

22
201



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

MULTINIVEL: UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO SIN RIESGO Y CON GRAN POTENCIAL DE INGRESOS.

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION PRESENTA: JAVIER CONTRERAS MARIN

ASESOR DEL SEMINARIO: L.A. MA. ELENA GARCIA HERNANDEZ



MEXICO, D. F.

1998

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

260213



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por haberme permitido llegar a la culminación de mi carrera, ya que sin la fe que en mí depositó, no lo hubiera logrado. Porqué en cada tropiezo me dió la fuerza y entereza para seguir siendo mejor cada día.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y Facultad de Contaduría y Administración, por haberme dado algo inolvidable: la oportunidad y el orgullo de pertenecer a esta Máxima Casa de Estudio.

A mi Madre por haberme dado la vida y el apoyo incondicional en todo momento, con gran cariño y profundo respeto, por sacrificar la vida por nosotros y por sus incansables esfuerzos.
SRA. PETRA MARIN SOSA

A mis hermanos: Antonia, José Guadalupe, Arturo, Victor, Concepcion, Humaro, Juana, Mary y Francisco.

Con mucho cariño y gratitud por todo el apoyo que siempre me brindaron, con respeto y admiración por estar siempre a mi lado apoyandome en mis triunfos y en mis fracasos y por lograr hacer de mí lo que ahora soy, compartiendo momentos felices y otros tristes, pero siempre juntos.

A Todos mis profesores que contribuyeron a mi formación profesional durante todos estos años de estudio. Por transmitirme sus valiosos conocimientos e invaluable experiencias.

A toda mi familia: por el interés que siempre demostraron hacia mí y por sus palabras de aliento, gracias por estar conmigo en este gran momento en que juntos podemos ver realizado uno de nuestros más anhelados sueños..... mi carrera.

A todos mis amigos: que en mi vida personal y académica me brindaron un poco de su tiempo, dándome palabras de aliento para encauzarlas y superarme día a día, con mucho cariño, admiración y respeto, para todos y cada uno de ustedes, por su amistad y confianza, y sobre todo, por creer en mí ¡ Mil gracias!

A mi asesora: Lic. Ma. Elena García Hernández

Con cariño y respeto por su tiempo, dedicación y paciencia durante el desarrollo de mi trabajo, por sus consejos siempre oportunos y por su apoyo incondicional en todo momento.

¡ QUE DIOS LOS BENDIGA A TODOS !

DEDICATORIA:

A todas las personas que directa o indirectamente contribuyeron a que llevara a cabo la realización de el presente trabajo, gracias por su colaboración.

A mis sobrinos: los invito a que se preparen a conciencia, académica y socialmente para ser mejores cada día de su vida.

A mi familia: que ha sido siempre unida y maravillosa y por permitir que haya concluido mis estudios satisfactoriamente.

MULTINIVEL: UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO SIN RIESGO Y CON GRAN POTENCIAL DE INGRESOS.

INTRODUCCION

INDICE

CAPITULO 1

LOS CANALES DE DISTRIBUCION (LA VENTA DIRECTA, TUPPERWARE Y MULTINIVEL)

	Página
1.1 Antecedentes de la distribución	1
1.2 Concepto de canal de distribución	2
1.2.1 Tipos de canales	2
1.3 Historia de la Venta Directa: Avon Cosmetics	3
1.4 Tupperware: un sistema de distribución diferente	4
1.5 Origen del Multinivel	5
1.6 Rich De Vos y Jay Van Andel: fundadores de Amway Corporation.	6

CAPITULO 2

ENTENDIENDO EL CONCEPTO Y FILOSOFIA MULTINIVEL

2.1 Concepto del sistema multinivel	8
2.2 Estructura Organizacional	9
2.3 Principios del sistema multinivel	10
2.4 Multinivel: un proceso de persona a persona	10
2.4.1 El poder de los contactos	11
2.4.2 Duplicación: la clave del éxito	11
2.5 Emprender el negocio multinivel	12
2.6 ¿ Es necesaria una gran inversión?	13
2.7 Mínima inversión, máximas ganancias	13
2.7.1 Personas y jerarquías de la red	14
2.7.2 Comisiones por ventas	14
2.8 Ventajas del sistema multinivel	15

CAPITULO 3

PERSPECTIVAS Y CONSUMIDOR

3.1 Surgimiento de un mercado mundial de trabajo	17
--	----

3.2 Perspectivas del multinivel en relación con los canales de distribución tradicionales	17
3.3 El multinivel como opción de ingresos	18
3.4 Las tendencias del mercado señalan hacia el multinivel	18
3.5 El multinivel como apoyo al consumidor	19
3.6 ¿ Se puede saturar el mercado?	20

