

# **Network Marketing Descentralizado**

**Crear redes en la Era de la Blockchain y de la  
Inteligencia Artificial**

**Ricky Ammendola**

**El libro que las empresas de Network Marketing no  
querrían jamás que leas.**

Título

Network Marketing Descentralizado

Autor

Ricky Ammendola

Editor

Royal Referral SpA-Divisione Libri

Sitios web de nuestro circuito:

[www.networkmarketingoriginale.it](http://www.networkmarketingoriginale.it)

[www.netheru.io](http://www.netheru.io)

[www.saveskin.net](http://www.saveskin.net)

Todos los derechos son confidenciales de acuerdo con la ley. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida con ningún medio sin la autorización escrita del Autor o del Editor. Está prohibido transmitir a otros este libro, ni en formato papel ni electrónico, ni por dinero ni de forma gratuita. Las estrategias notificadas en este libro son culminación de años de estudios y especializaciones, entonces no se garantiza el logro de los mismos resultados de desarrollo personal y profesional. El lector asume responsabilidad plena de sus elecciones, consciente de los riesgos asociados a cualquier forma de ejercicio. El libro tiene un fin formativo.

# Resumen

- Introducción** pag. 5
- Capítulo 1 :** los Ciclos Económicos de Ego Economy hasta a la Sharing Economy para comprender como nació el business model del Network Marketing. pag. 8
- Capítulo 2:** Network Marketing Orginal comparado con los modelos comerciales basados en Networking: Affiliate, Network y Referral Marketing. pag. 14
- Capítulo 3:** ¿ qué problemas la Blockchain resuelve a los que trabajan en el Industria del Network Marketing et que no lo hacen dormir por la noche? pag. 26
- Capítulo 4:** Nether: la Criptomoneda que convierte los Networker de Empresarios a Inversores, mientras construyen una nueva Amazon descentralizada. pag. 32
- Capítulo 5:** ¿qué significa remunerar un usuario por su boca a boca sin que los mismos imbéciles griten al SCAM? pag. 42
- Conclusión** pag. 50

## Introducción

Cuando empecé, por la primera vez, a trabajar en la Industria del Network Marketing, me enamoré desde el principio del concepto y de la posibilidad de conquistar la Libertad Financiera. La Libertad Financiera es el arte de generar ingresos de dinero sin cargas a la propia presencia física. Sabía que tenía en mis manos un instrumento muy potente que era capaz de cambiar radicalmente mi vida. No fue tan fácil. La experiencia directa me permitió de conocer los “demonios” que se escondían debajo la actividad del Networker. He querido cambiar muchas empresas de Network Marketing en busca de la verdad. Una verdad que no es fácil de aceptar cuando descubres que para las empresas en el mercado, tu eres sólo una víctima de sacrificar. Es cierto, podría haber abandonado todo por el asco. Sin embargo, la luz que contemplé era más fuerte que cualquier sombra. Porque, después de todo, las empresas de Network Marketing no eran su “Majestad” el Network Marketing. Le Network Marketing podía ser sanado. Mientras tanto, habían pasado 13 años desde mi inicio. En esos años, miré en los ojos de todos, los demonios que impedían al Network Marketing en volver al modelo económico “limpio”. Llegó el momento de la revancha. De un lado había como mis adversarios, los gigantes de los facturados millonarios. Al otro lado, estaba yo , un pequeño Davide, dispuesto a todo por doblar en dos aquellos Goliat que habían convertido el Network Marketing en un friki.

En los próximos capítulos, te voy a explicar desde donde empecé, y vas a conocer los dos pilares fundamentales, en que iba a construir el futuro y glorioso Network Marketing. Los 2 pilares en que se basa mi empresa sono: el Network Marketing Original y el Network Marketing Descentralizado.

# Capítulo 1

## **Los Ciclos Económicos de Ego Economy hasta a la Sharing Economy para comprender como nació el business model del Network Marketing**

Periódicamente, la economía cambia, ¿ estas de acuerdo?. Como todas las cosas en natura, también ella está sometida a los ciclos económicos. Todos los mercados nacen y se desarrollan alrededor de los hard asset o asset naturales, es decir lo de la agricultura, de las materias primas y de las piedras preciosas. Gracias a estos asset tangibles que pueden desarrollarse en otros asset virtuales, incluido lo de la Finanzas. La Natura y la misma economía non tienen ningún valor intrínseco. Para crear la percepción de solidez y hacer aparecer la economía como algo verdadero, necesitaba un valor de referencia, este valor es la escasez. Sin este valor no hubiera podido nacer ningún mercado. La escasez es una idea, un cocepto, un pensamiento, algo de filosófico, por eso, antes en la mente nace el concepto de “escaso” y pues el hombre busca este concepto en el mundo real, y coge el oro como referencia porque el oro es el metal más raro. Pero, el oro no es mejor que el hierro, del cobre y del bronce. El oro es menos útil que los otros metales en la vida cotidiana. Pero como valor de referencia de la economía necesitaba algo de menos agotado. Por eso el oro se ha convertido en el Rey entre los hard asset, arrancando la primacía a los otros metales. Entonces el mercado no es material sino es mental. Por eso, empiezo mi análisis, dividiendo los cyclos económicos en dos amplias categorías: la Ego Economy y la Sharing Economy.

### **En el principio fue la EGOnomía**

La Ego Economy es la economía en que se generan los flujos de dinero a través la competición. Es el crecimiento doloroso de la especie humana a través las diferentes clases opuestos. Las transicciones económicas se realizan gracias a la lucha y sólo

después de una pelea. Para comprender como se presentaba la Ego Economy, tenemos que explorar su primero amplio ciclo económico: la Paleo Economy.

### **La Paleo Economy en la era de la Caza**

Imagina por ejemplo lo que pasaba en la era de la piedra, cuando el hombre era cazador- recolector. El líder de un mercado en una economía que se basaba en la caza, tenía que ser quienes tenía el cuerpo más resistente, la capacidad de construirse de armas con objetos contundentes, y sabía también hacer fuego. En realidad, el concepto de mercado y de intercambio no existía. La jungla, el bosque y la natura salvaje eran los precursores de la futura idea de mercado. El perdedor en la Paleo Economy tenía que pagar el precio con su propia vida.

### **La Green Economy en la era de la Agricultura**

Después “ el merdado de la Caza” entró en crisis, iba a empezar un otro ciclo económico, lo de la Agricultura. En este ciclo económico el concepto de mercado y de intercambio ha empezado a esbozar cuando por la primera vez la moneda oficial nació, me refiero al trueque. Veamos un ejemplo: el agua. Una botella de agua puede costar 1 euro, pero la misma botella en el desierto no costará este precio. El agua en el desierto puede costar como el oro, si tu cliente potencial tiene mucha sed y el dinero para pagarte.

### **La Financial Economy en la era del Dinero**

Durante el paso del ciclo económico de la agricultura a aquello industrial, hay un ciclo intermedio. Como puedes imaginar, es difícil mover los bienes y los servicios y manejar su valor virtual durante los intercambios. Por eso servía una moneda que fuese universalmente aceptada y considerada rara. Los dos metales, el oro y la plata fuereno elejidos como monedas universales. Para hacer evolucionar el mercado, había que introducir el concepto de

dinero, iniciando la Financial Economy. Pero, ¿quién tenía que manejar el dinero?

