



VÍCTOR
FRANCO

MLM Y LOS PECADOS CAPITALES

¿El fin de una luz de esperanza para
las personas?

Víctor Franco Albert
www.victorfranco.pro

MLM y los pecados capitales

**¿El fin de una luz de esperanza para
las personas?**

Víctor Franco Albert

La soberbia, la codicia, la lujuria, la ira, la gula, la envidia y la pereza son las siete pasiones del alma que la tradición eclesiástica ha fijado como «pecados capitales». Independientemente de la vigencia o no de la idea de pecado en nuestras sociedades, son siete pasiones muy arraigadas en la psique humana.

Lamentablemente estos 7 pecados capitales están cada vez más presentes en el Network Marketing (sobre todo el que tiene que ver con temas financieros u ola 3) y están llevando una bonita industria que nació para darle una luz de esperanza a las personas, a una putrefacción que está apagando cada vez más esa luz.

¿Quieres ser un pecador o quieres ser un salvador de esta industria? Este manifiesto está hecho para funcionar como agua bendita; a los pecadores les arderá y a los salvadores los iluminará y unirá.

Lejos de darle un enfoque religioso a este manifiesto, pues no lo tiene ni lo tendrá, quise usar esta parábola absolutamente sorprendido de lo que está pasando con el network marketing en la era moderna. Encontré muchas similitudes en el pobre, oscuro, perverso y, a veces, hasta ridículo “liderazgo” (por llamarlo de alguna forma), y los 7 pecados capitales, si analizamos juntos, todos o casi todos ellos están presentes, cada vez más, en los perfiles de liderazgo actual, tanto en el liderazgo de red como (y esto es lo que más miedo me da) en el liderazgo corporativo de algunos dueños y directivos de empresas. ¿Será que esto está acabando con todo lo bueno que hay en el network marketing? Lo vamos a descubrir juntos.

Soberbia, codicia, lujuria, ira, gula, envidia y pereza, ¿te suenan de algo? ¿Estás pensando en algún “líder” o dueño de compañía? ¿Estás recordando alguna situación en las que hayas visto esto muy claro, pero en ese momento no te diste cuenta?

¿En qué momento la humildad, el don de servicio, el amor verdadero y los matrimonios exitosos, la piedad, el sosiego y control, la edificación y el trabajo duro se transformaron en el espectáculo circense que hoy se ve en MLM? Porque no se a ti, pero a mí esta industria me llevó a ser mejor persona, mejor esposo, mejor hijo, mejor compañero, mejor amigo, mejor empresario, tener una conciencia más elevada, ser más sano, más compasivo, más dador y en definitiva mejor líder en diversas áreas de la vida, no sólo a ganar dinero.

Durante la lectura de este manifiesto iremos juntos, nos dará vergüenza ajena (a veces propia también) juntos, lloraremos juntos, nos emocionaremos juntos, pero

haremos algo muy importante y es alinearnos en un camino para llevar, también juntos, a esta profesión (industria) a donde debe estar. Así que ponte cómodo, abre tu mente y prepárate para varias historias de network marketing relacionadas con los pecados capitales.

Durante mis más de 14 años (hasta la fecha) de carrera en MLM he podido ver de todo, pues he participado en ella desde varios “prismas” diferentes. He sido networker, tanto fracasado como exitoso, he sido asesor de empresas, he sido corporativo, he sido directivo de varias empresas de MLM, he podido participar en el ámbito regulatorio e institucional y he sido dueño de una compañía de MLM. Así que, no siendo tan larga mi carrera, como la de otros compañeros a los que admiro, he tenido la oportunidad de ver tanto lo bueno como lo malo, tanto lo público como lo privado, tanto lo visible como lo oculto, tanto lo legal como lo ilegal, tanto lo ético como lo zafio y despiadado y he tenido algunas peripecias que me enseñaron mucho (así las haya vivido como espectador) que te voy a compartir en este manifiesto.

