mejor recuerdo es cuando dijo: “¿será que se fueron al comercio informal?”.

Lo cierto es que muchos profesionistas han encontrado labor en empresas de Outsourcing, pero ese es otro tema; el punto es que quizá también muchos profesionistas han encontrado en el comercio, una forma de obtener ingresos, que quizá superen los que obtendrían con la carrera que estudiaron.

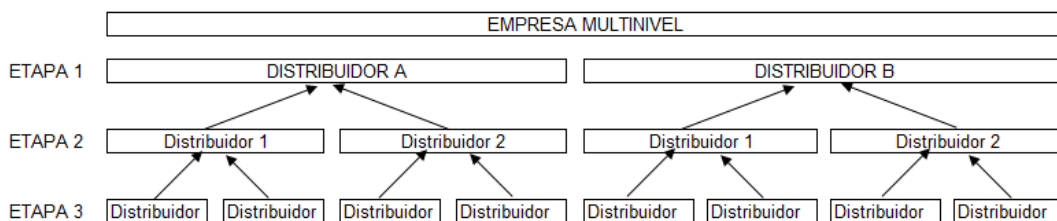
Existe además otro esquema similar, pero con un alto riesgo para quienes invierten en él: *el sistema Piramidal*. Es fácil confundir el sistema Multinivel con el Piramidal, pero en realidad no son lo mismo:

Sistema Multinivel.

En este esquema, existe un iniciador que comienza con la venta de algún producto, generalmente poco publicitado, y posteriormente ofrece el negocio a otras personas para que a su vez distribuyan el producto a otras personas, y es así como el negocio se convierte en una red de distribución.

Lo interesante aquí, es que cuando alguien “recluta” a otro distribuidor al Multinivel, percibe una comisión por las ventas de aquel; o quizá otros beneficios como descuentos, bonificaciones, etc.

La forma en que se perciben los beneficios se reglamenta de diversas formas, quizá con una tasa de comisión inicial por los primeros distribuidores “reclutados”, que va disminuyendo a medida de que estos distribuidores ingresan a más distribuidores, pero no necesariamente disminuye en cantidad, ya que en cada etapa sus beneficios pueden ir incrementándose:



En este ejemplo, podemos ver que el Distribuidor A logró ingresar al Multinivel a dos personas, los cuales a su vez reclutaron a otras dos; lo mismo que sucede con el Distribuidor B.

Si el Distribuidor A percibe un 10% de las ventas realizadas por cada uno de sus reclutados, y un 5% por las ventas de los demás reclutados (en etapa 3 o posteriores), sus ingresos se verán incrementados a medida de que los demás distribuidores también realicen mas ventas. Hay incluso juntas de información en donde se motiva a la gente para que continúe trayendo a mas distribuidores, pues para trabajarlo no es requisito tener un título profesional, algún limite de edad, o incluso siendo estudiantes a medio tiempo.

Actualmente, varias empresas de Multinivel han diversificado sus áreas de operación, y lo que inicialmente se abocó a artículos de limpieza o de suplementos alimenticios, actualmente se aplica a servicios de tiempo compartido, Internet, o incluso cursos de idiomas.

En esta parte, es importante saber si la empresa tiene alguna política si se da el caso de que alguien decida retirarse del negocio, o si pueda efectuar alguna devolución en caso de haber solicitado el producto para comenzar a distribuirlo. Esto es posible en algunas empresas, pero es importante verificar el caso específico.

El negocio de Multinivel conviene para aquel que tiene la facilidad de expandir su círculo social y comercial, pues una buena parte de su labor se basa en su aptitud de vendedor y su don del convencimiento

Sistema Piramidal.

Como se mencionó, algunas personas lo confunden con el multinivel, ya que su mecánica es similar; la diferencia principal es que mientras en el multinivel los ingresos se expanden mediante las ventas de productos o servicios; en la piramidal no hay un producto o servicio que respalde las operaciones; es decir, una persona ingresa aportando dinero, y “recluta” a otras personas que al ingresar también aportan dinero generándole las comisiones respectivas.



En la mayoría de los casos, esta considerado como un fraude, debido a que no hay garantías para quienes efectúan su aportación, y solo quienes obtienen las comisiones suelen ser los más beneficiados.

