

*Boletín de Protección al Inversor*



# **Marketing Multinivel y Pirámides Financieras**

# INTRODUCCIÓN

En los últimos años y debido a la globalización y creciente penetración de internet en los hogares de la región se han multiplicado los ofrecimientos de negocios que son diseñados en base a la red de ventas multinivel, sin embargo, algunos de estos ofrecimientos son realizados tratando de aparentar un negocio legítimo y sustentado en el esquema mencionado pero resultando ser una pirámide financiera, esquema de captación de recursos no sustentable en el tiempo y que provoca perjuicios económicos a la mayor parte de sus participantes.

La Comisión Nacional de Valores ha recibido diversas consultas sobre productos que son ofrecidos como inversiones al público en general y que tienen características de negocio multinivel, si bien muchos de estos productos no caen en la jurisdicción de la CNV, la institución no puede dejar de responder y tomar la responsabilidad de educar a la población con relación al uso del dinero y de los esquemas de inversiones lícitos que existen dentro del marco legal paraguayo.

En el presente boletín se busca explicar en que consiste un sistema de marketing multinivel y cuales son sus diferencias y similitudes con las pirámides financieras de manera a que el ciudadano pueda tomar los recaudos correspondientes a la hora de decidir participar en el esquema mencionado.

El material es una producción de la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) y el Departamento de Protección y Defensa del Consumidor de la Secretaría Nacional del Consumidor (SENACON) del Brasil que han autorizado su reproducción al español con el objetivo de colaborar con la protección del inversionista y consumidor financiero de la región.

# VENTAS DIRECTAS Y MARKETING MULTINIVEL

La venta directa al consumidor de bienes de consumo y ciertos servicios, se caracteriza por la oferta de estos productos fuera de un establecimiento comercial, pudiéndose citar como ejemplo la venta puerta a puerta. Las empresas de ventas directas proveen diversos productos a la población, tales como cosméticos, utensilios domésticos y alimentos, los cuales son distribuidos a los consumidores por medio del contacto directo y personal de vendedores con el consumidor. El sistema de marketing de redes o multinivel, como se verá más adelante con más detalles, es apenas una de las formas de remunerar a los revendedores, ya que ellos ganan no solo por lo que venden sino también por la captación de otros vendedores.

La venta directa posee algunas ventajas para los involucrados, entre ellas la mayor flexibilidad para los participantes, lo que no implica que sean una actividad informal. Algunas de estas ventajas para los participantes son:

- **Consumidor:** posibilidad de tener una atención diferenciada y con mayor comodidad.
- **Vendedor:** Flexibilidad de horarios, muchas veces permitiendo que esa actividad sea ejercicio a tiempo parcial proporcionando un ingreso extra.
- **Empresas de ventas directas:** Una forma bastante efectiva de llegar a un mayor público consumidor así como expandir su alcance geográfico.

# VENTAS DIRECTAS Y MARKETING MULTINIVEL

Para demostrar que el marketing multinivel es apenas una entre varias posibilidades de modelos de ventas directas es importante mencionar los diferentes modos de captación de consumidores y reclutamiento de revendedores.