Pero antes de empezar con las historias de pecados capitales, hagamos juntos un análisis de esta industria.

Aunque existen miles y miles de compañías (y cada vez surgen más), es muy fácil categorizarlas todas en 3 segmentos o, como yo le llamo “olas”. Le digo olas, pues han venido sucediéndose en el tiempo en tendencias muy fuertes y participación masiva de personas en momentos muy puntuales de la historia.

La primera ola, como no podría ser de otra forma, es la ola 1. Aquí se encuentran todas aquellas compañías cuyo producto es un producto físico, podemos categorizar aquí a las más longevas compañías que todos conocemos de nutrición, belleza, salud, etc.

Esta ola tiene características muy marcadas: las empresas suelen tener infraestructuras muy grandes, corporativos extensos, mucha legalidad, gran liderazgo y organizaciones con una energía muy marcada por propósitos más elevados que el simple dinero. Lamentablemente, en los tiempos que corren, han perdido algo de protagonismo porque entró la tendencia de los negocios digitales y los servicios, aunque personalmente pienso que son excelentes negocios y que se viene un nuevo resurgimiento de las compañías de producto. Las altas recompras, la necesidad de grandes cadenas logísticas para introducir legalmente los productos en los países con las dificultades que todo ello conlleva y el enfoque hacia la venta directa haciendo que los distribuidores deban vender a sus prospectos de forma constante, la pusieron en una posición de desventaja frente a oportunidades basadas

en servicios, sin fronteras, sin necesidades logísticas, basadas en servicios esenciales, viajes, educación, trading etc., dando paso a la ola 2.

La ola 2 comenzó a finales del siglo pasado con compañías que dijeron: ¡hey! podemos hacer MLM con algo diferente a productos, ¡SERVICIOS! Y ahí surgieron compañías de telefonía, servicios esenciales, coaching, seguros. Después y dentro de esta ola, hubo una época (a principios de los 2000) donde las compañías de viajes fueron la tendencia. Allá por el 2013 comenzó el momentum de lo que hoy se reconoce como el tipo de compañías protagonistas de la ola 2, las famosísimas academias de trading. En ola 2, si afinas bien el ojo clínico, puedes encontrar muy buenas oportunidades. Yo, particularmente, aunque estoy formado en la vieja escuela muy parecida en el liderazgo a la ola 1, las 3 compañías que he desarrollado como networker en estos 14 años, han sido ola 2, así que la conozco bien.

La ola 2 tiene unas ventajas muy notables, es digital, está en tendencia, es juvenil, es fácil de vender, no tiene fronteras, tiene una velocidad muy alta. ¿A quién no le seducirá en 2013 que le invitaran a aprender cómo ganar dinero de los mercados financieros desde su celular? Sin necesidad de vender, ni reclutar, desde tu casa. Esto generó una explosión brutal en mercados sobre todo juveniles y se gestaron famosísimas historias de éxito que aún hoy perduran. El que estos negocios se vendieran generalmente a través de modelos de suscripción mensual, que se asociara el éxito o fracaso del negocio a los comportamientos de los mercados y en algunos casos, que se vendiera el trading como algo que cualquiera pudiera hacer sin riesgo, lamentablemente hizo que la tasa de retención fuera muy baja, que muchas personas desistieran muy rápido y que los constructores de organizaciones terminaran pagando mensualmente por servicios que realmente no estaban usando, simplemente por estar activos en un plan de compensación, cosas que, a mi juicio, no son viables ni recomendables en esta profesión.

Pero con esta ola (y volviendo a las parábolas bíblicas) se abrió una tendencia que llevaba al network marketing a mezclarse con algo muy peligroso. Fue como Adán mordiendo la manzana. Algo por lo que las personas son capaces de todo, incluso odiar hasta a sus seres más queridos, esto es, el FAMOSO DINERO. Cuando el DINERO se convirtió en un producto y no en una consecuencia, el MLM cambió para siempre, y ahí surgió la ola 3.

