

¿Qué se esconde tras un sistema multinivel?

Por Mercedes Gómez

Quizás en alguna ocasión uno de sus vecinos o conocidos le haya convocado a una reunión en su domicilio para presentarle los productos que comercializa o directamente haya tomado la iniciativa de hacerle una visita cargado con un muestrario de artículos incitándole a consumir.

Tras detallarle minuciosamente las características del producto e insistir en su inmejorable relación calidad-precio, se habrá explayado sobre la acogida que tienen sus artículos y los beneficios que le reportan. Su vecino o amigo se habrá mostrado muy interesado en compartir con usted las excelencias de su sistema de venta, invitándole a participar en él.

¿Dé que negocio le está hablando? ¿Qué es lo que realmente le está proponiendo? Probablemente se encuentre ante un sistema de venta **multinivel**, un método utilizado por algunas empresas para vender sus productos directamente a los consumidores, utilizando una red de distribución constituida por profesionales independientes. Al realizar la comercialización fuera de los circuitos tradicionales, se eliminan los porcentajes de los intermediarios que encarecen el producto, se estipula un precio de venta más asequible para el consumidor y, además, el vendedor juega con más margen comercial.

Captar comerciales.

Si retomamos la situación expuesta, ¿a qué viene entonces la insistencia de su vecino por introducirle en el sistema? Frente a la venta directa, esta fórmula comercial contempla otra vía adicional para incrementar los ingresos del distribuidor. Si incorpora nuevos vendedores a la organización bajo su supervisión, participará de la comisión que reporte las ventas del equipo.

En función del volumen de ventas realizado por el grupo, podrá obtener mayores descuentos en las compras y la empresa le premiará con bonificaciones, royalties u otros incentivos.

A su vez, los nuevos vendedores podrán crear su propio grupo de trabajo y, así sucesivamente. La rueda de la venta en cadena se pone en marcha y poco a poco la red va creciendo.

En principio, el **multinivel** no deja de ser un negocio familiar. Amigos y conocidos del distribuidor son los principales candidatos a convertirse en miembros de su grupo de trabajo.

¿Venta piramidal?

No, son conceptos de venta diferentes, aunque las similitudes en su estructura organizativa han convertido a la venta piramidal en el fantasma del **multinivel**.

A grandes rasgos, las reglas del juego de la venta piramidal imponen cuantiosas inversiones destinadas a la compra de mercancía para introducirse en la red y obligan a la captación de nuevos socios.

El beneficio llega a éste, más que por la venta del producto, por la habilidad para captar nuevos miembros de las personas reclutadas por las que se percibe una comisión. La red va creciendo por progresión geométrica y, supuestamente, todos los niveles sacan provecho de los socios que desde estratos inferiores van reclutando nuevas personas.

En la práctica, las capas más altas del sistema son las que sacan mayor tajada.

Las estafas y fraudes que se produjeron con la venta piramidal obligaron a la Administración a tomar cartas en el asunto y a prohibir este tipo de sistema. Así, en el artículo 23 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista se establece la total prohibición de esta prácticaseudocomercial. En el mismo apartado se contempla la legalidad de la venta **multinivel** y se regula como fórmula especial del comercio.

Aunque en la legislación no queda muy clara las diferencias en el desarrollo de estructura de las dos modalidades de venta, el **multinivel** recoge algunos aspectos para proteger los derechos de consumidores y los distribuidores.

Entre las diferencias esenciales con la venta piramidal encontramos que el beneficio proviene del volumen de ventas que consiga el distribuidor y su equipo; no requiere el desembolso de grandes cantidades para participar y exige la formación previa de los nuevos miembros de la red.

Si la propuesta de un conocido o un anuncio rescatado de la prensa le animan a integrarse en una red **multinivel**, investigue previamente los antecedentes de la empresa y estudie detenidamente la normativa vigente para no sentirse engañado. No todas las empresas trabajan con la misma formalidad y pueden darle 'gato por liebre'.

Estos consejos prácticos le servirán como guía:

-Investigue sobre la legalidad de la empresa con la que va a trabajar.

-Contacte con otros vendedores integrados en la red y cerciőrese de que la empresa le ofrece garantías.

-No se deje llevar por las promesas de dinero fácil de las empresas. Como en cualquier otro negocio, los beneficios dependen del esfuerzo realizado y de los objetivos planteados.

-Es muy importante la formación inicial y el reciclaje que le ofrezcan la compañía o la persona que le introduzca en la red. Tenga en cuenta que si decide tomar parte en este negocio, usted será el responsable de formar a las personas que reclute en su equipo.

-Recuerde que la motivación y la formación son claves fundamentales para el éxito de este sistema.

Espero que este artículo haya sido de tu interés 😊

Atentamente,

Javier Salces

Distribuidor de [GDI](#) y de [VMdirect](#)