## **L'Industrial Economy en la era de la Mecánica**

También para l'agricultura llegó la crisis, iba a entrar un nuevo ciclo económico, lo Industrial. Los grandes propietarios de las industrias más importantes se convirtieron en los nuevos líderes de mercado. Sin embargo, la era industrial fue signada por muchos descubrimientos gracias a las cuales la vida cotidiana es más civilizada. ¿Sabías que en esta era nació el concepto de “puesto fijo”?

## **Al amanecer de la Sharing Economy**

La Sharing Economy es un nuevo amplio ciclo económico. En la Sharing Economy, los flujos de dinero no se desarrollan por resistencia, sino obedecen al principio de las LEVAS. Si exploto las levas, puedo mover una carga superior. Sustituyes la palabra “carga” con la palabra “dinero”. Con las justas levas, puedes mover, hacia ti, rocas de riqueza.

## **La Connection Economy en la era de las Conexiones**

En este momento, estás aquí, a la fin de este increíble ciclo económico. Muchas personas se han enriquecido, desde zero, porque fueron veloces a adaptarsi al cambio en curso. No fue fácil. Para sobrevivir a un intercambio de un ciclo económico se hace necesario desarrollar las habilidades específicas y saber dominar los nuevos instrumentos. El mercado en la economía de la conexión está dominado por los que han aprendido a construir redes humanas, poniendo en contacto las personas entre ellos. Los nuevos gigantes de este ciclo económico son: Facebook, Whatsapp, Twitter, Google, Skype, LinkedIn, Waze, Uber y otras. Es en este ciclo económico que nació el modelo económico del Network Marketing, el sucio, porque el Network Marketing verdadero, puede nacer ahora, en el ciclo económico que está a

punto de entrar. Cada ciclo económico sirve de base para el ciclo económico siguiente.

## **¿ Qué va a pasar a las empresas de Network Marketing?**

Las empresas van y ven. Nacen y mueren. Son sujetas a los ciclos económicos que a su vez son sujetos a los ciclos naturales, que a su vez son sujetos a los ciclos cósmicos. No existen empresas que nunca morirán. Por eso, acabemos de los tópicos. Muchos Networker sostienen con orgullo de hacer parte de empresas con 60 años de vida. Las empresas de Network Marketing que estoy creando, se inspiran a los principios originarios, y están diseñadas en armonía con el ciclo económico actual. Claro, en el futuro, en el mercado aparecerá alguien mejor que yo, y destruirá mi creación que será obsoleta. Es bueno que esto va a pasar, de lo contrario no habrá más ningún progreso. Tampoco yo, espero que mi empresa va a existir para siempre, espero que el hombre alcance estados superiores de consciencia y business, porque el business nació para el hombre y no el contrario. Afortunadamente, no eres tu empres, eres libre de mirar al futuro que tienes delante. Puedes hacer crecer tus finanzas exponencialmente si sólo te deshaces de las ataduras emocionales.

## **La Blockchain Economy para una economía descentralizada**

En una economía que se basa en la conexión, teníamos esperarnos que viniera ,tarde o temprano, cuestionado el papel y la competencia centralizada de los intermediarios. Si la tecnología permite a los usuarios de interactuar de forma peer-to-pper, o sea de igual a igual, ¿por qué deben tener pasos extra con relativos costes y dispendio de energía inútil. La distancia más breve entre los dos puntos es la inmediatez. Bancos y gobiernos, y también los notarios, contadores, empresas ,instituciones, van a vivir su lenta y inexorable disolución en el “brasero ardiente” de la Blockchain. Pero la Blockchain Economy es la salida del laberinto de incertidumbre financiera y económica creada por el ego humano, y



una de sus primeras aplicaciones se refiere a una forma de dinero descentralizado, las criptomonedas. Se trata de una tecnología muy querida por mi, porque vas a descubrir que una de mis misiones principales consiste en descentralizar el Network Marketing. ¿ Y tu dónde estarás en 5 años? ¿ Qué has decidido de construir en el ciclo económico que está a punto de entrar? ¿ Vas a aprovechar de los instrumentos que la Blockchain Economy pondrá a disposición? ¿ O te vas a abandonar a tus miedos y vas a intentar de oponerte al gran cambio que estamos viviendo? . Sólo tu puedes decidirlo, pero yo ya sé donde voy a invertir mis energías.

## Capítulo 2

### **Network Marketing Original comparado con los modelos comerciales basados en Networking: Affiliate, Network y Referral Marketing.**

En el capítulo anterior te hablé brevemente acerca de los Gigantes de Comercio que han dominado el ciclo económico actual, o sea las conexiones.

En primer lugar, estas empresas no nacieron gigantes, sino empezaron a estarlo posteriormente, porque han aprendido a explotar, antes que otros, un concepto sagrado de esta economía: le N-E-T-W-O-R-K-I-N-G!.

La palabra Networking traducida por el inglés significa "trabajar por crear conexiones". "Net" es la contracción de Connect, el verbo conectar, mientras que "working" significa trabajar.

Un modelo de comercio está basado en redes y se puede definir tal, cuando los que intercambian el valor dentro de ese ecosistema y recompensa por haber generado una conexión.

A continuación se muestran 3 ejemplos de recompensa por conexión:

- En generación de tráfico. O sea conectar usuarios potenciales, con la empresa afiliada, los que han sido perfilados por instrumentos de la plataforma de publicidad online [Affiliate Marketing];
- Por liderazgo o influencia. Conectando una empresa manufacturera al consumidor final, actuando como testimonio y dando el ejemplo en el consumo [Network Marketing];
- Basados en el intercambio de referencias. Es decir, pongo en contacto mis clientes con otro emprendedor y en cambio recibo un contacto con sus clientes [Referral Marketing].

#### **¿ Qué es el Affiliate Marketing?**

El Affiliater está interesado en comprar las mejores fuentes de tráfico para recibir una compensación basada en clics, impresiones, clientes potenciales o las ventas generadas por sus campañas publicitarias.

Además de la capacidad de saber cómo generar tráfico, el Affiliater tiene que desarrollar la del "copywriting", es decir, APRENDER A ESCRIBIR PARA VENDER.

El Affiliate Marketing tiene la gran ventaja de ser un modelo de comercio basado en Dropshipping, de esta manera el Affiliater transmite los productos de la empresa patrocinada sin poseer realmente ninguna almacén.

Sin embargo, el Affiliate Marketing es un TRABAJO y esto permanece.

## ¿ Qué es el Network Marketing?

El Network Marketing es un modelo de comercio basado en tres piedras angulares: sobre el liderazgo, ejemplo y confianza.

El Networker, a diferencia del Affiliater, NO es un vendedor, sino ES EL CLIENTE MISMO. O así debería ser.

Como el Networker es el primer consumidor, puede conquistar más fácilmente confianza de otros clientes gracias al encanto atractivo de aquellos que han aprendido a guiar a otros con su ejemplo.

Hoy, desafortunadamente, el Network Marketing se ha reducido a una actividad de puerta a puerta.