La simultáneamente amada y odiada ola 3. La ola 3 está compuesta por todas aquellas compañías cuyo producto no es ni un producto físico ni una academia, su producto se llama INVERSIÓN. Esta ola ha generado amores y desamores, ha generado las más explosivas y gigantescas historias de éxito que yo jamás haya visto, pero también es donde se encuentran la mayoría de fraudes y estafas piramidales. Pero, ¿por qué esta ola mueve masas de una forma tan impresionante? Bueno, aquí

ya entramos en temas de pecados capitales. Te lo explico fácil y rápido, los motivos son LA CODICIA Y LA PEREZA, dos de estos pecados capitales. Si tú le dices a una persona, un emprendedor que tiene , por ejemplo, 1000 USD, que elija una de las 3 opciones y se ponga a analizar (ojo!!! una persona del común), lo más habitual es que su lógica sea la siguiente:

- Pongo los 1000 USD en ola 1, me llegan estos productos a casa, me los tomo, me los aplico, doy testimonio, hago home meetings, debo recomprar y revender. Habitualmente (en los tiempos actuales) la gente dice: “muéstrame otra opción”.
- Pongo los 1000 USD en ola 2, me inscribo en la academia, debo poner otro dinero en mi cuenta de broker (capital de inversión). Aunque me dicen que debo empezar en DEMO, yo quiero ganar ¡YA!. No presto atención a la academia y quemo mi cuenta de broker. Cuando llega la siguiente mensualidad suele haber tres tipos de personas: los que abandonan, pues pensaban sustentar su recompra o suscripción mensual con sus ganancias en trading desde el primer mes (craso error), los que se dan la oportunidad de fondear de nuevo y pretenden esta vez sí prestar atención a la formación (que es lo que realmente compraron), y cuando se dan cuenta de que esto es más difícil de lo que parece, abandonan también. Y por último están los que vieron el negocio de construcción de red que se quedan porque ya ganaron dinero o los que entienden que el trading es una carrera y se quedan para aprender y practicar hasta ser rentables. Lamentablemente, la mayoría de la gente hacen lo primero o lo segundo. Entonces, al ver esto la persona dice, dame otra opción.
- Pongo 1000 USD en ola 3 y mi dinero se reproduce en automático sin hacer nada, sin vender, sin reclutar...bueno...lo dicho CODICIA Y PEREZA.

Obviamente el común de las personas se sienten atraídas por esta opción de entre las 3, de ahí los crecimientos tan explosivos. Entonces, hay un gran nivel de oportunidad en la ola 3, es obvio, lo fácil y cómodo siempre va a atraer a las masas pero ¡OJO! pues esos son caminos peligrosos por recorrer.

En mi experiencia, dentro de la ola 3 hay también varios tipos de compañías, concretamente 4: LAS NEGRAS, LAS GRISES OSCURAS, LAS GRISES CLARAS Y LAS BLANCAS. Veamos cuales son las características de cada una de ellas:

LA ZONA NEGRA es el lado oscuro de las compañías de MLM de inversiones y, casualmente, las que más explosiones en facturación generan, ¿por qué será? Generalmente se presentan de una manera muy opulenta, con un marketing muy “lujoso”, los dueños de estas compañías suelen tener el mismo perfil (los que son personas reales, pues muchas veces son perfiles inventados o exagerados), se muestran como personas multimillonarias, pertenecientes a altas esferas económicas y sociales, inalcanzables, místicos, espectaculares.

