

## SOCIEDAD

Un negocio cuestionado

# Especialistas y afectados alertan contra las redes de venta multinivel

Denuncian que estas empresas, que proliferan con la crisis, enmascaran tramas de tipo piramidal || Expertos en socioadicciones detectan técnicas de manipulación psicológica para captar adeptos

ELENA PARREÑO  
BARCELONA

La promesa de libertad financiera es el principal gancho de muchas empresas de venta multinivel, basadas en construir redes de vendedores independientes. Estas personas, aparte de vender un producto, deben reclutar a otras por debajo de ellas, un sistema similar al de las empresas piramidales, que están prohibidas. Las multinivel, sin embargo, son legales.

Mel Solé, profesora de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona, reconoce que el matiz entre estas y las piramidales «es muy leve». «Su sistema es muy similar: compras el producto, te conviertes en distribuidor, y si encuentras a gente que esté por debajo y participe, los de arriba ganan», explica. La pequeña diferencia entre la red piramidal (ilegal) y la multinivel (legal) está en el origen de los ingresos del vendedor. En la primera, cobra por la entrada de nuevos individuos en la pirámide. En la segunda, además, cobra una comisión por la venta que él hace.

Sin embargo, la asociación de EEUU Pyramid Scheme Alert, dedicada a la prevención de este tipo de esquemas, entiende que el multinivel se basa en realidad en un sistema piramidal. «Hacen falta al menos tres niveles de reclutados para que un participante pueda sacar provecho. El 90% nunca tendrá suficiente gente por debajo para lograr ingresos que puedan ser rentables». Solé coincide con ese diagnóstico: «Al final, todos fracasan». Y alerta: «Estas empresas proliferan en épocas de crisis».

**LAS TÉCNICAS** // Margarita Barranco, psicóloga clínica experta en manipulación psicológica, ha tratado a pacientes con problemas derivados de la implicación en empresas multinivel. El primer cambio que se percibe en su conducta es «el secretismo y la pérdida de la espontaneidad», explica. Ello es producto de «las técnicas de manipulación» que usan las redes, como «la omisión de información y el control de las relaciones personales, del tiempo y del espacio. Finalmente, les hacen creer que aquello es lo único bueno y verdadero, y que si no lo hacen serán tontos por perder la gran oportunidad de su vida», añade. «La manipulación se da cuando alguien controla varios aspectos de tu vida, y esta captación se hace en la parte emocional y afectiva



► María José A., parada desde hace seis años, con el contrato que firmó para poder ser distribuidora de 4Life Research.

de la persona», concluye Barranco.

A Jorge, el paso de su expareja por la empresa multinivel 4Life, dedicada a los suplementos alimentarios, le cambió la vida. Ella, enfermera, fue invitada a una reunión hace un año: «Dijo que era una oportunidad de negocio muy buena que le ayudaría a crecer como persona». Firmó el contrato de vendedora el primer día, pero Jorge tardó cinco en enterarse: «Entonces ya empezó a mentir, algo que nunca había hecho».

Para ingresar, hubo de comprar un lote de productos y material para la venta, por 470 euros, además de una cuota mensual de 120 euros para productos de consumo propio. «Los productos son una tapadera, da igual si se venden o no; lo que quieren es gente para engrosar la pirámide», sostiene Jorge.

Su expareja trató de crear una línea por debajo de ella. «Su red eran su madre, su hermana y una persona que se inventó. Ella se comprometió a pagar los gastos mensuales de todos y llegaban facturas a casa de casi

## Médicos distribuidores de 4Life promovieron unas pastillas prohibidas

► 4Life Research distribuye complementos alimentarios en España desde el 2007. Si bien sus suplementos no son medicamentos, sus distribuidores independientes les atribuyen abiertamente propiedades terapéuticas. Entre los distribuidores de 4Life se encuentran médicos y enfermeras que ejercen en Catalunya, tanto en el sistema público como en el privado. EL PERIÓDICO desveló el 23 de septiembre que al menos tres profesionales estaban promoviendo el consumo del Transfer Factor Recall, un complemento prohibido en julio pasado por el Ministerio de Sanidad porque contiene el fármaco



vimpocetina. Este tipo de suplementos no pueden incorporar medicamentos. El Col·legi de Metges y el Col·legi Oficial d'Infermeria de Barcelona investigan si estos profesionales sanitarios han vulnerado las normas deontológicas de la profesión y, si se demuestra, actuarán «en consecuencia». En este sentido, el vicepresidente del Col·legi de Metges, Jaume Padrós, advirtió que «los médicos no pueden actuar como agentes comerciales ni en la venta directa de productos relacionados con la salud, ni desde sus consultas, ni de forma indirecta».