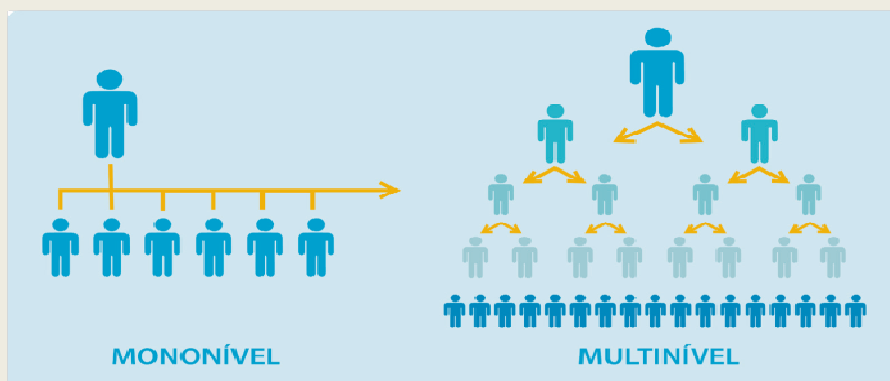
- **Venta puerta a puerta:** El revendedor llega al consumidor en su residencia para ofrecer su producto, permitiendo el contacto personalizado, con demostraciones prácticas de utilización además de ofrecer promociones y descuentos especiales con objetivo de concluir el negocio.
- **Party Plan:** en este modelo son organizados eventos para un grupo de consumidores, normalmente en ambientes donde puedan ser demostradas las funcionalidades del producto a un conjunto grande de personas con el objetivo de facilitar el intercambio de opiniones y experiencias entre los participantes.
- **Venta por catálogo:** se caracteriza por la entrega al consumidor de una publicación que ofrece varios productos para que el interesado realice la elección que será entregado en una posterior visita por el revendedor.

# VENTAS DIRECTAS Y MARKETING MULTINIVEL

Otra cuestión importante se trata de las formas de compensación, algunos esquemas se detallan a continuación:

- **Estructura mononivel (unilevel):** el revendedor es remunerado exclusivamente por aquello que venda. Pueden existir supervisores o personas de contacto con la empresa proveedora, pero el hecho resaltante es que todos los revendedores están al mismo nivel, siendo igualmente remunerados en función de las ventas que realicen.
- **Marketing multinivel o de redes:** el revendedor es compensado no solo por lo que vende sino también en función del número de nuevos revendedores que atrae para la estructura de ventas directas. Así, además del ingreso por las ventas propias, el revendedor recibe una participación de las ventas de los revendedores reclutados por él (que estarán en otro nivel) pudiendo percibir también una parte de las ventas de otras personas reclutadas por las personas indicadas por él (otros niveles por debajo), por tanto existen diversos niveles de revendedores de ahí el nombre de multinivel.

La figura de abajo ayuda a visualizar las dos estructuras:



# VENTAS DIRECTAS Y MARKETING MULTINIVEL

Se debe destacar que cuando el marketing multinivel es utilizado en forma correcta permite una mayor profundidad de los canales de distribución, ya que los revendedores tienen incentivos para invitar a otras personas a participar de la estructura.

A pesar de estas ventajas el ciudadano debe prestar atención en las formas de estructuración del marketing multinivel, puesto que si es utilizado indebidamente por personas malintencionadas el esquema puede servir para dar apariencia de una estructura legítima a las pirámides financieras, prácticas consideradas ilegales.

# LAS PIRÁMIDES FINANCIERAS

Las pirámides financieras son esquemas irregulares e insustentables de captación de recursos de la población. Las ganancias prometidas son abonadas con los aportes de nuevos participantes, que pagan para adherirse a la estructura (inversión inicial). La adhesión de nuevos miembros permite el desarrollo de la pirámide hasta que la velocidad de su expansión ya no es suficiente para pagar todos los compromisos. Los atrasos en los pagos llevan al desmoronamiento del esquema, generando perjuicios especialmente a los nuevos adherentes que por haber ingresado recientemente no tendrán tiempo de recuperar lo que fue “invertido”.

Normalmente una pirámide financiera busca un negocio legítimo para dar una apariencia de legalidad a su actividad. Bajo este contexto, los originadores pueden utilizar anuncios de inversión (extractos, comprobantes, rescates mientras existan recursos de nuevos adherentes) o como ofertas de trabajo y en la experiencia internacional en muchos casos son anunciados como emprendimientos de ventas directas con remuneración multinivel.

# EL MARKETING MULTINIVEL Y LAS PIRÁMIDES FINANCIERAS

El marketing multinivel es utilizado principalmente por el hecho de que la remuneración de los participantes que ya se adhirieron ocurre en función de la formación de niveles inferiores de nuevos integrantes invitados por el adherente, similar al esquema de las pirámides. La orientación para que el nuevo participante pague un valor inicial (como la adquisición de un kit de productos, un paquete básico, etc.), también ayuda a que el esquema sea el ideal para encubrir la pirámide.