CAPITULO 4

LOS PASOS NECESARIOS PARA TRIUNFAR EN MULTINIVEL

4.1 Cómo empezar un sólido negocio multinivel	21
1º Tener sueños, metas y objetivos	22
2º Obtener el conocimiento básico	22
3º El trato personalizado	22
4º La prospección	23
5º Aprovechar la experiencia de los líderes del negocio	23
6º Respaldo de una gran corporación	24
7º Compromiso y persistencia	25
4.2 Una parte fundamental en multinivel: tomar una decisión rápida	25
4.3 Multinivel: hacia un nuevo estilo de vida	26
4.4 La influencia del multinivel en la familia	27

CAPITULO 5

LAS CARACTERISTICAS DE UN NEGOCIO PERFECTO

5.1 El multinivel en México	28
- Amway Corporation	28
- Nature's Sunshine	29
- Organización Orbis	30
- Nu Skin Inc.	30
5.2 Un poderoso vehículo de ingresos (plan de bonos y descuentos de Orbis y Nature's Sunshine)	31
5.3 Factores de éxito	32
5.4 Multinivel, una oportunidad para todos	33

CAPITULO 6

MARCO LEGAL DEL SISTEMA MULTINIVEL

6.1 Primeros indicios de ilegalidad	34
6.2 ¿Que son las pirámides fraudulentas?	34

6.3 ¿Que diferencia existe entre las pirámides fraudulentas y las empresas multinivel?	35
6.4 Multinivel: buenas o malas pirámides desde el punto de vista de empresas tradicionales.	35
6.5 El verdadero negocio multinivel	36
6.6 Dictamen final: multinivel es legal	37

CAPITULO 7

LIDERAZGO Y MULTINIVEL

7.1 Concepto de liderazgo	38
7.2 Las características que necesita para ser líder	38
7.3 La generación de sinergia	39
7.4 Cómo transmitir entusiasmo e influir sobre las personas	40
7.5 Iniciativa, integridad e inteligencia	40
7.6 Liderazgo y autoidentificación	41
7.7 Los resultados del liderazgo	41

CONCLUSIONES	42-43
---------------------	--------------

BIBLIOGRAFIA	44
---------------------	-----------

REVISTAS	45
-----------------	-----------

APENDICE	46-47
-----------------	--------------

INTRODUCCION

Para aquellas personas que piensan que debido a la actual crisis que prevalece en México en cuanto a las oportunidades de emprender negocios, de conseguir buenos empleos y bien remunerados, escasean cada vez más las oportunidades; a lo largo de este trabajo se pretende dar a conocer un negocio que prácticamente es desconocido para la mayoría de la gente pero que ha cobrado un auge considerable al paso de los años y que en ésta época de crisis significa realmente una oportunidad.

Este negocio lleva por nombre Multinivel y es un sistema de comercialización y distribución de productos que van directamente del productor al consumidor, eliminando con ello las barreras del intermediarismo de las empresas tradicionales. Pero, lo que realmente hace atractivo este sistema innovador es la forma en que se obtienen las ganancias, ya que se trata de desplazar productos al mayor número de personas que integren una red de distribución y, al incrementarse cada vez más, los beneficios serán mayores también.

El proceso de globalización y la apertura comercial hacen que las personas se preparen cada vez más para poder responder a las expectativas de las oleadas del cambio, pero, irónicamente, al abrirse los mercados a la importación de productos, el país ha caído en la repercusión de que la riqueza es más mal distribuida: los ricos más ricos y los pobres más pobres.

Multinivel brinda la oportunidad de establecer relaciones de igualdad, ya que una persona sin preparación puede ingresar, de tal forma que la distribución de la riqueza o de los ingresos es en términos equitativos, de igualdad.

Este trabajo se ha estructurado de la siguiente manera a fin de facilitar una mayor comprensión del mismo; el capítulo 1 habla de los antecedentes de los sistemas de distribución como parámetros hacia los sistemas que revolucionaron la forma de comercializar productos: Venta Directa, Tupperware y Multinivel. Asimismo muestra a los precursores del sistema multinivel. El capítulo 2 brinda ya un concepto de lo que es el sistema multinivel, su estructura, operatividad, sus ventajas y la clave del éxito en el negocio: la duplicación. El capítulo 3 describe la importancia que reviste el multinivel en el proceso de la globalización, en donde la palabra clave es oportunidad, en un mundo en donde prevalece el desempleo, subempleo, bajos salarios; en donde las oportunidades escasean tanto para un profesionista, empleado o un emprendedor de negocio. El capítulo 4 dicen los pasos que una persona debe conocer a conciencia para poder llevar el negocio multinivel con éxito, donde lo importante no es una inversión grande, sino el conocimiento de la empresa, los productos y los beneficios que éstos ofrecen. El capítulo 5 habla del porqué multinivel es una industria con características que lo hacen ser la mejor opción de negocio tomando como referencia las empresas que han tenido mayor crecimiento en México, así como también menciona los factores que conllevan al éxito en pos de que las personas se conviertan en valuarques de la libre empresa. En el capítulo 6 se encuentra el marco legal del sistema multinivel, ya que en sus inicios este sistema fue considerado como un fraude piramidal, se menciona que es un sistema perfectamente legal con potencial de crecimiento a nivel mundial. El capítulo 7 se refiere a las

características que un líder debe poseer para guiar a los miembros de la organización hacia el logro de resultados personales, grupales y de la organización, haciendo mención del concepto de liderazgo que más se adapta a las empresas multinivel.

