

## Amway: el conte de la lletera

El sistema de vendes piramidals: jo compro, tu em compres, ell et compra i al final tots rics, proposat per Amway, està sent investigat. Les primeres víctimes han denunciat aquest possible frau a domicili, importat dels EUA.

**N**avarres, 23 de juny. Més de cinc-centes persones fan cua davant la porta del polisportiu del poble. Malhauradament per a la secció local de bàsquet, cap d'ells no està interessat en l'esport. La veritat és que, tot i ser diumenge al matí dins el cap de setmana llarg de Sant Joan, totes aquestes persones només pensen en una cosa: fer-se milionaris en quatre dies.

Això és el que els promet l'home que els parlarà des de dalt de l'escenari. El conferenciant es presenta com a distribuïdor de l'empresa Amway Espanya, una filial d'Amway Corporation.

El discurs comença en to pedagògic. Al seu entendre, el comerç tradicional està en vies de desaparició. Aquest curiós costum d'anar a comprar a les botigues ha passat a la història als Estats Units i aquí no pot durar gaire. Un sistema que funciona millor —sempre segons el conferenciant— és el de les franquícies. Però, naturalment, perquè vostè aconsegueixi una concessió de McDonald's caldrà que disposi de cinquanta milions abans de començar.

L'afer dels cinquanta milions causa decepció en l'auditori. Una petita pausa i tot s'arregla: gràcies a Amway tots podrem ser milionaris amb una inversió inicial de només deu mil pessetes... Aplaudiments i amplis somriures a la concurrència.

### ENS HA TOCAT LA PRIMITIVA

El sistema d'Amway és re-

lativament senzill. Es tracta de comprar tota mena de productes d'un ampli catàleg (detergents, utilitats de cuina, cosmètics) per al consum propi. Aquests articles, que estan per sobre dels preus del mercat, generen comissions només a partir de les 25.000 pessetes de facturació mensual, segons una taula que va del 3% inicial fins al 21% quan es factura per sobre d'un milió dues-centes mil pessetes mensuals.

Com que és impossible d'aconseguir grans xifres només amb el consum familiar, Amway demana el màxim d'atenció a captar nous distribuïdors, que s'aniran afegint a la cadena per sota i augmentaran el volum de facturació dels de dalt. La piràmide està feta. I el negoci comença. Segons Amway, es poden aconseguir molts socis ràpidament, fins que ja no calgui treballar mai més. El sistema és tan perfecte que les comissions dels distribuïdors poden passar de pares a fills fins a l'eternitat. Així doncs, a ningú no li importa pagar 3.692 pessetes per quatre litres de detergent per a la roba o 642 per un litre de detergent per a rentaplats.

Però gràcies que molta gent creu en el sistema, Amway Espanya ha pogut consolidar un negoci que mou 600 milions mensuals i que dona feina a més d'un centenar de persones, que treballen a la seu que l'empresa té a l'avinguda Diagonal, de Barcelona.

### TRES FRONTS OBERTS

Tot aquest fantàstic conte de la lletera ha alertat algu-

nes organitzacions de consumidors. A Madrid, OCU-Compra Maestra va publicar en el seu butlletí una taula comparativa de preus que deixava clara la diferència entre els del mercat i els d'Amway.

Més agressiva ha estat l'actuació de la Unió de Consumidors de Catalunya. Aquesta entitat va presentar dimarts passat un informe a la Fiscalia de Barcelona en què qualificava l'empresa de piramidal i basada en l'engany i l'estafa. D'altra banda, els mossos d'esquadra han obert una investigació contra Amway per possible frau comercial. Aquestes diligències han estat iniciades a requeriment de la Conselleria de Comerç de la Generalitat de Catalunya, que havia rebut sol·licituds dels governs autònoms de Galícia, Astúries i Cantàbria.

Finalment, l'associació privada Pro-Joventut, especialitzada en la investigació de sectes, ha inclòs Amway en el seu ampli catàleg, perquè ja ha rebut un total de sis denúncies per utilització de mètodes sectaris.

Amway, en un dinar per a la premsa, va atribuir tots els seus problemes al "desconeixement" que els mitjans de comunicació i les organitzacions de consumidors tenen dels seus mètodes.