Los “líderes” de estas compañías manejan un perfil similar también. Ropa lujosa, viajes lujosos, carros lujosos y un estilo de vida envidiable. No tengo nada en contra de los Emiratos Árabes, pero es que le están dando demasiado “palo”. Suelen ser compañías que tratan de respaldar sus “fondos de inversión” con familias de la realeza emiratí, con grandes jeques, grandes capitales empresariales, minas de metales y piedras preciosas y todo un “escaparate” de abundancia financiera que tan solo trata de generar confiabilidad para enmascarar el verdadero negocio que es la captación de capital del público con base en promesas de retorno de inversión garantizadas, a mi juicio, irreales. Al captar el capital de sus clientes, desde el momento en el que “entras” o “te firmas” perdiste el control de tu dinero, ya no es tuyo, es de ellos. Durante un tiempo estarán mostrando rendimientos constantes amparados en sus fondos de inversión maravillosos, incluso pagarán sus rendimientos por un tiempo, razón por la cual, la gente empieza a desarrollar el negocio y a recomendarlo, basados en testimonios de ganancias automáticas y con frases y guiones de prospección que están totalmente diseñados para atraer a los CODICIOSOS Y PEREZOSOS. El verdadero problema está en que generan un plan de compensación basado en la captación de capital y pagan comisiones en función de los capitales de las personas que invitas y además generan puntaje a un plan de compensación también basado en montos o cantidades de inversión. Eso solo tiene un nombre: esquema ponzi. Los rendimientos mostrados y en ocasiones pagados a los inversionistas no provienen de retornos de inversión realizados por el “fondo” sino de la captación de nuevo capital. Cuando el esquema llega a su zenit matemático (como no podría ser de otra forma) existen siempre unas típicas y usadas metodologías de desaparición, entre los experimentados en este ámbito las llamamos EXIT SCAM, o estafa de salida:

- La famosa auditoría: “Estamos siendo auditados y por ese motivo vamos a congelar los rendimientos por poco tiempo”

- El mítico “hackeo”: “Hemos sufrido un ataque cibernético, nuestros servicios de seguridad informática están trabajando arduamente para solventarlo y garantizaremos la continuidad de nuestros pagos”
- El inigualable nuevo “token”: “estamos evolucionando la compañía y ahora nuestro modelo va a ser más lucrativo, ahora en lugar de pagarte en USDT o BTC, te vamos a pagar con nuestro nuevo token que triplicará su valor en 6 meses. No te preocupes que lo listamos en los mejores y más confiables exchanges del planeta y podrás cambiarlo a la stablecoin que tu desees y pasarlo a tu moneda local”.
- El error 404: “...se esfumaron”

Por todo esto y mucho más (que no voy a incluir en este manifiesto pues se convertiría en un libro) este es el lado oscuro de la ola 3. En la zona negra, sin temor a equivocarme, tienes un 90% de posibilidades de sufrir una estafa y no solo perder tu dinero sino algo peor, si lo recomendaste, tu credibilidad.

Después está la zona gris OSCURA. Las compañías que incluyo en este segmento son compañías que se presentan en el mercado, no como fondos de inversión, sino como compañías de trading automatizado. Aseguran no captar tu capital pues no se lo entregan a ellos, sino abres una cuenta broker y tu capital está siempre en tu cuenta. Además de esto, casi siempre detrás del trading de la compañía suele haber un genio informático y/o matemático (que nadie conoce y nadie conocerá jamás) que ha inventado el más avanzado algoritmo que siempre le gana al mercado, nunca pierde y genera rentabilidades mensuales que ningún trader en la historia jamás pudo lograr.

El “modus operandi” de este tipo de compañías es que el broker donde depositan el dinero sus clientes “bajo su control y totalmente disponible” resulta que es un broker creado por ellos mismos o por algún “prestanombres”. No tiene ningún tipo de regulación, no tiene historial, sólo puedes consignar tu dinero y retirarlo en criptomonedas (jurídicamente, hasta el momento, no estarían recibiendo tu “dinero”, de esta forma sortean algunos riesgos legales). Al estar el broker bajo el control de la misma compañía, no hay diferencia con la ZONA NEGRA, es lo mismo que entregárselo a la compañía. En definitiva, es un fraude igual, solo que un poco más elaborado. Controlar el broker y carecer de regulaciones les habilita a mostrarte la operativa como ellos consideran que la debes ver, pueden “trucar” prácticamente todo lo que ves pues no es real, ese tipo de brokers se llaman MARKET MAKERS.