CAPITULO 1.

LOS CANALES DE DISTRIBUCION (LA VENTA DIRECTA TUPPERWARE Y MULTINIVEL).

1.1 ANTECEDENTES DE LA DISTRIBUCION

No podemos negar que una buena parte de la historia humana ha sido determinada por la distribución y el comercio: el descubrimiento de los continentes, los encuentros entre civilizaciones, las grandes conquistas y algunos hallazgos científicos han sido resultado de la necesidad de intercambiar mercancías. Incluso, la importancia de estas actividades ha determinado que, a lo largo de la historia, la distribución y el intercambio hayan adquirido diversas modalidades. Empezando por el trueque que marcó la vida de las primeras sociedades, y culminando con las transferencias a través de sofisticados medios de comunicación son algunos de los ejemplos que determinan los principales hitos y problemas de este transcurrir histórico.

Desde tiempos inmemorables el hombre se ha enfrentado a dos problemas básicos:

- Cómo lograr una distribución efectiva de los productos
- Cómo lograr una distribución que permita a los compradores beneficiarse de sus adquisiciones más allá de lo contenido en los paquetes.

A pesar de que estos problemas han sido claros desde el inicio de los tiempos, los primeros intentos para resolverlos apenas y tienen poco más de cien años. Así, desde el siglo pasado, algunos emprendedores decidieron buscar la forma de romper con los mecanismos tradicionales de la distribución y el comercio. Para ello, aprovecharon para beneficio de la humanidad las enseñanzas de los humildes vendedores que iban de puerta en puerta, y las transformaron en una filosofía, en una fuerza, en un paradigma capaz de romper con sus antecedentes para plantear la posibilidad de un mundo mejor. Entre los paradigmas que propusieron aquellos visionarios destacan, cada vez con mayor fuerza, la Venta Directa y el Multinivel, conceptos que revolucionaron al mundo de los negocios. Estos sistemas de venta y distribución han roto con las cadenas que significaban los

intermediarios, al lograr que el fabricante y el consumidor se entrelacen sin necesidad de que intervengan terceras personas. Asimismo, este nuevo enfoque comercial ha hecho posible que los consumidores se vean favorecidos directamente con los beneficios que antes obtenían las personas que tan sólo se dedicaban a transportar y expender bienes y servicios.

La Venta Directa consiste en trasladar mercancías al menudeo por medio de un distribuidor independiente, quien tiene a su cargo la promoción, la entrega y el cobro. Todo esto sobre la base de una relación de persona a persona y teniendo como espacio de las transacciones el hogar o sitio de trabajo del cliente.

La esencia de la Venta Directa no ha cambiado en la época actual, continúa buscando una relación cara a cara entre las empresas y los clientes; lo que sí ha ido transformándose es la tecnología que lo hace cada vez más eficiente; así como la gama de productos comercializados cada vez más extensa.

1.2 CONCEPTO DE CANAL DE DISTRIBUCION

Dado que el sistema multinivel es un sistema y comercialización de productos (el cual explicaremos a detalle en el capítulo 2), es conveniente mencionar el concepto de un canal de distribución y los tipos de canales que existen actualmente.

Un canal de distribución son los medios o conductos que cada empresa elige para la distribución más completa y eficiente de sus productos o servicios al cliente o consumidor. Es el conjunto de intermediarios que utiliza el productor para hacer llegar su producto al consumidor.

El intermediario es cualquier persona, institución o instituciones que están entre el productor y consumidor final.

1.2.1 TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCION

DIRECTA: Transfiere directamente la propiedad del productor al consumidor, y se mencionan los siguientes:

- Ventas por correo. Son empresas que realizan la venta de sus productos por medio de catálogos de existencias, las cuales muestran la existencias de mercancía, que es solicitada por el consumidor por medio de tarjetas.
- Ventas por teléfono. El telemarketing puede tener varias funciones: la clasificación (selección de posibles clientes para concentrar el esfuerzo de ventas en los de mayor potencial), la venta de productos y servicios (efectuar y cerrar la venta), el servicio postventa (después de cerrar la venta, dar el seguimiento adecuado para conservar a los clientes), y la más conocida, la de generar citas para el personal de venta de cualquier empresa.
- De puerta en puerta. Las empresas basan su principal fuerza de ventas en personas que se encargan de llevar el producto directamente a la casa del consumidor, esta persona es un distribuidor comisionista.
- Por medio de un agente. Los agentes tienen la función de conseguir clientes potenciales para la venta de sus productos. Reciben una comisión cuando realizan la venta y aceleran el intercambio.