Ya has escuchado estos lemas, si no, los resumiré aquí abajo para fines educativos:

- Te dicen "no tiene que vender" y luego te hablan sobre un margen en ventas directas;
- Te aseguran "no tiene que hacer ningún tipo de inversión" y luego tratan de empacar los paquetes de inicio, los famosos paquetes de entrada con una gran cantidad de productos de repuesto;
- Explican que "puedes trabajar desde la comodidad de tu hogar" y luego una tarjeta de identificación llega de la empresa para vendedores puerta a puerta. En realidad no especifican si la casa trabajar desde es tuyo o de otras personas;
- Hablan de "ingresos pasivos" y "libertad financiera", cuando siempre están ahí empujando como locos para mantener pseudo-cualificaciones.

En definitiva, no es el máximo de liquidez de gestión. El Network Marketing, a diferencia del Affiliate Marketing, tiene un modelo de

comercio muy pesado y en mi opinión, hoy en día completamente obsoleto e insuficiente para el nuevo ciclo económico.

Sin embargo, a diferencia de este último, el Network Marketing permite generar una pensión anticipada, si sigue un método de trabajo preciso durante 5 años.

## **¿ Qué es el Referral Marketing?**

En el Referral Marketing, no hay empresa en sí misma, hay muchos empresarios que tienen su propia empresa. El Referral Marketing es un modelo de comercio basado en el trueque de referencias.

Los servicios no se vende, sino se adquieren los contratos tarkeg intercambiando los propios servicios con otros emprendedores. Es una forma de networking realmente poderosa.

Esto gracias al poder de la Referral Authority.

## **¿Qué es la Referral Authority?**

No es más que la fuerte PERCEPCIÓN de la autoridad que el cliente potencial posee hacia la persona que nos ha presentado a él, garantizando nuestra fiabilidad.

Si aún no has logrado captar la importancia de este instrumento, solo piensa que toda la ciencia de lo Personal Branding nació y se desarrolló gracias a este modelo de comercio. Sin embargo, mientras en Network Marketing empezamos a hablar de Personal Brand hace poco tiempo, este concepto ya estaba conocido por quienes practicaban el Referral Marketing . De hecho, fue la ESENCIA del Referral Marketing.

El Referral Marketing no permite ganar dinero directamente porque es un modelo de comercio basado en intercambio de referencias.

El beneficio se genera indirectamente a partir de la propia autoridad y capacidad para construir relaciones a largo plazo.

Esto se debe a que el CAPITAL HUMANO, representado por su propias referencias, se puede convertir fácilmente en CAPITAL EN DINERO, de la misma manera que conviertes dinero de una moneda en otra.

## **¿Qué es el Network Marketing Original?**

Mi trabajo de restauración del Network Marketing se ha desarrollando desde dos pilares fundamentales.

Primero, tuve que sentar las bases filosóficas del Network Marketing Original, así que creé un blog en el que he denunciado abiertamente el Network Marketing "sucio". Si tiene curiosidad por leer el Blog, puede encontrarlo en esta dirección web:

[www.networkmarketingoriginale.it](http://www.networkmarketingoriginale.it), aquí es donde hablé por primera vez a los Networkers del modelo de comercio Original.

En cualquier caso, aparte de Blog, también me gustaría compartir contigo aquí más información sobre el modelo de comercio original. El Network Marketing Original es un modelo de comercio primordial. Nunca existió antes, pero su idea en el pasado inspiró a algunos hombres para que hicieran nacer el Affiliate, el Network y el Referral Marketing. Si te fijas bien en cada uno de estos modelos de comercio, te darás cuenta de que todos ya estaban presentes en el poder en la Idea Originaria del Network Marketing.

De hecho, el Network Marketing Original:

- Como el Affiliate Marketing no te hace stock o depósito. Tiene una lógica de Dropshipping, que es una forma de ventas remotas, por lo que elimina cualquier riesgo de la empresa vinculado a la existencias de almacén.
- Como el Network Marketing te paga una renta y genera cada mes cashflow pasivo, pero a diferencia del Network Marketing la Renta Pasiva es real!
- Como el Referral Marketing no se basa en las ventas o en el comercio pero en la construcción de relaciones florecientes y duraderas.

En el siguiente sección, quiero mostrarte la diferencia sustancial entre el Network Marketing Original y aquello sucio adoptado por las empresas que operan en esta industria.

El modelo de comercio de Network Marketing se vuelve "sucio" cuando se mezcla con estos 4 PARASITOS extraños a su naturaleza: (1) Venta directa, (2) los Paquetes de entrada, (3) los Bonus y las Calificaciones, (4) Consumo obligatorio.

## **El primer parásito : la Venta Directa**

El Network Marketing Original es el Referral Marketing “puro” sin rastros de venta directa. Al principio, los dos sistemas de distribución fueron hibridados porque se pensó que las ventas directas alimentaron las dinámicas del Network Marketing en sí. Pero no es así, de hecho, al 95% de las personas NO les gusta vender, por eso el mercado de vendedores está en torno a un mísero 5%. Considera también que el margen otorgado para la VENTA DIRECTA en los sistemas de Network Marketing suelen fluctuar entre el 20 y el 30%. Es un margen inadecuado en un producto destinado al consumidor final, considerando que un mínimo de bienes todavía lo necesitas tener el depósito.

Así que estás tomando un riesgo de empresa aceptando tener un posible intercambio de existencias.

Además, cuando una empresa de Network Marketing establece una margen de venta directa significa que este margen debe quitarlo a la renta pasiva. La renta pasiva se genera cuando una de sus líneas hace una compra de forma autónoma SIN más necesidad de tu parte de desencadenar el proceso de ventas de nuevo.

## **El segundo parásito: los Paquetes de Entrada.**

Reclutar distribuidores es un proceso DELICADO. La duplicación NO funciona de esa manera. Las empresas del Network Marketing “sucio” otorgan el ESTADO DE DISTRIBUIDOR solo para aquellos que compran un Paquete de Entrada, y NO Como sería lógico esperar, según los parámetros meritocráticos. Hago una nota. Un MUESTREO sirve para dar a conocer mejor un producto en el mercado. En ese punto los otros productos que el cliente compra directamente en el “shop”, cada mes representa los diversos back-ends que te GARANTIZAN LA RENTA. El problema surge, sin embargo, cuando compro toneladas de producido a alguien que no es capaz de posicionarlo en el mercado. Para no admitir tu propia incompetencia, esa persona comenzará a hablar mal de ti y del Network Marketing.

## **El tercer parásito: Bonus y Calificaciones.**

Network Marketing Original fue un acuerdo de amor entre dos socios: una empresa y un consumidor. Tenía que ser un informe SIMBIOTICO que, sin embargo, ha expirado en un vil parasitismo. Por lo tanto, las Compañías del Network Marketing “sucio” comenzaron a utilizar bonus y calificaciones como paletas de recogida. Antes de comenzar mi obra, nadie entendió nada de Planes de Compensación y Matrices. Denuncié abiertamente los sistemas binarios, es decir, la Matriz, de hoy, más utilizada por las empresas en el mercado. Ayudé a los Networkers a saber REALMENTE como leer un Plan de Compensación sin caer nuevamente en la víctima de juegos tortuosos.

En resumen, dije la verdad, y las mismas personas que defendí NO lo aceptaron. Me hicieron la guerra por defender propios verdugos. Entonces entendí una realidad fundamental, CADA UNO ELIGE LA EMPRESA QUE MERECE.

Sin embargo, mi trabajo no ha sido en vano, una porción del mercado respondió muy bien a mi llamamiento.