1.200 euros al mes –recuerda Jorge–. En siete meses, gastó unos 12.000 euros e ingresó 180. Colgó en varios puntos de la casa unos pósters donde había apuntado sus sueños, todos materiales». Jorge culpa a los denominados líderes de su expareja de haberla alejado de él y de su familia. «Le decían que conmigo no conseguiría ni su libertad financiera ni sus sueños». La mujer, asegura Jorge, ha roto con todo su entorno anterior.

**'SERES DE LUZ'** // El caso de María José A. es distinto. Lleva seis años en paro, y en agosto una conocida le habló de «una gran oportunidad». Le sorprendió el secretismo: «Decía que no podía explicarme nada, pero que me iba a gustar, y decidí ir porque había un psicoterapeuta al que conocía». En las oficinas de 4Life, María vio retratos de personas sonrientes. «Me dijeron: 'Estos son David y Bianca, dos seres de luz'».

En la reunión, de cinco personas, ella era la única invitada; el resto eran veteranos. Le explicaron el fun-

JOAN CORTADELLAS

## el sistema

**1 INFORMACIÓN SESGADA**

Uno de los mecanismos para ganar dinero en una empresa multinivel es captar a otras personas y hacer crecer la red. Esta información no suele darse de entrada, sino cuando la persona interesada en ganar dinero con la venta de productos se encuentra en la primera reunión.

**2 INVERSIÓN PREVIA**

Las empresas justifican la inversión del vendedor recién llegado en productos y formación para conocer bien el sistema y poder ganar más adelante. Habitualmente, con el contrato se paga una cuota inicial, y después hay una cantidad mensual fija que varía según la empresa.

**3 PARTE EMOCIONAL**

Desde el principio, a las personas interesadas se les interroga sobre sus sueños y problemas personales. Se establece así una relación entre los objetivos empresariales y las carencias emocionales.

**4 DIVISIÓN**

Algunas compañías tienen departamentos de formación que previenen a los novatos contra el posible rechazo de su entorno familiar y social atribuyéndolo a intenciones conspirativas. Así se crea una dualidad: 'nosotros' frente a 'ellos'.

cionamiento: «Me decían: 'Tendrás una empresa. Vas a conseguir tu libertad financiera, lograrás todos tus sueños. Lo único que debes hacer es vender productos e intentar atraer a una o tres personas, si son tres mejor, pero no les puedes decir nada. No puedes decir que vas a cobrar por cada persona que venga'».

María firmó el contrato allí mismo. «Luego me dijeron que tenía que pagar 400 puntos, que equivalen a 470 euros, y antes del día 15, otros 120». Respecto a los productos, ella les dijo que estaba sana y no iba a consumirlos, y le sugirieron que se los diera a su hijo. María se dio de baja a tiempo, antes de pagar nada.

El vicepresidente europeo de 4Life Research, Rafael Fernández, evitó responder a las preguntas de EL PERIÓDICO sobre estas denuncias de afectados y expertos, y se limitó a «rechazar categóricamente todas y cada una de las acusaciones» y recalcar que su empresa no vulnera las leyes vigentes. ≡



►► La bienvenida ► Cartel junto a la puerta de entrada a la sala de conferencias, el sábado, en un hotel de Barcelona.

# 'Empresarios del siglo XXI'

EL PERIÓDICO se infiltra en una reunión de la firma 4Life en un hotel ≡ A los asistentes, la mayoría inmigrantes, se les promete que su vida cambiará con ganancias «hasta el infinito»

J. G. ALBALAT  
BARCELONA

7.000 euros de jubilación. Viajar. Conducir un buen coche. No sufrir para llegar a fin de mes. Tiempo para cuidar a la familia. La panacea en una época de crisis económica y paro. Pero ¿cómo? Invertiendo un poco menos de 500 euros o lo que puedas en la compra de un lote de productos supuestamente beneficiosos para la salud y el bienestar. ¿Solo? También puedes captar a más personas que se conviertan en autoconsumidores y que hagan lo mismo que tú: adquirir un lote. «Redes de mercadeo», le llaman. EL PERIÓDICO se ha infiltrado en una de las reuniones organizadas por la empresa 4Life. «Esta oportunidad cambiará su vida», alienta la presentadora.