INDIRECTA: Siempre incorpora a intermediarios comerciantes; podemos mencionar los siguientes:

- Mayoristas. Son aquellos que venden productos y servicios a las personas que compran con el propósito de revender, o fines industriales.
- Minoristas-detallistas. Es una empresa comercial que vende bienes o servicios al consumidor final para su uso personal.

1.3 HISTORIA DE LA VENTA DIRECTA: AVON COSMETICS

Una de las grandes compañías pioneras de la Venta Directa es Avon Cosmetics, la cual fue fundada en Estados Unidos durante el año de 1886, para lo cual el ingenio y la visión de un hombre fueron determinantes.

Un joven vendedor de libros - David McConell, utilizaba una sencilla fórmula para aumentar el volumen de los productos que distribuía: en la compra de cada ejemplar regalaba un pequeño perfume que él mismo había elaborado. Pronto cayó en la cuenta de que el interés de los clientes se centraba en el obsequio y no en la literatura. Decidió entonces crear California Perfume, empresa que medio siglo después cambiaría su nombre por el de Avon Cosmetics.

McConell estipula que en Avon Cosmetics la mayor fuerza de ventas la conformasen representantes independientes que iban de puerta en puerta con una bolsa en la mano en la cual llevaban productos, muestras de éstos, catálogos, y formas para levantar pedidos. Su fórmula de trabajo se basaba - y aún lo sigue haciendo- en la repetición de sus ventas. La empresa de McConell rompió con los paradigmas de la distribución tradicional, ya que, gracias a su especial fuerza de ventas, anuló a los transportistas, los intermediarios y los comerciantes al detalle.

Por primera vez en la historia, una empresa se presentaba a la puerta de los consumidores a través de un representante que tenía las funciones de un publicista, distribuidor, vendedor y cobrador.

El impacto de la revolución acaudillada por McConell no sólo transformó la distribución de los productos al eliminar los gastos de la transportación y el intermediarismo, sino también significó un brutal cambio en el esquema de costos de las empresas.

De tal manera que las empresas que se mostraban como la vanguardia comercial desde principios del siglo XX, descubrieron que los gastos en publicidad no eran necesarios y que, por lo tanto, el monto de esta inversión podía destinarse al desarrollo de nuevos productos, a compartirse con los distribuidores a través de las comisiones o con el público gracias a precios accesibles.

1.4 TUPPERWARE: UN SISTEMA DE DISTRIBUCION DIFERENTE

Después del enorme impacto provocado por Avon cosmetics en su nuevo estilo de comercializar productos, los primeros años de nuestro siglo transcurrieron con relativa tranquilidad ya que las empresas sólo se dedicaban a ampliar su capacidad productiva y a

la maquinización de todos los procesos industriales, pero a partir de 1929, los productores descubrieron que los mercados eran incapaces de absorber la totalidad de sus mercancías y que había que transformar los mecanismos de distribución.

Así, en 1940, y como resultado que tuvo la petroquímica después de la Segunda Guerra Mundial, un hombre llamado Earl Tupper inventó un plástico flexible, resistente e impermeable para elaborar recipientes capaces de conservar y sin derramarse los alimentos y bebidas; pero en realidad no tuvo mucho éxito debido a la poca demanda para sus productos.

Fue entonces que a uno de sus agentes llamado Brownie Wise se le ocurrió una idea que transformó el concepto de venta: venderlos exclusivamente en juntas llamadas demostraciones que se realizarían en casas u oficinas de representantes independientes. De esta forma surgió una segunda revolución comercial; los distribuidores comenzaron a servirse a raíz de la fusión Wise/Tupper de una cualidad distintiva de los antiguos visionarios: aprovechar las reuniones de un número más o menos grande de personas para garantizar una venta importante.

Hoy día, Tupperware está presente en más de 40 países con una amplia gama de productos que incluye juguetes y utensilios diversos para el hogar.

Fue de esta manera, que a finales de los años cincuenta, comenzaron a ocurrir una serie de acontecimientos que terminaron por propiciar la nueva forma de comercialización, que provocó una verdadera revolución en el ámbito comercial: un paradigma llamado multinivel.