El marketing multinivel es estructurado para vender productos reales, efectivamente utilizados por consumidores, siendo la compensación de los distribuidores o revendedores originados principalmente por las ventas y no por el reclutamiento de nuevos miembros. Las pirámides financieras, tienen por finalidad obtener recursos de nuevos integrantes y es esa prioridad la que acaba influenciando en las características de la oferta cuando asumen la forma de marketing multinivel.

Para que el inversor/consumidor pueda verificar si un esquema que se presenta como marketing multinivel es en realidad una pirámide financiera, debe analizar con atención algunos de los siguientes puntos:

- Exigencias de pagos iniciales por montos importantes para la adhesión, especialmente si es comparado con el costo del producto y muchas veces sin una contrapartida real (por ejemplo, kit de productos para la reventa).



# EL MARKETING MULTINIVEL Y LAS PIRÁMIDES FINANCIERAS

- El trabajo del revendedor no está claramente vinculado a un esfuerzo real de venta efectiva del producto. Puede existir alguna actividad involucrada pero ella tiene poco sentido para la venta, no cuenta con un valor económico o podría ser realizada de forma automática por un programa informático.

- Existen promesas de altas ganancias normalmente en poco tiempo, sin o con poco esfuerzo de ventas y sin que los eventuales riesgos sean debidamente aclarados. Estos puntos deben llamar la atención del ciudadano sobre todo cuando no es fácil identificar una pirámide financiera disfrazada de marketing multinivel.

La Federación Internacional que reúne diversas asociaciones de empresas de ventas directas (WFDSA – World Federation of Direct Selling Associations) resalta que los esquemas piramidales escogen productos cuya producción es barata (pueden ser inclusive productos virtuales) y no poseen un valor relevante o conocido en el mercado.

Es por eso que se debe observar que el producto ofrecido sea algo realmente demandado por el mercado.

Para las personas interesadas en trabajar en las ventas directas es recomendable buscar empresas que:

- Distribuyan productos o servicios reales.
- Cuya remuneración este basada principalmente en las ventas.
- Analizar la coherencia del valor de pago inicial.
- Si la empresa recompra el stock no vendido.

# LAS PIRÁMIDES FINANCIERAS Y EL MERCADO DE VALORES

En el mercado de valores se canalizan los excedentes monetarios de la población hacia las empresas que aplican estos recursos a actividades productivas a cambio de abonar dividendos, tasas de interés, entre otros según sea el instrumento financiero utilizado.

El mercado de valores es un mercado regulado y supervisado por la Comisión Nacional de Valores y en ella solamente pueden participar agentes debidamente registrados según lo establecido en la Ley N° 1.284/98 del Mercado de Valores.

Algunas pirámides financieras tratan de aparentar que el producto de inversión que buscan comercializar se encuentra relacionado al mercado de valores (Bolsa de Valores), si usted tiene conocimiento de este tipo de actividades debe contactar inmediatamente con la Comisión Nacional de Valores.

En los casos que no se encuadren como inversiones en el mercado de valores y no sean de competencia de la CNV, las denuncias deben ser derivadas al Ministerio Público.

Siempre que reciba una oferta de algún producto o servicio financiero el inversor debe cerciorarse que las instituciones hayan sido autorizadas por las entidades gubernamentales responsables por el producto o servicio vinculado al negocio, tales como la Comisión Nacional de Valores, Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Seguros.

Cualquier duda que exista sobre estos temas financieros el inversor puede consultar con la CNV a través de los canales que son indicados al final del boletín.

# DATOS DE CONTACTO



Lugano (1ra. Proyectada) N° 627 y 15 de Agosto

Teléf.: (595-21) 444-242 R.A.

Email: [educacion@cnv.gov.py](mailto:educacion@cnv.gov.py)

Web: [www.cnv.gov.py](http://www.cnv.gov.py)