Tot plegat ha posat Amway nerviosa, tant, que el director general a Espanya, Nicolà Lefranc, ha estat cessat fa pocs dies i substituït per un "home de Michigan", Patrick Sullivan, ex-director de vendes als Estats Units. Per la seva banda, Lefranc ha des-

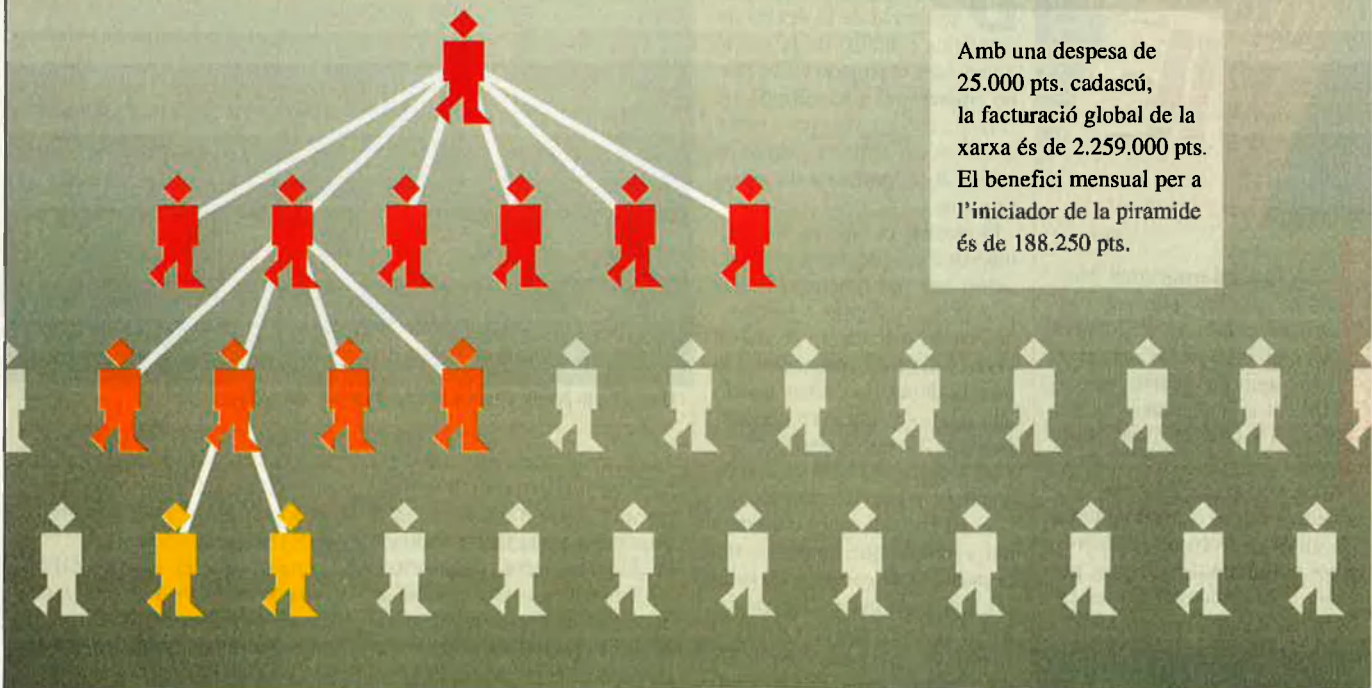
mentit que la seva destitució tingui res a veure amb les denúncies o informacions periodístiques que s'han publicat darrerament. Segons Lefranc els canvis de direcció estaven previstos des de feia tres anys.

Els sistemes de venda piramidal també estan prohibits als Estats Units, però Amway no ha tingut fins ara problemes legals a Nord-amèrica per aquest motiu. El liberalisme regnant tolera els sistemes de venda com els d'Amway. La frontera entre la legalitat i la il·legalitat és en l'anomenat "èmfasi", la filosofia amb què es presenta la firma. A grans trets, si la piràmide és només per vendre productes, les transaccions són legals; si, en canvi, el que es busca es reclutar gent perquè faci de venedor per a una empresa, la piràmide és il·legal. En els quaranta anys que fa que Amway funciona als estats Units, no ha investigat mai cap fiscal en quin dels dos costats d'aquesta línia està Amway.