Algunos de ellos aceptaron mi loco DESAFÍO: enviar a casa los Network americanos, y reescribir la historia del futuro Network Marketig en Europa.

Un futuro, sin embargo, que tiene el sabor del PASADO, de una Idea Primordial que aún no ha tenido la oportunidad de manifestarse, hasta ahora.

## **El cuarto parásito: el Consumo Obligatorio.**

Cuando resalté la importancia de eliminar el Consumo Obligatorio desde el modelo de comercio de Network Marketing, los primeros en darme en contra fueron los principales líderes de las compañías conocidas habituales. Me dijeron que NO funcionaría. Y si no se obligaron a los Networkers a comprar amenazándolos, el sistema colapsaría porque nadie más habrían consumido los productos.

Estos aspirantes líderes nunca han escuchado de forma remota acerca de TARGETING. Cuando te olvidas del PROBLEMA que el producto de tu empresa resuelve a los clientes potenciales, terminas dando importancia al comercio haciendo pasar al segundo

piso todo lo demás. El comercio, por otro lado, es solo un efecto secundario del boca a boca.

Recuerde, tu compañía de Network Marketing te paga por construir una red de consumidores.

Y si hablamos de consumidores, puedo testificar que no existe nada más atractivo, que un Networker que logró desarrollar un vínculo emocional con su producto.



## Capítulo 3

### ¿ qué problemas la Blockchain resuelve a los que trabajan en el Industria del Network Marketing et que no lo hacen dormir por la noche

La industria del Network Marketing es el que más ha sufrido la carga de la centralización. Antes que naciera la Blockchain, no era posible proteger el Networker de la voracidad de las empresas del Network Marketing. Una vez que se han establecido los fundamentos filosóficos de un Network Marketing puro y fiel a sus propios orígenes necesitaba crear algoritmos capaz de encarnar esos principios. Así que empecé a trabajar en el segundo pilar, el Network Marketing descentralizado, que representa el esqueleto de los principios establecidos en el Network Marketing Original.

### ¿Qué problemas enfrentan los Networkers?

**Desplazamientos de red:** No sé cuánto te pudiera gustar, imaginar tu empresa de Network Marketing que desplaza tu red de consumidores debajo otro leader, así para asegurarse tu participación. Sólo quién sufrió esta afrenta sabe, por experiencia directa, cuanto es complicado asimilar una semejante incorrección.

**2. Bloqueo de los account:** el account de la Libertad Financiera seguirá siendo sólo un slogan publicitario si cualquier empresa puede desactivarte con un click desde su propio back office administrativo, por alguna razón, sea lo que sea. Si no tienes el control de tu business, no TIENES un business.

**3. Cambio del Plan Honorario:** muchas empresas, para ser atractivas, crean Planes Honorarios tan ventajosas, que no son sostenibles a largo plazo. Así, pasado mucho tiempo, después de alcanzar el objetivo de atraer muchas personas, estas empresas no se hacen ningún problema en renegociar las condiciones iniciales.

## ¿Qué soluciones ofrece Blockchain a estos problemas?

**Vas a ser el propietario ABSOLUTO de tu red:** La Blockchain permite de gestionar con claridad el árbol de patrocinio y de hacer inalterable su arquitectura.

**Account incensurables:** El usuario se convierte en el propietario de su Personal ID, y obtiene, en fin, el control de su red de consumidores.

**Condiciones del plan de compensación inalterable:** Gracias al uso de los Smart Contracts, al Networker se aseguran las mismas condiciones para las que aceptó de iniciar el actividad para toda su carrera.

## ¿Qué son los Smart Contract?

Nick Szabo fue el primero en formalizar la idea de los Smart Contract, ya a principios de la década de 1990 como protocolo para facilitar, verificar y ejecutar un contrato. Con el advenimiento de la Blockchain, se estableció la definición para la cual los Smart Contracts son aplicaciones de software que no requieren intervención humana para completar su ejecución. Por lo tanto, los Smart Contracts pueden operar en su plena autonomía.

De manera similar su ejecución no puede ser influenciada porque el Smart Contract siempre se realizará en base a su propias reglas guardadas en la blockchain. Estos nuevos contratos son llamados "inteligentes" porque son ,como entenderás, mucho más funcionales que sus antepasados papeles inanimados.

Un contrato inteligente es un conjunto de promesas especificadas en forma digital, incluidos los protocolos dentro de los cuales las partes cumplen estas promesas.

Ahora que sabe qué es un contrato inteligente, volvemos al Network Marketing . Hemos dicho que es un modelo de comercio basado en relaciones en vez del comercio.

¿Y qué instrumento más confiable de los Smart Contracts puede ser utilizado para formalizar relaciones?

## **Seguridad pero no solo!**

Para involucrar a los Networkers en un Blockchain, hay que proporcionarle una forma de recompensa gratificante además garantizar el simple factor de seguridad. Y aquí finalmente llegamos al concepto de la criptomoneda. Las criptomonedas fueron la primera aplicación práctica de la Blockchain, La primera criptomoneda fue el Bitcoin, cuyo fundador o fundadores aún permanecen en el anonimato y protegidos por el seudónimo de Satoshi Nakamoto. El Bitcoin de Satoshi Nakamoto es un Peer To Peer Electronic Cash System, es decir, nace como un instrumento para intercambiar entre los usuarios, el dinero en forma digital sin la intermediación de un banco. Después de Bitcoin con Ethereum se inauguró una nueva era, la de los acuerdos a través de contratos inteligentes (Smart Contracts), donde la Blockchain actúa como garante de las transacciones económicas. Con la tecnología Ethereum, ha podido desarrollarse a gran escala el mercado de las criptomonedas porque era posible, para cada proyecto, ser representado por un token. Un token es información representativa de algo y en base de lo que representan están enmarcados en una familia específicas de token. Si el token se utiliza como medio de pago, se habla Payment Token. Si el token se puede usar para comprar bienes y servicios, está cubierto en la categoría de los Utility Token. Finalmente, si el token representa una Acción o una parte de una Sociedad, se clasifica como Security Token. Este último tipo de token es muy interesante porque reemplazará las Acciones en el futuro y ya están comenzando hoy en crear las primeras sociedades anónimas descentralizadas. En esta fase histórica estamos pasando de la burbuja especulativa de la ICO (Initial Coin Offering) al más racional y científico de los STO (Security Token Offering). Con la recaudación de los primeros fondos, tenemos la intención de comprar las respectivas licencias para convertir el Nether de Utility Token en un Security Token, es un token que representa el patrimonio de una empresa. Ser parte integral de un proceso y no solo un engranaje, en mi opinión, es lo más gratificante que puede haber para un ser humano. El Networker ha aceptado hacer “networking” por el deseo de generar una renta pasiva.

Una criptomoneda ofrece una oportunidad única para un Networker por convertirse en un inversor mientras continúa hacer red como propietario de empresa. Por esta razón nació el Nether, para que el Networker pudiera acortar su viaje verso la libertad financiera.

En los siguientes párrafos he integrado alguna información de "Whitepaper" de una manera muy esencial para ayudarte a comprender la naturaleza del Nether y sus desarrollos futuros.

A propósito, he querido dar una dirección "poco técnica" por dos razones.

**Primera razón:** la Blockchain y las Criptomonedas tendrán un futuro, si los técnicos hacen que sea más fácil moverse en su mundo.

