



Multinivel a Ciencia Cierta.

Mitos y realidad sobre el multinivel.

Por Carlos Tapia Salinas

He tenido la oportunidad y fortuna de conocer miles de personas que trabajan afanosamente porque buscan hacer realidad sus sueños. Sin embargo, una y otra vez encuentro que, a pesar de sus esfuerzos y dedicación, muchas siguen sin poder alcanzar el éxito y me preguntan ¿cuál es la verdad sobre multinivel?

Con este artículo trataremos de presentarle el sistema de multinivel lo más objetivamente posible.

Para entender bien el multinivel, debe saber distinguir el potencial y lo que verdaderamente es posible lograr.

Primero, unas cuantas estadísticas para entender mejor la realidad de este negocio. De acuerdo con la fuente más confiable en la industria, la Asociación de Ventas Directas de Estados Unidos, existen en el mundo alrededor de 300 a 400 empresas con ventas totales acumuladas alrededor de 70 billones de dólares y cerca de 20 millones de distribuidores.

Los datos recabados dicen que en México operan alrededor de 60 empresas con ventas acumuladas totales alrededor de los 800 millones de dólares y aproximadamente 500 mil personas.

Alrededor de 80 por ciento son mujeres con un ingreso promedio mensual de 60 dólares, que trabajan efectivamente entre diez y 20 horas semanales.

Con base en los datos proporcionados directamente por las empresas, en razón de sus ventas netas anuales y número de distribuidores activos estimados, menos del uno por ciento de las personas percibe ingresos superiores a cinco mil dólares mensuales. La cantidad promedio de personas que un distribuidor recluta durante el tiempo que desarrolla la actividad de multinivel es tan sólo dos personas.

La rotación promedio anual de las personas que ingresan y dejan de hacer el negocio de multinivel es aproximadamente 90 por ciento.

El porcentaje promedio de distribuidores que se mantienen activos es aproximadamente 25 por ciento.

De acuerdo con varios expertos de multinivel, para que una empresa funcione rentablemente requiere un mínimo de cuatro mil distribuidores activos.

El porcentaje real de comisiones repartidas por las empresas se encuentra alrededor del 50 por ciento del "porcentaje potencial" generalmente promocionado por las empresas y los distribuidores líderes; esto es resultado



de la imposibilidad de que todos los distribuidores lleguen a maximizar el potencial del plan.

Por otra parte, 50 por ciento de los distribuidores solamente trabajan para una empresa; 30 por ciento trata de manejar los productos de dos empresas; y cerca de 20 por ciento trata de hacer, ilusoriamente, el negocio de tres o más.

Alrededor de 60 por ciento de las personas ingresa a multinivel para generar mayores ingresos; 30 por ciento lo hace para disponer mejor de su tiempo libre; y menos de diez por ciento lo hace por los productos o servicios mismos.

Los Mitos

Probablemente usted ya los ha escuchado, pero ahora los enunciaremos:

1. El multinivel se enseña en Universidades. Aunque ya existen algunos seminarios de una semana en algunas universidades de Estados Unidos y México, el multinivel no se enseña en Harvard ni en Stanford. Es más, desgraciadamente la mayoría de los profesores de mercadotecnia a nivel universitario ni siquiera saben lo que es ni cómo funciona; y desconocen los extraordinarios logros de las empresas involucradas.

Aunque el volumen total acumulado de operaciones de las empresas de multinivel en el mundo ya llega a 70 billones de dólares, todavía están muy lejos de ser la principal forma de distribución de productos y servicios en los noventa.

2. El multinivel es una especie de pirámide. El multinivel no es una pirámide. De hecho, la forma real de las organizaciones que se crean tienen una forma que más bien se parece a un diamante. Pirámides son las organizaciones clásicas gubernamentales, religiosas y de negocios que todo el mundo conoce.

3. No se necesita saber vender para tener éxito en este negocio. Sí, aunque no le guste a muchas personas, para hacer multinivel en serio hay que saber vender. Cualquier otro eufemismo con el que se quiera disfrazar la necesidad de saber cómo hacer que se desplace un producto es, simplemente, para que la gente erróneamente crea que esto es un negocio fácil. No por nada un componente básico de la palabra *network* significa "trabajo". ¡Mucho trabajo y dedicación!

4. Tenemos saturado el mercado con este sistema de ventas. No, con tan sólo 20 millones de personas a nivel mundial haciendo multinivel, estamos muy lejos de saturar el mercado. Por su parte, en México alrededor de 800 mil personas se dedican al multinivel, mientras existen más de 90 millones de habitantes.

5. El multinivel es una verdadera mina de oro. ¿Para quién? A pesar de que multinivel ha creado varios cientos de millonarios, todavía está muy lejos de ser



una fábrica de millonarios. Sólo 0.5 por ciento de las personas involucradas logra tal estatus; quizá la lotería siga siendo una mejor opción pues, por lo menos una persona se hace millonaria cada semana.

▲ Inicio

El Verdadero Potencial de Ingresos

Multinivel ciertamente es una de las mejores oportunidades de trabajo y de negocio de nuestro tiempo. Ningún otro medio además de la lotería puede proporcionar a una persona la posibilidad de ganar las cantidades de dinero que se pueden lograr en multinivel.

Existen varias personas en cada una de las empresas líderes que tienen ingresos superiores a los diez mil dólares mensuales, sin tener un título universitario o experiencia de negocios previa.