### DÒLARS DEL PARTIT REPUBLICÀ

La relacions públiques d'Amway a la seu central de la societat, a l'estat de Michigan, somriu al telèfon quan li pregunten sobre les privilegiades relacions que Amway Corporation té amb el partit del president dels Estats Units, George Bush. Amb amabilitat embafadora, contesta que està molt (emfatitza el "molt") contenta que se li faci aquesta pregunta. Després d'un silenci, afegeix que no contestarà. A la seu del

## SISTEMA AMWAY DE VENDES



Amb una despesa de 25.000 pts. cadascú, la facturació global de la xarxa és de 2.259.000 pts. El benefici mensual per a l'iniciador de la piràmide és de 188.250 pts.

VÍCTOR NAVARRO

Partit Republicà, a Washington, no responen tampoc a aquesta mena de preguntes. Si als portaveus d'Amway i dels republicans els permetessin contestar dirien que aquesta empresa no té cap relació amb el Partit Republicà, i no mentirien. Les lleis nord-americanes prohibeixen que societats mercantils facin donacions individuals. En els darrers dos anys, Jay Van Andel i Richard Devos, principals dirigents d'Amway Corporation i persones relacionades amb ells han regalat més de 130.000 dòlars, o siga uns 14 milions i mig de pessetes al Partit Nacional Republicà, del qual són membres.

### 2.200 MILIONS DE DÒLARS

Aquesta quantitat és considerada "normal" per als responsables de les donacions als partits nord-americanes "tenint en compte que Amway és una societat molt gran". "I molt activa política-

ment", conclou Christine Bailey, del Consell de Consumidors de Michigan. Més que gran, és enorme i disfruta d'un intens poder de penetració en una societat com la nord-americana, on es premia la fortuna fàcil. Tan gran que, l'any passat Amway va vendre productes per valor de 2.200 milions de dòlars a tot el món.

On sí que Amway ha tingut problemes, i greus, és al Canadà. S'hi va instal·lar fa almenys vint anys i és una de les empreses més importants entre les més de tres-centes que es dediquen a activitats similars. El primer conflicte es va plantejar el 1983, quan el fiscal general de la província d'Ontario va tenir indicis molt evidents que la societat no estava actuant d'acord amb les lleis canadenques relatives al valor dels objectes que importava. Aquesta expressió legal anglosaxona, en termes entenedors, vol dir que Amway declarava un valor pels objectes que feia entrar al Canadà menor del real

i, com a conseqüència, pagava menys impostos. Amway va defensar-se amb totes les seves urpes i el litigi, que va durar fins al 1989, és un dels més llargs que recorden al departament de duanes del Canadà. Després d'un procés penal i un altre de civil, Amway va acabar pagant dues multes per un valor total de setanta milions de dòlars canadencs, és a dir quasi set mil milions de pessetes.

Un altre litigi ha enfrontat Amway Corporation amb el govern canadenc, aquest mes greu per ser estructural. L'administració creia que la societat no complia amb la Llei per a la Competència que, en un dels seus articles prohibeix explícitament les vendes piramidals. El Tribunal Federal va elaborar, el 1986, una definició clara del que entenia com a venda piramidal i, amb el dictamen a la mà, el departament del consumidor del govern canadenc va trucar a la porta d'Amway. Van aconseguir que la societat canviés el seu sistema de

venda. No gaire, però, i no prou perquè Amway passés a ser completament legal.

De totes maneres, firmes com Amway són nombroses i poderoses al Canadà. Tant per provocar que, d'aquí a un parell de mesos, la legislació serà reformada per poder permetre que els plans de vendes d'aquestes companyies siguin legals.

Art Cooper, del departament del consumidor creu que les vendes piramidals o fills bords que pugui tenir el mètode "han acabat sent socialment acceptables" al Canadà. De totes maneres, no veu gens clar que en les transaccions als diferents nivells del negoci es cobri i es pagui l'impost canadenc equivalent a l'IVA. "Però això, diu, és un problema de cada individu amb el fisc. El govern hauria de posar un exèrcit d'inspectors al carrer i a les petites reunions domèstiques on es fan aquestes transaccions".

**Albert Font  
Salvador Cot**