1.5 ORIGEN DEL MULTINIVEL

La empresa multinivel vio su nacimiento en los años cuarenta, cuando se funda la empresa que se dedicaría a la elaboración de suplementos alimenticios llamada California Vitamins; considerada la pionera en este sentido, ya que era la única empresa que había incorporado un programa de ventas y un plan de compensación. Esta compañía capacitaba a sus

distribuidores para que a su vez pudieran patrocinar a otras personas en el negocio y así, ganar comisiones por las ventas de los mismos.

Después de algunos años, la compañía California Vitamins cambió su nombre por la de Nutrilite Products Inc., que prosperó hasta poco más de los años cincuenta, en donde dos de sus mejores distribuidores fueron Rich De Vos y su amigo de toda la vida Jay Van Andel, quienes en 1959 crearon Amway Corporation (el nombre de Amway deriva de la expresión American Way of live) hoy por hoy, la mayor compañía de multinivel en todo el mundo. Estos dos visionarios iniciaron una revolución silenciosa a través de la constitución de una empresa que, al cabo de unos años, transformaría el mundo de la distribución.

1.6 RICH DE VOS Y JAY VAN ANDEL: FUNDADORES DE AMWAY CORPORATION.

En 1959, haciendo uso de los sótanos de sus casas y trabajando muy duro, estos hombres desarrollaron un producto: Liquid Organic Cleaner (LOC) el primer limpiador biodegradable. Con la fabricación de este artículo fundaron ese mismo año Amway, creando con ello un revolucionario concepto de negocios.

Hoy día, la gama de productos comercializados por esta corporación se ha incrementado enormemente, abarca desde cosméticos, utensilios de cocina, alimentos, complementos vitamínicos, productos para el aseo personal y el hogar, hasta sistemas de seguridad para la casa, muebles y diversos artículos y servicios (aproximadamente son más de 5000 productos). La Corporación tiene su sede mundial en Ada, Michigan, y de allí amplía su radio de acción gracias a los más de dos millones de distribuidores que se han asociado con la empresa en más de 62 países y que actualmente facturan cantidades que, en conjunto, sobrepasan los dos billones de dólares. Los distribuidores de Amway no son empleados de la Corporación, sino son Vendedores Independientes Registrados (VIRs).

En poco tiempo, Amway comenzó a consumirse por toda la Unión Americana, para los años sesenta, la compañía inició su expansión internacional en Canadá. A principios de la

siguiente década ya estaba presente en Europa y el Pacífico Oriental; a mediados de los ochenta en América Central y, para arrancar los noventa en Argentina, Brasil, México.

CAPITULO 2

ENTENDIENDO EL CONCEPTO Y LA FILOSOFIA MULTINIVEL

2.1 CONCEPTO DEL SISTEMA MULTINIVEL

En el capítulo anterior observamos el concepto de Venta Directa como una forma innovadora de comercialización, ya que rompió con sistemas tradicionales de llevar los productos al consumidor; pero, a la vez, este nuevo paradigma dio cabida a un nuevo sistema que revolucionó aún más la forma de hacer negocios y que brinda la oportunidad a cualquier persona de llevarlo a cabo.

Sabemos que uno de los grandes sueños del ser humano es precisamente alcanzar la independencia económica, sin embargo, este sueño se vuelve cada día más difícil de lograr por medio de las formas tradicionales de obtener ingresos: el empleo, el ejercicio de una profesión o la creación de una empresa.

Si se es empleado, se depende exclusivamente de un sueldo, el cual nunca será lo suficientemente alto para mejorar el nivel de vida, además de tener un horario preestablecido por un patrón que, en la mayoría de los casos, no permite disponer de tiempo libre. En el caso de los profesionistas, el esfuerzo y el tiempo que se requieren para lograr la independencia económica son enormes, y el monto de sus ingresos muy variable. Ahora bien, si alguien es dueño de una empresa tradicional, su inversión al iniciarla fue muy elevada, y los gastos que en ella se generan son considerablemente altos mientras que las ganancias, por lo general, son bajas. Pero, en medio de este panorama aterrador, surge una nueva opción de hacer negocios, un sistema que está transformando de manera radical las relaciones comerciales, al modificar la forma de distribución y consumo de bienes y servicios, éste nuevo paradigma que también es llamado el negocio del siglo 21 es conocido como Multinivel o Network Marketing.

Multinivel es un sistema de comercialización de productos desplazados directamente del fabricante al consumidor, sin intermediarios, y esta se lleva a cabo por medio de distribuidores independientes que además de adquirir productos directamente del fabricante, tienen la facultad de patrocinar a nuevos distribuidores que hagan a su vez lo mismo.

Este hecho significa que los precios de los productos sean mucho más baratos, pues no es necesario cubrir los gastos de los transportistas. Por todo esto, las funciones que una persona tiene que realizar para obtener ingresos - que pueden llegar a cifras asombrosas - son básicamente dos: comprar para su propio consumo, productos a la empresa afiliado, y conocer con el fin de inscribir al mayor número de personas a participar en el negocio.