**Segunda razón:** mi ambición ciertamente no era escribir otro whitepaper que nadie leería. Si entonces, podré hacerme entender entonces habré alcanzado el mío mayor objetivo.

Estoy seguro de que la gran mayoría de las personas a quienes debe recibir este mensaje no les interesa saber cómo funciona una Blockchain y su criptomoneda relativa. Como a nadie le importa saber con qué algoritmos el software de su banco guarda, recibe y envía dinero. Por eso, en estas páginas no encontrarás lo que NUNCA preguntarías al director de tu banco.

Empezamos desde aquí: por el "nada nuevo". Era una estupidez comprometernos a seguir reinventar la rueda y era malo pretender que la reinventáramos. Nos hemos limitado a seleccionar lo que en el mercado ya ha demostrado funcionar, comprometiéndonos a mejorarlo gracias a los feedback de la "calle". Por eso, me gustaría llamar la atención de los lectores sobre el único y real concepto que realmente cuenta en un ecosistema digital que se basa en el intercambio de valor: su Adopción. Adoptar un Blockchain implica la CONFIANZA de los usuarios, los que comienzan a reconocer la Criptomoneda como un medio de Intercambio para transformar su simple uso en un hábito. En el siguiente capítulo me centré en las estrategias, en las dinámicas y en los instrumentos que generan confianza y en el tiempo y que conducen a la adopción de una Blockchain.

## Capítulo 4

### **Nether: la Criptomoneda que convierte los Networker de Empresarios a Inversores, mientras construyen una nueva Amazon descentralizada**

Imagina Netheru como Amazon descentralizado basado en modelo de comercio de Network Marketing y lleno de instrumentos profesionales para el Networker. Al ser descentralizado Netheru, cualquier empresa puede abrir una vitrina y que compitan los propios brand en la categoría correspondiente. El Networker obtiene así la gran ventaja de no estar atado a una sola empresa o a una sola categoría de productos. Trabajando para una sola empresa de Network Marketing, si esa empresa falla, también colapsa todo el trabajo que tu hicistes de un día para otro. Lo hiciste para construir la red. Netheru no es una empresa de Network Marketing sino un Layout, por lo que conecta una gran red de diferentes consumidores a empresas diferentes. Si una empresa en el circuito falla, tu red se mantiene segura en la Blockchain de Netheru y puede seguir gastando en otros operadores que garantizan la continuidad de los beneficios. Netheru es algo más que Amazon porque sigue una lógica de redistribución de la riqueza y los beneficios basados en el modelo de comercio de Network Marketing. Pero también es algo más que una oportunidad de comercio, porque ofrece a los Networkers des instrumentos practicos de Marketing a respuesta directa para el Networking profesionales. De este modo, el Networking volverá a ser una profesión seria. Netheru también, a diferencia de Amazon, no excluye a los comerciantes locales, siendo su principal objetivo crear la adopción comercial y por eso los intercambios. Estamos prácticamente planeando un futuro gigante que no nació con el objetivo de aplastar a las pequeñas empresas pero con la de integrarlas en la propia economía.

## De la macroeconomía a las empresas locales

Si deja una criptomoneda alimentada al mercado sin justificarla en presencia del mismo el uso real, el valor será presa fácil de los especuladores y sujeto, por eso, a una muy alta volatilidad.

Solo hay una cosa en el mundo que tiene el poder de estabilizar el valor de una criptomoneda y apoyar su precio durante el ascenso: estoy hablando de su ADOPCION COMERCIAL. Su valor se vuelve real cuando más y más comerciantes Confíen en ella y decidan aceptarla a cambio de sus productos y servicios. Si una criptomoneda se convierte en prescindible, ¿porqué debería volver a refugiarme en una moneda Fiat (euro, dólar, libra ...)? De hecho, cambiar las criptomonedas en monedas tradicionales significa hacer accesibles propio patrimonio a los bancos y gobiernos, ante sus insaciable voracidad. La presencia de empresarios y comerciantes en la Blockchain puede aumentar la confianza de los inversores porque hace tangible un ecosistema digital y virtual.

En los capítulos anteriores hemos conocido más cerca los Gigantes de comercio que dominaron el ciclo económico en la era de las Conexiones, o sea las empresas de Network Marketing.

También nos dimos cuenta de que estas empresas tienen superpoderes en generar adopción en la Blockchain debido a sus inmensa escalabilidad. Pero también hay otro factor que puede empujar a un gran número de usuarios a adoptar la Blockchain.

Las compañías de Network Marketing son conocidas por sus redes de usuarios que tienen, cada una de las cuales también posee una vida empresarial propia fuera de la empresa. Involucrando las empresas de Network Marketing en la Blockchain de Netheru, tendremos la posibilidad de poder acceder a sus titánica lista de nombres para más difundir el Nether. Queremos dar a los comerciantes locales acceso al Nether gradualmente y en qué porcentaje aceptarlo, hasta que finalmente no venga listado en los intercambios. Usar un método de pago híbrido al principio es esencial para que los comerciantes puedan mantener la liquidez en efectivo en moneda Fiat para pagar a proveedores y costos fijos.

Cada operador deberá declarar antes de indexar su propia cuenta, en qué porcentaje aceptará el Nether para ser fácilmente encontrado por los usuarios de Netheru. De esta manera, los

operadores además de poseer un asset que aumenta su valor a lo largo del tiempo, podrán explotar el ecosistema de la plataforma Netheru para adquirir nuevos clientes. Sin embargo, para ganar los comerciantes tuvimos que abrazar de conceptos que al menos A LA APARIENCIA pueden parecer una enfréntate a las criptomonedas. Los bancos nos muestran cada día cómo conquistar y sí mantiene viva la confianza, son verdaderos maestros en este arte. E incluso si no te gustan los bancos, tenemos que conocer las armas secretas del lado oscuro para explotarlas a nuestras ventaja. Los bancos han entendido que el cerebro humano tiene hambre de seguridad, si puedes crear la percepción de seguridad entonces has conseguido las claves de la confianza. En los siguientes párrafos explicaré cómo trabajamos sobre la dinámica y sobre las estrategias que permiten generar confianza en los usuarios.

## **¿Una Private Coin tendría éxito en el comercio?**

El anonimato - cuando se trata de comercio - no puede ser considerado un valor agregado si quieres incentivar la adopción de una Blockchain y nunca lo será. El anonimato da lugar a pensamientos sobre el reciclaje de dinero, narcotráfico, financiamiento del terrorismo, y otras actividades ilegales donde el dinero necesita actuar en la sombra. Por lo tanto, hemos decidido evitar cualquier reproducción de la salvaje oeste creando un mecanismo de transparencia en la identidad de cada wallet. En la práctica hemos atado cada clave pública a un código personal único de 7 dígitos, llamado Identificación Personal que a su vez es atribuible al nombre y apellido del usuario. Este mecanismo de transparencia en la identidad aumentará la confianza de los usuarios, que no tienen que "ocultar", y viviran a la ligera su estancia en la Blockchain. La identificación personal también nos permite crear un umbral de acceso basada en la "referencia", básicamente eres el bienvenido SOLO si vienes presentado por alguien que ya pertenece a nuestra comunidad.