Mismo desenlace que en la ZONA NEGRA, por un tiempo mucha gente cree ganar dinero, los líderes constructores que, en su gran mayoría son cómplices, ganan grandes cantidades de dinero y generan muchos rangos y siempre pasa algo que “apaga la música y se acaba la fiesta”, desenlace: “EXIT SCAM”, así es la ZONA GRIS OSCURA.

Ahora hablemos de la zona GRIS CLARA. Aquí se encuentran las compañías que han tenido un alto nivel de crecimiento explosivo en los últimos años pero que lamentablemente, este crecimiento y su misma existencia, son como una estrella fugaz.

Este tipo de compañías efectivamente no son FONDOS DE INVERSIÓN, no son CAPTADORAS DE CAPITAL, efectivamente son compañías de trading, efectivamente existe un broker donde puedes depositar tu dinero y, teóricamente, retirarlo cuando quieras. También suelen ser compañías con trading automatizado a través de algoritmos o inteligencias artificiales. Hasta ahora te preguntarás, si está hablando muy bien de ellas, ¿por qué las sitúas en la zona GRIS (así sea GRIS CLARO)?

Bueno, la respuesta es sencilla. Estas compañías suelen estar fundadas por exnetworkers súper exitosos, los top earners de la industria. Es por este motivo que crecen de manera tan explosiva, pues sus dueños, que los admiro mucho, lo que saben es crear momentum y generar un marketing muy agresivo. Saben cómo estructurar la red, saben qué quiere escuchar la gente, saben liderar, saben generar rangos, en definitiva, son los mejores para eso. El problema viene (y no todos son así) porque no tienen experiencia corporativa y su afán por generar momentum, por ser la compañía número 1 en tiempo récord, por hacer todo de forma espectacular, los lleva a cometer errores de orden corporativo que se lleva sus compañías por delante.

Errores por hacer acuerdos con brokers que paguen comisiones a la compañía y a sus líderes, al hacer eso suelen ser brokers no regulados (quizá no fraudulentos, pero sí, sin regular). Los dueños de estos brokers quizá también vengan de la industria y también tienen esa necesidad interna de hacerlo todo rápido y cuanto más espectacular posible para generar momentum. Es ahí donde, cuando crecen mucho, y es seguro que lo hacen (son expertos y los mejores en eso) entran las reguladoras, las auditoras, los medios de prensa o cualquier entidad externa y empiezan a generar problemas. Empiezan a dilucidar grietas en la brillante armadura, acuerdos mal

cerrados, principios y bases o pilares de la compañía que no eran tan sólidos y lamentablemente acaban muriendo casi tan rápido como nacieron y crecieron.

Y por último, hay un pequeño, pequeñísimo grupo de empresas de network marketing de ola 3 que se encuentran en la ZONA BLANCA.

Compañías de servicios, que están en países regulados, que trabajan con brokers de más de 10 años, que están regulados, donde el trading es real, no tratan de vender resultados exorbitantes, tienen buena ética, buen liderazgo, buenos sistemas, buen corporativo. Normalmente son compañías que tardan en explotar su momentum. Los líderes grandes (de ola 3) no suelen estar cómodos en estas compañías, pues les falta "farándula", les falta que los dueños o corporativos de estas compañías les "alcahuetean" sus malas prácticas, les den puntajes ficticios, les permitan hacer y deshacer. Pero hay un mercado muy interesante para estas compañías en dos nichos, los que nunca han hecho network marketing y los networkers de ola 1 que entienden el potencial de la ola 3 pero no son carne para la zona negra o la zona gris.