2.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Una empresa de multinivel normalmente se divide en dos partes esenciales: “Empresarial-organizacional y la organización de distribución”. La empresa generalmente tiene la responsabilidad administrativa como cualquier otra compañía tradicional, que debe atender sus áreas de mercadotecnia, producción, finanzas, administrar sus recursos humanos y materiales; así como el análisis de mercado, investigación del producto, desarrollo del producto, pagos de comisión al distribuidor, premios, manejo de la expansión nacional e internacional, contabilidad/ redacción de informes, informes para la administración y los distribuidores, y relación con el gobierno.

La organización de distribución se basa en tres aspectos fundamentales:

1. La compra de productos al mayoreo
2. Conocer y entablar relaciones para invitar al mayor número de personas a participar en el negocio.
3. Recibir intensa capacitación motivacional por parte de la empresa a la cual es afiliado que le permita conocer a detalle el producto, la forma de comercialización, el sistema de pago, las jerarquías de la red; ya que la integran personas con diversa preparación, estrato social, cultura, edad, sexo, personalidad, entre otros.

2.3 PRINCIPIOS DEL SISTEMA MULTINIVEL

El principio consiste en que los propios consumidores sean a la vez la fuerza de ventas, es decir, el cliente habitual de multinivel es el mismo consumidor, que a su vez invita a otros consumidores a participar en el negocio. Generalmente este tipo de empresas no realiza publicidad, sino parte de la base de que la promoción la generan la propia fuerza de ventas de boca en boca. Esta forma innovadora de comercialización ofrece la posibilidad de obtener elevadas ganancias mediante el principio de multiplicación del esfuerzo.

Se crea una organización de distribuidores para comercializar el producto, y las ganancias propias se basan en lo que ganan los miembros del equipo, así como en los esfuerzos propios; esto significa que para tener éxito en multinivel depende de que ayudemos a los demás a tenerlo.

De igual forma hacemos mención que el éxito del trabajo en red, el nivel de beneficios económicos alcanzados, así como el grado de independencia conseguido, dependen exclusivamente del esfuerzo y tiempo que cada quien decida invertir en él.

Es a través de una fórmula muy sencilla como encontraremos el concepto básico de multinivel: al consumir ganas. Al recomendar ganas. Al invitar ganas. Es un negocio de gente.

2.4 MULTINIVEL: UN PROCESO DE PERSONA A PERSONA

El multinivel es un negocio hecho por y para personas, lo que le da un sentido más humano al trabajo. Mientras que en las empresas tradicionales los hombres son considerados solo como un número en la nómina o como una pieza más en una gran maquinaria productiva; en el multinivel se recupera la esencia del ser humano al tener en cuenta que los individuos son capaces de elegir cuales acciones van a realizar, a fin de, determinar el rumbo que tomará su vida. En esta nueva forma de hacer negocios, las jerarquías han quedado en el pasado, pues cada una de las personas que conforman una

red de distribución de multinivel son exactamente iguales, con la misma información y las mismas oportunidades de triunfar.

El canal de distribución de multinivel se desarrolla a través de personas que invitan a otras a participar en el negocio. Por ello, multinivel lleva consigo el potencial de importantes recompensas económicas para aquellos individuos que aprenden a crear esta clase de sistema de distribución. Un distribuidor empieza a convertirse en una tienda, y tiene el potencial de construir muchas tiendas.

2.4.1 EL PODER DE LOS CONTACTOS

El primer paso hacia la realización de los sueños de cada individuo es ayudar a la gente a ayudarse a sí misma, para ello, debe trabajar primeramente sobre su área de influencia más cercana, es decir, familiares y amigos quienes deben invitar a formar parte de su red, con la idea de compartir una oportunidad de negocios. Debe convencer a la gente que no solamente consume el producto, sino también en compartirlo con otros, con ello habrá sentado las bases de su propia red de distribución.

Cada quien recomienda, sin presiones ni exigencias el producto que consume e invita a otros a hacerlo. Se crea, de esta forma, una línea cada vez más grande de contactos, donde todos invitan a los miembros de su propia área de influencia, y estos a otros y así sucesivamente.

2.4.2 DUPLICACIÓN: LA CLAVE DEL ÉXITO

La palabra duplicación significa multiplicar algo por dos. Es el principio básico del multinivel y de él depende su crecimiento; la idea central de este concepto es que cada vez que un distribuidor auspicia a una persona, está duplicando su capacidad de trabajo, y si el recién llegado se convierte en auspiciador estará duplicando una vez más.

Supongamos que se auspicia una persona al mes, y una vez que se involucra en el programa, se convierte también en su maestro. El distribuidor lo va a ayudar a que en un

mes el encuentre a otra persona en busca de una oportunidad, siguiendo esta línea de auspicio, el crecimiento de la red al término de los doce meses sería enorme.

