

Bienvenido a Herbalife

Una compañía que utiliza un Sistema Multinivel como forma de negocio

¿Qué es el Multinivel?

El Multinivel es un sistema de venta directa que permite a los particulares convertirse en distribuidores directos de empresas que no utilizan cauces de distribución tradicionales y, por lo tanto, carece de los gastos asociados a los mismos. La inversión inicial es mínima.

Citando la Ley 7/1996 de 15 de enero sobre la Ordenación del Comercio Minorista, en su artículo 22:

“La venta multinivel constituye una forma especial de comercio en la que el fabricante o comerciante mayorista vende sus productos o servicios al consumidor final a través de una red de comerciantes y/o agentes distribuidores independientes pero coordinados dentro de una misma red comercial y cuyos beneficios económicos se obtienen mediante un único margen sobre el precio de venta al público, que se distribuye mediante la percepción de porcentajes variables sobre el total de la facturación generada por el conjunto de los consumidores y de los comerciantes y/o distribuidores independientes integrados en la red comercial y proporcionalmente al volumen de negocio que cada componente haya creado.”

¿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. De hecho, esta práctica **está prohibida** en la mayoría de los países, entre ellos **España**.

Veamos las principales **Diferencias** entre venta **Multinivel** y venta **Piramidal**.



Sistema de Venta Multinivel

Pequeña cuota de ingreso

La cantidad que exigen es siempre relativamente baja. Dicha cantidad cubre principalmente el coste de productos de demostración y material de entrenamiento y de ayuda para la venta.

Gama de productos de calidad

Venden al público en general una amplia gama de productos de calidad. La cifra global de ventas proviene de la compra repetida de productos por parte de los consumidores satisfechos. Esto sólo se consigue porque invierten fuertes cantidades en investigación y en desarrollo de productos de calidad.

Garantía de devolución

Se garantiza la práctica totalidad de devolución del dinero.

Un negocio a largo plazo

Las compañías legítimas de venta directa están interesadas en el negocio a largo plazo. Esto supone que deben establecer relaciones sólidas con sus distribuidores: pequeños empresarios con derechos propios.

Reconocimiento por el esfuerzo

El éxito depende del esfuerzo. Eso supone que los ingresos de un distribuidor son proporcionales a la entrega con que se dedica a su actividad empresarial.

Distribuidores Independientes

El sistema de venta de estas compañías es establecer redes de distribuidores independientes para así poder dar salida a sus productos.

No a la acumulación de existencias innecesarias

Las compañías legales establecen estrictos Códigos de Conducta que, entre otras cosas, desaconsejan a sus distribuidores cargar con más existencias de las realmente necesarias para su actividad.

Legal

La venta directa es un popular medio de comercialización reconocido como legal y legítimo en la mayoría de los países. En España está regulado por la Ley de Ordenación del Comercio Minorista 7/1996 y en la Ley 26/1991 sobre Contratos fuera de Establecimientos Mercantiles.

Esquemas Piramidales

Cuota de ingreso elevada

Camuflan a menudo sus altas cuotas de ingreso como parte del importe de material de entrenamiento, estocaje de producto, etc. El grueso de los beneficios de los esquemas piramidales proviene del reclutamiento.

Productos de dudosa calidad

No demuestran interés alguno en comercializar sus productos generalmente de dudoso valor. El dinero se consigue mediante el típico sistema piramidal de "reclutamiento". Nuevos distribuidores a los que se obliga a cargar con un importante lote de producto de alto precio en el momento de firmar el ingreso.

Sin garantía

Los esquemas piramidales no aseguran la recompra de las existencias no vendidas.

"Hágase rico en poco tiempo"

Los esquemas piramidales son engañosos métodos de enriquecimiento rápido. El elevado número de personas que componen la base pagan dinero al reducido grupo que está en lo alto, lo que explica claramente por qué el sistema no puede sostenerse durante mucho tiempo.

El esfuerzo no significa nada

Se puede comprar una posición concreta en la pirámide.

Dependiendo de la pirámide

Los esquemas piramidales no están interesados en la venta repetida de producto al consumidor. Los beneficios provienen de la venta de grandes lotes de producto a nuevos reclutados que adquieren la mercancía, no por su utilidad ni por su atractivo precio, sino porque deben comprarla para poder participar en la pirámide. ¿El resultado? Si la pirámide se desmorona, los participantes no tienen forma de recuperar su inversión.

Hay que acumular producto

La venta piramidal obliga a cargar con grandes cantidades de producto o bien abonar altas cuotas de ingreso para poder participar.

Illegal

Los promotores de un esquema piramidal cometen fraude al engañar deliberadamente a los participantes en el mismo. Los esquemas piramidales han sido declarados ilegales en muchos países del mundo. En España, la ilegalidad queda manifiesta en la misma Ley de Comercio Minorista 7/1996.