Un gran cartel con la leyenda *Los empresarios del siglo XXI* ofrece una grata bienvenida. Sábado. Seis de la tarde en un céntrico y lujoso hotel de Barcelona. Esperando a entrar en una sala hay un grupo de personas. La mayoría son inmigrantes, aunque también hay españoles con cara de estar sufriendo penurias y sin trabajo. Una mujer con acento suramericano explica a un novato que ella ha invertido 170 euros (no podía dar más). «Tú tienes suerte. Eres de Catalunya y puedes invitar a mucha gente. Yo estoy sola y es difícil. No

tengo casi amigos, ni familia», detalla. El objetivo: convencer a parientes o conocidos para que, de tu mano, asistan a una de estas convenciones entusiastas, amenizadas con fervorosos aplausos, para que sigan construyendo esa trama piramidal y, un día, se conviertan en pseudofaraoes. Cuantos más súbditos, más dinero: más ventas.

## Por invitación pero sin control

La sala está llena. La entrada teóricamente solo está permitida a los que han sido invitados por alguien comprometido con la empresa. Sin embargo, el control no existe. Eso sí, se respira amabilidad. Un centenar de personas, muchas de origen suramericano, están preparadas para escuchar una hipotética oferta de trabajo que les permita salir de la crisis. Ese problema que, según los organizadores del acto, tienen que dejar en la calle. Mezclados entre los primerizos se acomodan los que ya trabajan para la compañía. Esos captadores o reclutadores también fueron en su día primerizos. Se les identifica por su vestir cuidadoso (ellos con traje y camisa, ellas extremadamente elegantes) y un dietario en la mano.

Una estilizada mujer sale al estrado. La escoltan carteles sobre el empresario del siglo XXI. No hay rastro de

la empresa que convoca. La voz firme de la presentadora invade la sala. Tiene buenas dotes de comunicadora y lo demuestra. Primero se confiesa: «Soy argentina y madre de tres hijos». Después, promete «una oportunidad para los tiempos que corren», de «recesión mundial». No tarda en explicar los beneficios de un negocio «internacional» que permite «gestionar el tiempo» y que «puede ayudar a mucha gente».

## LA OFERTA

«¿Cómo nos sentiríamos si el tiempo y el dinero no fueran obstáculos en nuestra vida?», pregunta la «líder» al auditorio

Unos minutos y la releva otra mujer, de origen boliviano y residente en Catalunya, que es anunciada como «líder» del grupo. Con un *power point* relata su experiencia e insiste en que la oportunidad que brinda es como «un regalo». Su lenguaje es llano. Nada de metáforas: «Todo sube y los salarios bajan. Aquí y en la China. Los bancos nos piden hasta cuántas pulgas tiene un perro. ¿Cómo nos sentiríamos si el tiempo y el dinero

no fueran obstáculos en nuestra vida?». Los asistentes afinan sus oídos. La *diamante presidencial* (cargo dentro de la estructura) empieza a explicar lo que es el «mercadeo»: «Producto que va de la fábrica directamente al consumidor».

## Para «soñadores»

Un negocio para personas «soñadoras y emprendedoras» que quieren ganarse la vida con los «ingresos residuales» (los que generan otros para ti) para escapar de esa «esclavitud socialmente aceptada». Al cabo de media hora, se nombra por primera vez a 4Life, sus creadores y su filosofía, y un plan de ganancias «hasta el infinito». Aplausos.

La multitud se disuelve y se crean grupos de seis u ocho personas, donde captadores consagrados vuelven a explicar cómo les ha cambiado la vida y lo felices que son ahora. «Tú puedes vestir con traje», dice una distribuidora a un hombre con bermudas. «Es que yo voy así porque quiero y voy cómodo», replica, escéptico e incómodo. Detalles, cero. Solo si te interesas, te apartan y te explican el negocio. Ese «camino rápido al éxito» comienza al comprar el *Kit Diamante*: 472,60 euros en productos. ≡