Ahora bien, si usted trabaja en serio su negocio, lee, se capacita y pone en práctica la mayoría de los consejos que su empresa y auspiciadores le recomiendan que haga, entonces, ¿por qué sigue sin ganar las cantidades extraordinarias que le dicen podría alcanzar en multinivel?

Por maravilloso que parezca el multinivel, la dura realidad de este y muchos otros negocios es que la mayoría de las personas que trata de hacerlo, fracasa.

De hecho, las estadísticas prueban, año tras año, que 90 por ciento de las personas que ingresan al multinivel nunca ve un cheque de regalías por más de 100 dólares durante el tiempo que lo trabajan, y la mayoría simplemente termina perdiendo su tiempo y dinero.

¿Por Qué Tanta Gente Fracasa?

Existen dos razones por las cuales las personas nunca ganan dinero en multinivel. La primera es bien conocida y, por lo general, se dice que es la única razón por la que esto sucede: ¡a las personas simple y sencillamente no les gusta vender!

A la mayoría de la gente no le gusta acorralar a alguien para convencerlo de que compre un producto o servicio. Si dicen que no, el que vende lo toma en forma personal y, como ser humano sensible, no le gusta ser rechazado, mucho menos por familiares y amigos.

La segunda razón, que por lo general no se menciona: los planes de compensación han sido diseñados para que la empresa y unas pocas personas ganen mucho, y la mayoría gane poco, con la particularidad de mantenerlas motivadas tratando de lograr mayores ingresos.



Algunos planes se estructuran de tal forma que aun los vendedores naturales no tienen la menor oportunidad de "hacerla en grande" si tuvieron la mala fortuna de encontrarse con un mal plan de compensación.

Y si personas como las anteriores no logran ingresos adecuados a su esfuerzo debido a un mal plan de compensación, ¿qué puede esperar el distribuidor promedio? No mucho.

Sin embargo, cuando una persona promedio entra a una empresa que cuenta con un buen plan de compensación, diseñado para que no sólo la empresa y los líderes ganen, sino para que ella también gane, y trabaja su negocio en serio, es muy probable que logre llegar a generar buenos ingresos como resultado de su esfuerzo.

Por ello que es crítico que las personas aprendan a distinguir entre un buen plan de compensación y otro que sólo les hará perder su tiempo y dinero.

▲ Inicio

Los Planes de Compensación

Por lo general, los planes de compensación de las empresas de multinivel caen en alguna de las siguientes tres categorías:

1. Plan Stairstep/Breakaway. Por lo general cuenta con grandes requerimientos para que usted pueda empezar a ganar dinero en serio. Y una vez que lo logra, tiene que seguir "calificando" para continuar recibiendo sus bonos, con estrategias específicamente definidas que enfatizan el crecimiento horizontal o vertical de las redes.

Tenga cuidado con los planes que exigen demasiados requerimientos de ventas personales y de grupo para calificar, donde las posiciones que usted logra las puede perder, o donde fácilmente sus auspiciadores le puedan quitar líderes que usted reclutó.

2. Plan Matricial Forzado. Este plan ofrece la promesa del "derrame" que en muy pocos casos se lleva a cabo. Usted debe contar con "un montón" de gente antes de que pueda empezar a ganar dinero en serio. Aunque en apariencia se presenta muy atractivo por la supuesta ayuda "forzada" de los auspiciadores, la mayoría de la gente pierde o nunca llega a ganar dinero en serio en este tipo de plan.

3. Plan Binario. Aquí usted tiene que mantener dos grupos de gente perfectamente "balanceados" en cuanto a sus volúmenes de operación. Este tipo de plan es todavía mucho más difícil de lo que aparenta, porque se necesita invertir algunas horas en el teléfono para coordinar los volúmenes de su gente y poder calificar, o un extraordinario sistema de información de la empresa que, por lo general, no tienen.



Otra de las razones por la cual muchos planes de compensación no funcionan, son los porcentajes establecidos en cada uno de los niveles. Aunque existe gran variedad de porcentajes, por lo general los planes de compensación otorgan entre cuatro y diez por ciento, repartidos entre cuatro y siete niveles de profundidad. Con estos porcentajes, la realidad es que para lograr "el máximo potencial" del plan de compensación, usted tendría que contar con miles de personas "activas" en todos los niveles de su red para empezar a percibir los grandes ingresos que sólo menos del uno por ciento de las personas alcanza.

Todos los planes tienen un potencial máximo de pago porcentual que, por lo general, se sitúa entre 50 y 70 por ciento. La realidad, nuevamente, es que ningún plan se acerca a los porcentajes que las empresas y los distribuidores líderes mencionan. Un simple cálculo de los ingresos pagados por las empresas y las ventas netas que reportan dejan al descubierto el verdadero pago porcentual que se realiza y que se coloca entre 25 y 30 por ciento.

Por otra parte, cuando el diferencial de precios entre el público en general y los distribuidores es tan grande, más bien representan un incentivo para generar ventas al mayoreo que al menudeo. Y dado que a la mayoría no le gusta vender, el resultado que realmente se incentiva es la generación del auto consumo o ventas entre los mismos distribuidores.

Lo anterior deja al descubierto una de las grandes realidades y premisas del multinivel: las empresas exitosas operan con márgenes de utilidad muy superiores al promedio, muchas veces con multiplicadores de ocho a diez veces su costo operativo, por lo cual no es sorprendente que cada año se inicien tantas empresas en esta industria . . .