Cuando un usuario se registra en la plataforma Netheru, de hecho, se le pide que inserte en la forma apropiada la identificación personal de un usuario ya registrado que garantiza su fiabilidad.

## **La clave privada y la protección de sus propios fondos**

Hay otra cosa que asusta a los que se acercan por primera vez al mundo de las criptomonedas, me refiero a la posibilidad de perder su clave privada. Perder su clave privada hace imposible recuperar los fondos propios, ya que no existe ningún procedimiento de conservación descentralizada de los mismos. Decidimos resolver este gran problema siguiendo dos estrategias, una a corto plazo la otra, la definitiva, de largo plazo. Para evitar que los usuarios escapen, decidimos en una primera fase para preservarnos sus claves privadas. Si te olvidas tu credencial de acceso puedes contactar la asistencia o seguir un procedimiento de recuperación simple sin incurrir en cualquier situación problemática irreversible. Esto gustó mucho a nuestros primeros inversores, a pesar de ser una solución provisional. Como dije sin embargo, también tenemos una solución de largo plazo que reemplazará a la primera solución, que te deje en claro que la clave privada volverá a tus manos. En la práctica estamos desarrollando algoritmos con el Machine Learning que aprenden a reconocer al dueño de una llave privada, garantizando la recuperación de tus credenciales de acceso de forma descentralizada. Ya hay sistemas de reconocimiento sofisticados, claro, no estamos inventando nada, excepto que nuestro objetivo es hacer estos sistemas descentralizados.

## **Digital-assets escasos y protegidos por la inflación**

Primero, tenías que saber que Blockchain te permite recrear en dominio digital con la misma escasez que podría tener el oro. Esta oportunidad providencial tecnológica garantiza a los inversores la oportunidad de proteger sus asset del riesgo de inflación. Quería hacer esta premisa para ayudarte a entender mejor algo que te evitará cometer el error más peligroso cuando se decide invertir en una criptomoneda. De hecho, la mayoría de los inversores improvisados en el mercado de criptomonedas cometen un error muy serio, seleccionen los Coin o los Token en las que invertir en función del precio inicial.



Lástima que esta forma de pensar no tenga en cuenta el único PARÁMETRO VITAL que afecta el crecimiento y la supervivencia de un crypto-asset: EL LÍMITE MÁXIMO DE OFERTA.

En palabras simples debes aprender a observar primero, cuál es el número máximo de Coin o token que una específica Blockchain pondrá a disposición para proteger la escasez de ese asset digital. De esta forma seleccionarás en su cartera de inversiones, solo los asset digitales no sujetos a inflación, y cuyo valor es destinado a aumentar si se estimula la DEMANDA en el mercado de estos bienes. Es por eso que solo hay 18,000,000 (dieciocho millones) de Nether. La Blockchain garantizará para nosotros que esta cantidad en circulación nunca sufrirá un aumento repentino. Queríamos dar a la Oferta de los Nether una mayor escasez que los Bitcoins, estamos hablando de 3,000,000 (tres millones) de Nether más barato que la madre de todas las criptomonedas.

## **Cómo haré aún más escaso el Nether**

Para aumentar la escasez del Nether, decidí usar la práctica de Token burn. Token Burn literalmente significa "quemar token". Para que es quemar token? Como dijimos antes, si un bien es escaso y se estimula en mercado de la demanda de ese bien, el aumento de la demanda lleva a elevar el valor de ese bien. Si durante el aumento de la demanda, literalmente viene destruido parte de ese bien en circulación, su valor de mercado sufre un empuje propulsivo hacia arriba. Tengo muchas ganas de destruir algunos de los Nether para aumentar el valor de mercado del asset digital en el que has decidido invertir. Es una forma de pagar tu confianza. El token burn será efectuado cuando aumenta la demanda del mercado de los Nether, como te dije gradualmente y sin violencia. Para lograr este resultado y hacerlo transparente, crearemos de eventos dedicadas en los que destruiremos públicamente el Nether. Cada vez que hacemos una recaudación de € 1.000.000 (un millones de euros) 30,000 NTR (treinta mil Nether) serán destruidos, hasta la consecución del Hard Cap de 100.000.000 € (cien millones euros). Tenga en cuenta que si el Hard Cap es de €

100,000,000 (cien millones euro), se quemarán 3,000,000 NTR (tres millones de Nether), bajando el max supply a 15,000,000 NTR (quince millones de Nether).

## **Mining e impacto ambiental**

Otro factor clave del que depende la confianza del usuario se refiere al impacto ambiental necesario para mantener el Network alojado en la blockchain. En este momento, Nether se ejecuta en un algoritmo PoW (proof of Work), el siguiente paso será actualizarlo y hacerlo funcionar totalmente con el PoS (proof of Stake). El objetivo final será explotar la Inteligencia Artificial para evitar el problema del doble gasto y de la seguridad y, finalmente, pasar a un nuevo algoritmo. Estamos trabajando para crear un algoritmo PoAI (prueba de Inteligencia Artificial) que se pondrá a disposición de las futuras generaciones de proyectos basados en blockchain. Al leer este libro habrás notado cómo hemos repetido la importancia del aprendizaje automático y la inteligencia artificial en nuestra empresa. La razón es simple, la inteligencia artificial puede hacer autónomos y descentralizar algunos puntos oscuros del crypto-universo y renderizar un ecosistema verdaderamente descentralizado. Hasta la fecha estamos usando PoW solo para confirmar las transacciones, aboliendo el mining de "extracción" que permite de recibir recompensas de criptomoneda después de resolver los cálculos. Por lo tanto, hemos minado todo el Nether para garantizar, desde el principio, una reducción del impacto energético en el medio ambiente gestionando el fondo de los Nether con los Smart Contracts. De esta forma, además de evitar una centralización del poder desde parte de una empresa también creará un proceso automático de liberación de token de inflación controladas. En resumen, existirán tantos Nether en circulación, como solicitó el mercado, ni uno más ni uno menos, hasta el lanzamiento del último de los 18 millones de Nether. La humanidad en los próximos diez años decidirá la calidad de vida en este planeta durante los próximos diez mil años, para esto es necesario dirigir sus inversiones en tecnologías eco-compatibles.

## Cómo tu CONFIANZA se convierte en VALOR

En los párrafos anteriores ,hemos entendido la importancia de la adopción comercial y la fiabilidad como pegamento esencial para mantener a los usuarios clavados en la Blockchain. También te expliqué cómo trabajamos para nutrir la confianza de los usuarios y archivar las dinámicas la corroe. El factor de confianza es el ingrediente mágico para garantizar el éxito y la supervivencia de una criptomoneda, por que es precisamente esto el factor, la persona responsable del valor y su volatilidad. Para entender bien este concepto, debes comenzar a imaginar el mercado como un campo de batalla gobernado por 3 fuerzas: una creativa, conservadora y destructiva. La fuerza creativa en el mercado está representada por la esperanza de los inversores. Puede ser la esperanza de hacerse rico; o que para cambiar el mundo; o la esperanza de contribuir a algo revolucionario; o la de darles un futuro más rico a sus hijos, o incluso la esperanza de ser libre de una autoridad central. En cualquier caso, todas estas esperanzas unidas y proyectadas poderosamente en el mercado, influyen y estimulan la demanda que a su vez eleva el precio basado en el escasez de la oferta. A veces la esperanza puede convertirse en una euforia que empuja mucho en alto los precios, y en armonía con las Leyes Naturales, tarde o temprano, se transmuta en su gemelo opuesto, es decir, en depresión y estados de pánico incontrolado (venta de pánico), causando colapsos devastadores del valor. En resumen, justo lo que experimentamos en nuestra piel en transición de 2017 a 2018. ¿Pero es posible evitar un nuevo 2017 para el futuro del Nether? La respuesta, para nada obvia, es SÍ, si se alimenta la fuerza del mercado : la fe! Más inversores tendrán fe en el ecosistema Netheru y más podrán soportar los golpes de lo impredecible, apoyando el Valor durante los colapsos. La fe es una energía conservadora, ya que es la ÚNICA ENERGÍA capaz de comportarse como TIENDA DE VALOR, o sea la RISERVA DI VALOR. Ahora hablemos del lado oscuro de la fuerza, representado de la codicia y el egoísmo de los especuladores, de hecho no existe en el mercado la fuerza más devastadora que la especulación ciega. Si la especulación se vuelve más fuerte que la esperanza, entonces la fe se convierte en pánico, precipitando