Pues bien, hemos hecho juntos un análisis del MLM bien rapidito, espero que hasta ahora estés encontrando valor en este manifiesto, espero que estés aprendiendo, que te estés divirtiendo y sobre todo que esta lectura pueda hacer algo por ti y tu negocio de MLM. Dicho esto, y habiéndonos alineado en qué es qué y dónde está cada cosa, ahora es cuando nos vamos a divertir y vamos a hablar de los pecados capitales que tanto daño le están haciendo a nuestra querida profesión.

Soberbia, codicia, lujuria, ira, gula, envidia y pereza.

Hay algo en esta profesión que se llama "SENTIMIENTO PREDOMINANTE", esto es el sentimiento que impera en:

- Las personas que se sienten atraídas por tu modelo de negocio
- Las personas que están en tu modelo de negocio

En función del sentimiento predominante que la compañía genere o que tú, como líder, generes en tu organización, así va a ser el sentimiento predominante de las personas que se sientan atraídas por tu modelo u oportunidad. Esto es al revés que en la física, donde los polos opuestos se atraen. Aquí lo que ocurre es que si las bases de tu negocio están fundamentadas en la CODICIA, atraerás CODICIOSOS; si las bases de tu negocio son GANA SIN HACER NADA, atraerás PEREZOSOS; si en tu negocio predomina un liderazgo impositivo, agresivo, atraerás personas con IRA y FALTA DE AUTOCONTROL (líderes tóxicos); si en tu negocio es costumbre que los

líderes o los dueños de la compañía se vayan a gastar grandes cantidades de dinero en discotecas y descorchen botellas de champagne, atraerás GULA Y LUJURIA; si en tu negocio se sobre edifica a los líderes, se muestran como personas inalcanzables que no caminan sino que levitan, atraerás SOBERBIA Y ENVIDIA.

Esto de los sentimientos predominantes podría parecer nimio o irrelevante en un primer vistazo, pero te garantizo que es uno de los cimientos más importantes de cualquier organización en el mundo, sea esta MLM o no.

He podido ser invitado en muchas ocasiones al típico viaje a Dubai a gastos pagados para ir a “revisar” la nueva compañía que creará las mayores historias de éxito de la industria. Esta frase la he escuchado tantas veces que cada vez que vuelvo a verla o escucharla en algún mensaje o post en las redes sociales de algún “líder” caza oportunidades me empieza a sangrar el oído como lo hacía cuando escuchaba el “mosa, mosa, asi voce me mata” hace algunos años.

De verdad el sentido común la mayoría de las veces es el menos común de los sentidos!!!

Mi reflexión es:

Me están invitando sin conocerme a un viaje que no sale nada barato. Sin ninguna reunión previa, sin ningún compromiso previo por mi parte.

La invitación suele ser casi siempre (pues de otro modo no usarían estas técnicas) a una compañía ola 3 ZONA NEGRA. Suelen decir que será la próxima revolución, que NO son una compañía MLM, que son un fondo de inversión regulado y transparente en la blockchain que simplemente tiene un plan de compensación (la mentira más vieja de la industria).

A lo que yo inmediatamente respondo a mi prospectador:

Me estás invitando a un fondo de inversión que pretende captar y gestionar el capital, tanto mío como de las decenas o cientos de miles de personas que a través de mi gestión y liderazgo, se unan a ese “fondo”.

Lo que yo más valoraría de un fondo de inversión que vaya a captar y gestionar fondos es una correcta gestión del dinero, es responsabilidad financiera y protocolos lógicos. Pero lo primero que me encuentro es que el CEO de este “fondo” está invirtiendo un gran capital de dinero en invitar “líderes” a un viaje caro sin ningún tipo de estudio previo o protocolo. Bueno, ahí está la mayor bandera roja!