En algunos países, son disfrazados como la venta de productos financieros, y ha llevado a la quiebra a decenas de personas cuando buscan hacer valer sus “productos”.

En casos como la crisis financiera del 2009, este sistema generó lo que en su momento se llamó “burbuja financiera”, en donde una empresa emite títulos de propiedad que son colocados entre los inversionistas, quienes a su vez los enajenan a un precio mayor, y esta operación se repite varias veces hasta que alguien reclama el valor del instrumento, y es en ese momento cuando se revela su valor real, que lógicamente es inferior al que se adquirió.

Desgraciadamente no hay garantías en el caso de que alguien se retire del negocio, pues ese dinero ya se convirtió en comisiones para el que lo ingresó.

El fraude en empresas de “Recursos Humanos”

Tiene ya muchos años de funcionar, pero aun siguen operando, se trata de uno de los fraudes más comunes en México, las empresas de Reclutamiento disfrazadas como empresas de Recursos Humanos.

Inicia con un anuncio sensacionalista:

- “gane 6000 semanales”
- “4 horas diarias”
- “labores sencillas”

A simple vista no resulta muy creíble, sin embargo, para quien se encuentra desesperado por el desempleo, o para quien no es renuente a ganar dinero fácil y rápido, esto resulta atractivo.

En muchas ocasiones se han denunciado a estas empresas, pero al poco tiempo cierran para crear otra con la misma forma de operar, el gancho es ofrecer un empleo y un contrato a futuro, sin aclarar que en realidad no serán empleados, y el contrato será de tipo mercantil, y para evitar que la gente lo advierta, es necesario operar de manera rápida:

Procedimiento:



- a.- platica motivacional
- b.- el reto inicial
- c.- el negocio real
- d.- el costo de ganar

a. Platica motivacional

Una vez que la gente acude al centro de negocios comienza su capacitación; en un primer día se les convence de que han encontrado el negocio de su vida, y de la diferencia con obtener solo un salario.

b. el reto inicial

Ya convencidos, se les hace saber que tienen un gran reto para saber si son aptos para ser contratados, el cual consiste en vender una cantidad de productos para el día siguiente, es así como el interesado deberá reunir la cantidad convenida vendiendo el producto o consiguiéndolo endeudándose; además se aclara que vender esos productos no son el giro principal del negocio, pero no hay una idea clara de lo que harán si son contratados.

c. el negocio real

A esta etapa, ya muchas personas han desertado del proceso de "capacitación", quizá por advertencia o por desconfianza propia; pero hay otros que están mas convencidos de las bondades del "negocio".

En esta parte la razón del negocio queda al descubierto: el reclutado que ha cumplido con la capacitación deberá efectuar una aportación inicial para ser parte de la empresa, y además deberá reunir mas gente mediante anuncios en periódico, volantes en lugares públicos y pagar un numero telefónico; así, la forma en que ellos ganarán dinero es mediante las comisiones que obtengan por la gente que reclute (los que aportarán dinero a la empresa). Por esta razón, no tienen un contrato de trabajo y consecuentemente no hay beneficios sociales (IMSS, previsión social).

d. el costo de ganar

Si se pensaba que perder tiempo y dinero era el único problema; la realidad, es que también la gente puede tener problemas no mas grandes pero sí mas largos. Cuando una persona no tiene suficientes clientes recurre a su familia y amigos, y si ellos son reclutados y al final también desertan; creerán que han sido estafados por su propio familiar o amigo.



Prevención.

Para alguien que no tiene experiencia en Multinivel, conviene primero informarse de la efectividad del eje del negocio, saber si la empresa se ha consolidado en el mercado, pero sobre todo saber si se tiene la facilidad para crecer en él.

Lo anterior viene al caso porque el Multinivel es para quienes entienden y saben como trabajar; de lo contrario es muy difícil lograr los resultados esperados.

En cuanto al sistema piramidal, la falta de regulación ha permitido la creación de estas empresas; pero lo que lamentablemente contribuye con más frecuencia, es la ingenuidad de la gente; pues como ya se ha comentado, se ha dado todo tipo de advertencias y la gente aun cae en estas empresas.

Atentamente

Efraín Ortiz Pérez
einor@prodigy.net.mx
www.aportacionesfiscales.com