valor de una manera aterradora. La especulación no es el mal absoluto, sino que es la especulación ciega y el desinterés total hacia el propósito con el que nace un proyecto. Sin especulación y sin el Capital, de hecho, se secaría cualquier mercado y no habría carrera por el desarrollo al progreso de la civilización.

## **Cómo mantener alejados a los especuladores ciegos**

Decidimos no listar los Nether inmediatamente después del final de ponerlos en el mercado, esto con el objetivo de mantener una distancia un cierto objetivo de los especuladores ciegos.

Teníamos que hacer una elección. No queremos entre nuestros.

Partidarios, personas que piensan solo en moneda Fiat (euro, dólar, yen ...) y movidos únicamente por intereses personales.

Estamos buscando un perfil de personas orientadas a enriquecerse en manera Inteligente y que está dispuesto a esperar el tiempo necesario al desarrollo del ecosistema Netheru. Los especuladores ciegos ventilan toda su voracidad devorando el ecosistema que podría ofrecer alimento no solo para ellos, pero a muchos, y no solo a corto plazo sino de por vida. Por lo tanto, el Nether se incluirá exclusivamente en los intercambios descentralizados tan pronto como regrese una fase bullish del mercado va a hacer propicia su entrada en el Coin Market Cap. Seguramente habrás notado lo que pasó con todas las criptomonedas listadas en los intercambios durante la fase bearish. Exactamente, fue un baño de sangre.

En qué intercambio listaremos el Nether tenemos ideas claras, en 5 años el intercambio descentralizado debe estar listo. Bueno, Osiris Protocol determinará el valor de mercado del Nether, es una inteligencia artificial sensible a la oferta / demanda que se genera en la plataforma de compra. Osiris Protocol es un algoritmo muy interesante, porque los próximos desarrollos podrían ser elegidos por el mercado en el futuro Como Coin Market Cap descentralizado. Está claro que en los años de desarrollo del ecosistema que verán el Nether imponerse como medio de intercambio, no habrá colapsos de valor titánico ya que no es posible refugiarse en moneda Fiat. Si en 5 años hubiéramos podido trabajar en el concepto de Adopción comercial, no tendríamos que temer ninguna caída drástica. En el momento de la inclusión en la

lista, todos los Nether que no se vendieron durante la subasta se gestionaran para otorgar microcréditos a las pequeñas y las medianas empresas. Sin embargo aquellos que reciben la financiación tendrán que aceptar el Nether entre sus medios de pago, alimentándose de hecho la economía que estamos creando y la adopción comercial! Obviamente no pagaremos la microfinanciación completa, pero mes por mes, y solo si la empresa en cuestión se demuestra ser seria y puntual en el respeto de su hoja de ruta.

## **Intercambio descentralizado y algoritmo anti-Dump**

En el párrafo anterior, te dije que el Nether solo será listado en los intercambios descentralizados, pero hay una cosa que todavía no he dicho. Para ser honestos, nosotros mismos ya estamos trabajando en el desarrollo de un Intercambio descentralizado, con una nueva característica exclusiva a nivel mundial, es decir, con un algoritmo anti-dump integrado. Sobre cómo funciona el algoritmo, me reservo el derecho de respetar obviamente el secreto comercial, que representa una ventaja competitiva a la que no quiero renunciar en absoluto. Los intercambios hasta la fecha son el talón de Aquiles de las criptomonedas, porque representan un puente con el viejo mundo de la Finanzas y, por tanto, sujeta a su control. Hasta que tus criptos permanezcan en un intercambio, no puedes considerálas tuyas, o más bien ya no tienes la garantía en el momento en el que las alejas del guardián dorado de la Blockchain

## **Capítulo 5**

### **¿qué significa remunerar un usuario por su boca a boca sin que los mismos imbéciles griten al SCAM?**

Nuestra recaudación de fondos NO proporcionará ningún ICO. De hecho los ICOs siguen una lógica hiperespeculativa a corto plazo que tiende a anular cualquier esfuerzo para construir valor alrededor de una criptomoneda. Hemos optado por seguir la lógica de la Subasta, porque una Subasta obedece a las mismas leyes que la Demanda y Oferta de cualquier mercado, incluida la criptomoneda. Será una subasta especial, sazónada con Sharing Economy. Si nos ayudas en la recaudación de fondos y te convertirás en un Nether evangelista, sabremos cómo pagarte por tu boca a boca. Me doy cuenta de que hablar de paga y de boca en boca en el mundo de las criptomonedas puede despertar de alguna manera sospechas, sobre todo porque muchos están sufriendo "por el temor de la Pirámide" . El sistema piramidal regula CADA organización y proceso de distribución de la riqueza. Ahora entiendes por qué quien te dice que el Network Marketing es una PIRÁMIDE, no dice la verdad. Lo sé bien, el "Miedo de la pirámide" no es el único anuncio de miedo para excitar la imaginación de quienes vive con la obsesión con las estafas.

Por encima de todo, tendrás los instrumentos para juzgar el Nether SIN ningún prejuicio, y reconocerás que por su naturaleza, NO PUEDE ser acercado a ninguna práctica ilegal. Tratemos de entender qué es una "Cadena de San Antonio" y lo que es un "Esquema Ponzi", dos sistemas que tienen una cosa en común, el beneficio se centra en el RECLUTAMIENTO de carne siempre fresca para ser sacrificada.

### **¿Qué es una cadena de Sant'Antonio?**

La Cadena de Sant'Antonio es un comercio ilegal en el que la estafa consiste en vender los paquetes representativos que se utilizan para "Hacer que el producto sea más conocido". Sin embargo, los paquetes de entrada en este sistema se vuelven más importantes de los productos en sí, de hecho, a menudo terminan

reemplazándolos. En una "Cadena", tu ingreso es generado por el "Starter Pack "que logras colocar en el mercado mediante la contratación de nuevos vendedores. Cada vendedor a su vez para recuperar la inversión realizada, tendrá que reclutar a otros nuevos vendedores dispuestos a invertir en el "paquete de inicio de actividad". Nether no se puede asociar con una cadena Sant'Antonio, ya que el único umbral de acceso al ecosistema es el costo insignificante, relacionado con el uso de la licencia de software. Sin embargo, cuando registras un nuevo usuario con tu ID personal y tu eres el Patrocinador, la compañía NO te ofrece ningún beneficio en la compra de la licencia de software. Todo el margen de la licencia de software se invierte de hecho para garantizar a los usuarios la infraestructura extendida en el planeta Hardware en el que se ejecutará la Blockchain de Netheru.