No me cabe en la cabeza que un “fondo de inversión” serio, con las alianzas millonarias empresariales que dicen tener, con personas tan preparadas y exitosas, arranque sus operaciones de una manera tan absurda, con salidas de capital para pagar personas sin un estudio previo, sin control sobre el compromiso que estas personas puedan o no tener con el “fondo”, sin un protocolo documental de contratos y/o acuerdos firmados previamente, en fin, sin una demostración de que hay una planificación en los planes de manejo y expansión de su famosa y “sólida” empresa.

Es por esto que tengo constancia de personas que aceptan ir a estos viajes con la única intención de irse de vacaciones pagadas, incluso que reciben un “cupó” de x cantidad de personas a las que puedan llevar consigo a ese viaje y lo promueven entre sus amigos con la misma intención, vamos y nos pegamos “el paseo” gratis.

El problema es que no es esto lo único!. He podido tener testimonios y pruebas de que hay un círculo alto de “líderes” que saben muy bien cómo “venderse” a estos dueños de compañía y que crean (o llevan años creando) una falsa imagen en redes sociales que los haga ver como alguien tremendamente influyente y la persona ideal para llevar la oportunidad de negocio de la susodicha empresa a sus países e “impactar” millones de personas. Cuando estos dueños de compañía se sientan con estos pseudolíderes y escuchan el discurso de grandeza que estos le ofrecen, en sus ojos no ven más que símbolos del dólar dando vueltas y allá mismo, en esa mesa de algún opulento restaurante o discoteca de DUBAI, se generan unos bailes de wallets de criptomonedas en los que se transfieren grandes cantidades de dinero por adelantado a estos líderes sin ningún otro acuerdo adicional que ir a sus países de origen y promover la oportunidad. Lo más gracioso es que también tengo evidencias de que, una vez estos líderes reciben las criptomonedas en sus wallets, vuelven a sus países, hacen alguna reunión en zoom con algunos amigos con el único pretexto de mostrarle al CEO que les envió la “prebenda” que están trabajando y, pocos días después, argumentan que su gente no “vió” la oportunidad o cualquier pretexto por el cual no van a seguir promoviendo. A continuación cambian el número de teléfono y quedan a la espera del siguiente CEO que los invite a la nueva oportunidad.

Pero esto no acaba aquí; existen verdaderos maestros que, una vez han hecho la negociación con la susodicha compañía y reciben estas “prebendas” para impactar en su mercado, no solo no comparten esos “estímulos financieros” con sus principales líderes bajo línea sino que además hacen lo que yo le llamo la “preventa de posiciones privilegiadas” entre algunos líderes en ascenso que sueñan con ser como ellos. Esto ya es el epítome del líder tóxico y descarado de ola 3.

He podido ver con mis propios ojos cómo algunos de estos líderes, una vez culminada su negociación con los dueños de las compañías (negociación en la que no solo reciben dinero, sino que reciben puntajes fantasmas en el plan de compensación, rangos ficticios y reconocimientos en las principales revistas y medios de la industria como “Top Lider Pepito Pérez se une a la empresa pepita para lograr la mayor revolución en la industria”), no conformes con esto, empiezan a reunirse con personas que saben que cuentan con dinero (normalmente porque en la anterior oportunidad lo ganaron) y empieza el carrusel de “venta de posiciones privilegiadas”. Esto ya es el sumun de la cara dura, donde estos líderes les ponen en venta las mejores posiciones de la red a cambio de aportes de dinero!

“Te voy a colocar en las primeras 5 posiciones donde la compañía nos va a poner el derrame fantasma”, “te voy a colocar líderes en la interna”, “tú vas a sacar todos los rangos”, etc, etc.

Estos líderes de segunda línea harían lo que fuera por ser la próxima revelación en la industria, ser quien acapara las portadas de las revistas y ser el próximo en tener el Lamborghini en la puerta de su casa. Es por eso que, repito, lo he visto con mis propios ojos, estos líderes en ascenso les transfieren grandes cantidades de dinero (estoy hablando de 6 cifras en dólares) a cambio de ser el mejor posicionado en la estructura! He visto hacer esto al mismo líder 3 veces en el mismo día y embolsarse casi 200.000 usd. Es ahí cuando empieza la debacle de Lujuria y Gula y en los siguientes días estos líderes no hacen más que derrochar en ropa lujosa, restaurantes caros, palcos VIP en discotecas lujosas, drogas y prostitutas por doquier!