El multinivel es sumamente especial en la medida en que se nutre y desarrolla gracias a la duplicación de ciertos valores y actitudes positivas. Esto es, que una idea existente sobre el binomio duplicación- actitudes positivas es la siguiente:

La duplicación se refiere a que sus asociados adopten sus estrategias y las apliquen de la misma forma en que usted lo hace. No se puede enseñar aquello que no sabe, y no puede dirigir personas para ir a un lugar a donde no va. Todo lo que aprenda, apréndalo lo suficientemente bien como para enseñarlo a su grupo. Duplíquese con los demás.

Por lo mencionado hasta ahora, hemos constatado que el antiguo proverbio que reza: “ Lo que siembres, cosecharás” tiene un peso definitivo dentro de este paradigma comercial.

2.5 EMPRENDER EL NEGOCIO MULTINIVEL

Hay de emprendedores a emprendedores, los hay quienes optan por comprar una franquicia para aprovechar un sistema ya probado y que, en pocos años, podría arrojar jugosas ganancias; están también los quemse lanzan a abrir un negocio por su cuenta. Ante esta creciente competitividad se están abriendo las puertas a gente emprendedora con ciertas características: ganas de triunfar, dedicación, tenacidad, creatividad, responsabilidad, adaptabilidad a las tendencias de los mercados y exigencias de los clientes; es por ello, que en multinivel se requieran personas así, que busquen y que a la vez brinden la oportunidad de un mejor nivel de vida. Los proyectos de un emprendedor multinivel no se refieren a contar con un gran capital, sino a la dedicación y esfuerzo para hacer las cosas lo mejor posible. Multinivel no ofrece la comercialización de un producto por sólo vender, sino por mejorar un estilo de vida y obtener grandes beneficios tanto económicos como del producto.

2.6 ¿ ES NECESARIA UNA GRAN INVERSION ?

Económicamente, involucrarse (el costo de iniciación) en el sistema no significa una carga para nadie, ya que al auspiciarse a una empresa multinivel, se debe solamente realizar un consumo mínimo de productos para satisfacer la canasta básica, y ello no representa una pérdida, ya que al auspiciar a más personas se recupera el monto de la inversión al efectuar éstas su consumo mínimo. Lo que mucha gente no piensa es que más que su dinero, una empresa de multinivel está preparada y tiene la estructura humana para ser capaz de llevar literalmente de la mano a todos los que se inscriban hacia el descubrimiento de sí mismos y por tanto, hacia un nuevo concepto de su humanidad.

Muchas personas comenzaron su negocio con dinero prestado o con sus ahorros, trabajaron con empeño, constancia y perseveraron hasta alcanzar la libertad económica.

Un beneficio importante al ingresar a multinivel, es que puede comenzar el negocio con poco capital y obtener ciertas deducciones de impuestos, tal es el caso de una parte de los gastos del hogar, computadora, automóvil, viajes.

2.7 MINIMA INVERSION, MÁXIMAS GANANCIAS

Este sistema de comercialización implica que las personas sean a la vez consumidores-distribuidores, debido al consumo que deben realizar periódicamente, pero una gran ventaja de esto es que la empresa destina el dinero que llegara a gastar en publicidad, intermediarios, mayoristas, en forma de comisiones a sus distribuidores, por eso es que más que ser una organización de vendedores, es una organización de consumidores.

Se mencionó con anterioridad las dos formas de obtener ingresos, lo que determina que tan altos o bajos sean es la decisión y esfuerzo para alcanzar un nivel elevado. También la empresa multinivel otorga bonos y premios en efectivo de acuerdo al tamaño de la organización; mientras mayor sea ésta, mayor es el beneficio que otorga la corporación. Como se puede ver, no solo se retribuye económicamente con un porcentaje por las ventas que se realizan, sino que además se obtienen grandes beneficios por los productos

que se adquieren tanto para uso personal como para la obtención de ganancias al otorgarse un porcentaje por el consumo mínimo mensual.

2.7.1 PERSONAS Y JERARQUÍAS DE LA RED.

Para formar parte de la red, se requiere ser consumidor y, para ser vendedor se requiere ser vendedor activo. Se trata de explicar esto con un ejemplo:

Personas/ integrantes de una red:

tipo	función
a) Consumidor	No vende
b) Consumidor-vendedor ocasional	Vende ocasionalmente
c) Consumidor-vendedor activo	Vende sistemáticamente

El cuadro nos muestra que una persona al ingresar solo es un consumidor, y va convirtiéndose en vendedor en la medida de su empeño y dedicación al trabajo, así como el tiempo que tarde en adquirir los conocimientos y experiencia suficiente para vender. De esta manera, las comisiones a ganar son cada vez mayores pero depende de el esfuerzo únicamente de cada persona.