## ¿Qué es un esquema Ponzi?

El esquema Ponzi en cambio es un comercio ILEGAL que toca el aspecto financiero. En la práctica entras en el comercio comprando un "Pack de Inversión "que vence el interés. A menudo, este tipo de actividad ilegal cobra muchas víctimas porque lo hace palanca en "NO tienes que hacer nada", tan querido por los perdedores. Sin embargo, es importante hacer una premisa. Si estamos haciendo des Inversiones, básicamente estamos obligando a NUESTRO DINERO A PRODUCIR OTRO DINERO, dejándoles trabajar para nosotros. Desde aquí para afirmar "NO debes hacer nada", pasa un "un océano". De hecho:

- Saber cómo evaluar un business es una COMPETENCIA;
- Saber evaluar socios comerciales es una COMPETENCIA;
- Saber cómo diversificar inversiones es una COMPETENCIA;
- Saber cómo gestionar el riesgo es una COMPETENCIA;
- Saber cómo calcular un ROI es una COMPETENCIA;
- Saber percibir una PÉRDIDA como ENSEÑANZA es una COMPETENCIA!

Cada competencia es en sí misma una ACCIÓN, y si actúas sale la consecuencia de que el "NO DEBE hacer nada" va mal con la personalidad de un inversor VERDADERO. Habiendo hecho esta aclaración necesaria, se debe aclarar que los intereses

devengados en un esquema Ponzi no es generado por un comercio REAL. SÓLO son el resultado de los "paquetes de inversión" vendidos a otras personas que, como tu, se están alimentando en este sistema fraudulento.

Nether NO genera interés en la moneda Fiat y, por lo tanto, nadie puede etiquetarlo como un esquema Ponzi, su aumento de valor es el resultado simple y transparente de la demanda y la oferta del mercado.

## **El Plan de Compensación de los Embajadores Nether**

El hecho de que una empresa elija como sistema de distribución el Network Marketing no lo protege de posibles estafas, algunas formas de engaño, por ejemplo, son incluso LEGALES. Hablo del "engaño legal" como el mismo Network! Exactamente, la víctima se convierte en el verdugo de sí misma, pero intentamos entender el motivo. Normalmente lo primero que debes hacer cuando recibes una propuesta de el comercio de Network Marketing es evaluar el Plan Compensación de la empresa. Y aquí cae el burro. ¿Qué hace la mayoría de la gente en este punto? Vuelta el hemisferio izquierdo y decide sobre la base de su propia emoción porque sabe, estudiar números, no es el deporte favorito de nadie. Sin mencionar las habilidades necesarias para entender a fondo la arquitectura de un business para predecir sus límites, su futura supervivencia en el mercado. No evaluar adecuadamente un Plan de Compensación significa entrar en un comercio ciego. Primero hay que saber que las empresas de el Network Marketing NO quieren pagar. Y lo hacen muy bien como la mayoría de los Networker NO es capaz de evaluar ni los diversos tipos de Plan de Compensación ni las Matrices relacionadas. Si quieres obtener más información, en el Blog de Network Marketing Original, he creado una sesión entera dedicada a los Planes de Compensación y las Matrices para ayudarte a evaluarlas mejor. Ahora, sin embargo, quiero hablarte sobre el Plan de Compensación de la Plataforma Netheru, se trata de un Unilevel Plan.



## **El Plan de Unilevel para recompensar a los Embajadores Nether**

El Unilevel Plan es muy apreciado por su extrema simplicidad, esta matriz paga indiscriminadamente a cualquiera que esté posicionado dentro de los niveles de patrocinio establecidos por la Compañía. Los distribuidores no tienen dificultad en explicar una modalidad de compensación tan esencial y mínima. Los Unilevel Plan difieren entre sí en el número de niveles en los que se les paga, más son los niveles y menos gana en cada compra generada por su red de distribución.

¿Es lógico no? Si tomas un margen de 100 € y lo divides en:

- 100 niveles, obtienes un promedio de cada referral de 1 €;
- 10 niveles, obtienes en promedio con cada referral de € 10;
- 5 niveles, obtienes en promedio de cada referral 20 €.

Por lo tanto una mayor profundidad dada por más niveles es equivalente a conseguir menos dinero por más esfuerzo.

Para la plataforma Netheru, por ejemplo, decidimos estructurar su Unilevel Plan en 6 niveles y extender el 10% de los capitales recogidos de esta manera en la red:

**I NIVEL:** 20% del margen vuelto a la red;

**II NIVEL:** 25% del margen vuelto a la red;

**III NIVEL:** 30% del margen vuelto a la red;

**IV NIVEL:** 10% del margen vuelto a la red;

**V NIVEL :** 10% del margen vuelto a la red;

**VI NIVEL:** 5% del margen vuelto a la red.

Si tomas en consideración los primeros tres niveles, sobresale algo extraño para un no especialista. Siguiendo hacia el bajo te das cuenta de que estas ganando más. En Network Marketing, de hecho, el PREMIO no llega al registrar personas directamente, pero ayudando a esas personas a construir su comercio. Un buen Unilevel Plan debe obligarte a algún tipo de altruismo egoísta porque para obtener los mayores beneficios eres obligado a ayudar otros a profundizar. También te recuerdo que un Embajador Nether además de ganar de Nether comprado desde su downline también recibirá comisiones por cada compra. Esto es muy importante porque en el futuro, la red que has creado te generará una renta pasiva.

## Conclusión

Hemos llegado al final. Gracias por tener paciencia dedicando a esta guía preciosa la atención adecuada. Me doy cuenta de que cada inversión es una apuesta, un momento sagrado en el que cada inversor se concede el permiso para creer en un mundo de alguna manera imposible. Google fue imposible. Apple fue imposible. Facebook fue imposible. Amazon era imposible. Esa palabra, "era", agregada antes de la palabra imposible, hace toda la diferencia en este mundo. A veces lo imposible por circunstancias desconocidas para nosotros se convierte en posible y se materializa para otorgar riquezas ilimitadas a los tontos visionarios que no se conformaron con un mundo mediocre. El Network Marketing me ha enseñado que las relaciones ofrecen más riqueza que dinero, me mostró dónde va el poder de los individuos cuando actúan en un espíritu de propósito y me ha permitido liberarme de todas las preocupaciones financieras. Sin el Network Marketing probablemente habría sido encarcelado dentro de los límites de mi antigua vida. El Network Marketing me lo ha dado todo, y si tú, hoy, lees este libro, si puedes leer mi blog, o puedes ser mi estudiante es por una simple razón, quiero devolver el regalo. Hay hombres que actúan solo movidos por el dinero, y otros se mueven desde el deseo de dejar una marca, de realizar algo retenido imposible para la mayoría de la gente por ahí. Soy parte de esta segunda categoría de personas y mucho probablemente también tú seas parte de esto, de lo contrario ni siquiera serías recibiendo este mensaje. El futuro del ecosistema Netheru depende de personas como nosotros y también el futuro de este mundo.