Podría seguir compartiendo anécdotas hasta la saciedad pero no quiero que este manifiesto se transforme en un libro, quiero que lo puedas leer de una sentada.

Habiendo dicho todo esto, las preguntas que te lanzo aquí son:

¿Qué pasó con la promesa de una industria que llevaría a las personas a una vida mejor?

¿Qué pasó con esa profesión que enseñaba a ser más sanos, más dadivosos, más abundantes, más serviciales, más seres humanos?

¿Cómo la soberbia, la codicia, la lujuria, la ira, la gula, la envidia y la pereza han entrado tan fuertemente en los sentimientos predominantes en esta profesión?

¿Será que seguir proponiendo a las personas oportunidades de negocio de MLM los llevará inevitablemente a darle rienda suelta a los pecados capitales en sus vidas?

¿Realmente la misma palabra de “oportunidad” no será el preludio que le está dando la llave a las personas de su propia caja de pandora?

Mis reflexiones personales son:

Que NO se puede cambiar la vida de alguien si el primer sentimiento con el que le llamamos a cambiar es únicamente el financiero.

Que los seres humanos NO estamos preparados, en la era actual, para tantos impactos de ganancias abrumadoras.

Que, generalmente, cuando a un ser humano, sin trabajar emocionalmente, le activas el sentimiento de ganar dinero, le muestras resultados impactantes, un estilo de vida exclusivo y una vida de reconocimiento y aplausos, inevitablemente le estás activando el mismo sentimiento que, tarde o temprano, le activa los demás pecados capitales.

Primero debemos sanar otras áreas de nuestra vida para después tener la posibilidad de abordar la grandeza de la verdadera oportunidad que el MLM representa.

Es por esto y otras cosas, con las que no quiero aburrirte o ponerme trascendental, que decido tomar un camino diferente.

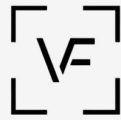
Que decido ser una persona que NO APORTE LA OPORTUNIDAD, sino que aporte el paso previo a la oportunidad, que es balancear a las personas para que USTEDES, mis queridos verdaderos líderes del MLM, tengan el camino desbrozado, para que puedan hablarle a personas que despertaron previamente y no tratar de hacerlas despertar a través de oportunidades de negocio, pues este camino, desde mi punto de vista, lleva a la destrucción de una industria que tanto me y nos ha dado.

Si eres un verdadero líder del MLM, si de veras crees que la profesión pueda llevar a las personas a lo que realmente, realmente, realmente quieren lograr en la vida y no solamente a ser más ricos... ójala puedas tomar este manifiesto como una carta de intenciones para ti y, si lo consideras oportuno, que lo compartas para que más personas despierten y empiecen a enfocarse más en sanar a las personas para después darles la oportunidad y, por último, llevarlas de la mano como un buen patrocinador, a cumplir sus verdaderas metas y sueños a través de la oportunidad que representas.

Mi lema es:

“VIVIR PLENAMENTE Y SERVIR CON INTEGRIDAD”

Espero de todo corazón que este manifiesto te sea de apoyo para vivir y hacer vivir plenamente lo que el MLM significa y para lo que fue creado y a que siempre sirvas a los demás íntegramente y seas el que lleve a esta profesión por el camino correcto.



VÍCTOR
FRANCO



@HAGAMOSLOPRO



@VICTORFRANCOPRO



@VICTORFRANCOPRO



@VICTORFRANCOPRO1



@VICTORFRANCOPRO



www.victorfrancopro.com

Víctor Franco Albert