

# “Cadenas piramidales una estafa”

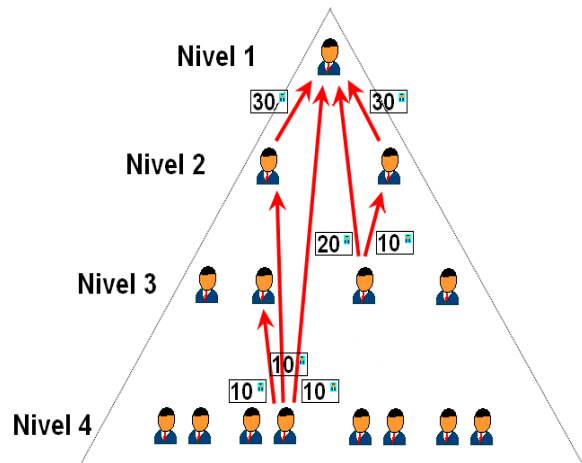
Genaro Aragón Reyes/[www.megaradioexpress.com.mx](http://www.megaradioexpress.com.mx)

**ALERTA.**

## Composición de la estafa piramidal

Analizaremos algunos puntos de operatividad del sistema fraudulento piramidal.

- 1.- Ofrecen Ganancias rápidas, para que el invitado entre a la trampa.
- 2.- Dicen que, con poca inversión y 2 personas ganarán mucho dinero.
- 3.- No hay comprobantes de pago o productos a cambio del dinero que se entrega de mano a los corredores de la pirámide.



- 4.- No hay una empresa instituida legalmente que respalde la inversión.

5.- Ganan los primeros a la larga los invitados pierden su dinero, porque de acuerdo al sistema piramidal, esta se hunde y los que están abajo pierden su dinero.

6.- Estos sistemas son prácticas de personas que juegan con la necesidad de las personas que entran con la ambición de invertir poco para ganar bastante.

7.- Las cadenas piramidales, son negocios ilegales y no hay responsables, no hay fichas de depósito de banco, no hay facturación, porque no pagan impuestos.

La idea básica de una estructura piramidal es simple: se trata de construir un sistema en el que una persona dé algo a otras personas a cambio de la promesa de recibir en el futuro más de lo que ha dado, con lo cual se da la impresión de que se está haciendo una inversión. La palabra "pirámide" hace referencia a que, para que el sistema sea o parezca sostenible, los beneficios que obtiene una persona deben venir de varias personas en un "nivel" inferior.

Estos sistemas admiten numerosísimas variantes y funcionan mientras se vayan incorporando nuevas personas, pero tarde o temprano llega un momento en el que ya no queda más gente dispuesta a entrar; es entonces cuando se hunde el sistema, "pillando" a la mayoría de los participantes por sorpresa y en números rojos.

## Veamos las estructuras piramidales suelen tener las siguientes propiedades:

1. Son sistemas altamente jerárquicos. Una minoría gana mucho dinero, y una mayoría lo pierde.
2. Tienen mecanismos claros y sencillos (al menos en apariencia) para permitir que un recién llegado pueda aspirar a subir en la pirámide. Debido a que su estructura jerárquica causa una injusticia obvia, un sistema piramidal sólo se mantiene porque los perdedores ambicionan en convertirse en ganadores.
3. Necesitan incorporar más y más gente para mantenerse en funcionamiento. Las personas dentro de la pirámide se encargan de buscar nuevos miembros.

Según dicen los que hacen este tipo de cadenas “Que son negocios de confianza” misma que al final resulta muy costosa.

# EL NETWORK MARKETING, MULTINIVEL O MERCADEO MÚLTIPLE, ES EL NEGOCIO DEL SIGLO XXI.

Existe una empresa que respalda legalmente tu negocio.

Existen productos a cambio del dinero y el de sus recomendados.

Las regalías son las comisiones ganadas por un trabajo de ventas realizado.

En el multinivel se practica el liderazgo profesional y de respeto.

Un líder del Multinivel, al meterse al sistema piramidal perderá la confianza de sus agremiados.

La empresa que distribuye productos a través del Mercadeo Múltiple, es una firma legal.

Otorga a sus distribuidores un número de distinción personal que lo caracteriza como un empresario independiente.

## ANTECEDENTES DEL NETWORK MARKETING O MULTINIVEL

La Industria de la comercialización en Red, nace como parte de la venta directa de productos y servicios entre fabricante y consumidor, con el único intermediario “el distribuidor” que recibe pagos por la venta realizada y comisiones de otros vendedores que invita a trabajar el mismo concepto en equipo.

Este artículo recoge la historia más reciente de la Venta Directa, una narración básica acerca de ¿cómo hemos llegado del siglo XIX al siglo XXI con la venta directa. El fundador de California Perfume. A finales del siglo XIX, medio siglo antes de que se esbozara el Network Marketing, el neoyorkino David H. MacConnel, quien se ganaba la vida vendiendo libros de puerta en puerta. En 1886, tras madurar la idea y concretar el producto, funda la California Perfume Company. En 1906, la empresa de David H. MacConnel ya tiene alrededor de 10.000 socios en Norte América. En 1910 el número de vendedores independientes se estimaba que andaba por los 100.000 (diez años más tarde la cifra se multiplicaría por dos).

En el año de 1939, la California Perfume Company pasa a llamarse AVON: hoy en día cuenta con más de 6 millones de distribuidores que operan en más de 140 países en las primeras décadas del Siglo XX. Fue el inicio del NETWORK MARKETING O MULTINIVEL, durante los años '30, Carl Rehnborg creó la empresa California Vitamins y desarrolló el primer producto Multivitamínico de suplemento mineral norteamericano. En 1959, Richard DeVos y Jay Van Andel, holandeses y distribuidores que renunciaron a otras empresas fundan Amway, una empresa industrial y comercial que salía al mercado con un único producto: un limpiador multiusos doméstico líquido y orgánico, llamado L.O.C.

Empezaron a definirse las características que sentaron las bases del Network Marketing en las siguientes décadas. La Distribución en Red era una forma de venta directa, empezó a ser una oportunidad de negocios para comenzar una actividad empresarial independiente. En la década de los años '70 se origina un mar de controversias en la opinión pública de algunos estados acerca de la legalidad y la regulación de esta Industria del Network Marketing, acusándola principalmente de ser un negocio ilegal conocidos como negocios piramidales

Tan es así, que la Comisión Federal del Comercio de los EE. UU (FTC) abrió una investigación profunda acerca de este modelo de distribución y la práctica que la compañía hacía con la venta y Distribución en Red. En el año de 1979 después de un trabajo de documentación y análisis de cuatro años.

**La Comisión Federal de Comercio FTC. Considera mediante Sentencia que el Network Marketing, es un legítimo Modelo de Negocios.**

Este mismo año, en 1979, la industria del Network Marketing empieza su expansión internacional teniendo como referencia la Distribución y ventas de productos en Red. En el año de 1978 con la necesidad de sentar bases sólidas y transparentes para el Network Marketing, se funda la Federal Mundial de Asociaciones de Venta Directa “World Federation Direct Selling Associations (WFDSA). Más información dirigirse a [megaradiosiglo21@outlook.com](mailto:megaradiosiglo21@outlook.com)