2.7.2 COMISIONES POR VENTAS

Las comisiones sobre ventas suelen ser de muy variadas formas: montos, porcentajes y bases de cálculo para éstas. Los distribuidores perciben ingresos por las ventas directas y cobran también comisiones por las ventas de los vendedores de su red. Depende de cada compañía el monto de las comisiones y los porcentajes que se asignen a cada nivel.
Ejemplo:

Nivel	% sobre venta	Vendedores base	Monto de ventas	Comisiòn
1	25	1	\$ 1,000	\$ 250
2	7	5	\$ 5,000	\$ 350
3	5	25	\$ 25,000	\$ 1,250
4	4	125	\$ 125,000	\$ 5,000
5	3	625	\$ 625,000	\$ 18,750
6	1	3125	\$ 3'125,000	\$ 31,250
	-----	-----	-----	-----
SUMAS	45	3,906	3'906,000	56,850

El cuadro muestra los siguientes datos:

- Valor de venta: \$ 1,000 por cada persona por cada uno de los vendedores de la red
- Nivel 1 son las ventas directas
- Niveles 2 a 6 son las ventas de los demás miembros de la red.

2.8 VENTAJAS DEL SISTEMA MULTINIVEL

Las ventajas que ofrece esta nueva forma de hacer negocios son en realidad muy atractivas para todo aquel que desee tener un mejor estilo de vida, las cuales mencionaremos de una forma sencilla y concisa:

- Se tendrá la oportunidad de adquirir un producto o servicio útil y de gran calidad a precio de mayorista.
- Contará con la posibilidad de obtener un ingreso ilimitado, ya que el potencial de crecimiento es enorme.
- No se correrán riesgos económicos significativos, con poco dinero se tiene la oportunidad de iniciar el negocio.
- Se puede seleccionar a las personas con las que le gustaría trabajar (familiares, amigos, vecinos, compañeros de escuela, de trabajo).
- Existen pocos gastos en general. Se eliminan de manera considerable los altos costos de operación (renta de mobiliario, empleados, publicidad). Cualquier negocio de multinivel se puede operar desde la comodidad del hogar.

- Es un negocio flexible, puesto que puede adecuarse a las necesidades de cada individuo, ya sea de dinero o de tiempo. Esto da lugar a que el negocio se acople a uno, y no sea uno el que se tenga que amoldar al negocio, como sucede generalmente.
- El tiempo invertido productivamente en el negocio, será reembolsado en dinero. Es muy posible que no se cuente con dinero para invertir, pero sí se puede disponer de unas cuantas horas libres para obtener un ingresos adicional.
- Permite trabajar tiempo parcial y tiempo completo.
- Toda la información necesaria para construir un negocio exitoso, será proporcionada por la empresa que con la que se afilió, su auspiciador, o bien, por los líderes que se encuentran en línea ascendente.
- Se reconocerán los niveles que haya alcanzado, y conforme siga escalando a niveles superiores, se le considerará un ejemplo a seguir para los demás.
- Se tendrá la cualidad de ofrecer una oportunidad de negocio a cualquiera que la necesite para que ésta pueda mejorar su nivel de vida.
- El multinivel es un negocio que tiene la facultad de unir familias, permitiéndole tanto a la pareja como a los demás miembros a contribuir al crecimiento del negocio.
- Ofrece una vasta gama de alternativas para el entretenimiento. Puede obtener viajes, tener la oportunidad de crear nuevas amistades, compartir experiencias y demás.
- Se tiene la posibilidad de alcanzar la tan anhelada independencia económica, después de haber trabajado dos, tres o quizá más años con persistencia.

Todas estas ventajas que ofrece multinivel, hacen de éste el prototipo de un negocio perfecto dentro de un mundo hermético para poderse desarrollar, avanzar y así alcanzar el éxito financiero.

CAPITULO 3

PERSPECTIVAS Y CONSUMIDOR

3.1 SURGIMIENTO DE UN MERCADO MUNDIAL DE TRABAJO

El proceso de globalización de la economía ha propiciado que en los próximos decenios la disparidad entre ricos y pobres se agudice, debido a que la apertura comercial impulsa a las personas a prepararse mejor para ser más competitivos, pero, paradójicamente, esta apertura comercial a creado un clima de desempleo, subempleo, bajos salarios y pocas oportunidades de desarrollo. Una opción que contrarresta estos efectos es la industria multinivel (ver capítulo anterior sobre que es y cómo opera), ya que mundialmente ha tomado un auge importante y con posibilidades de crecimiento cada vez mayores; por ello, representa hoy día la mejor opción de negocio en un mundo cada vez más competitivo y en el cual el afectado es el trabajador; multinivel está diseñando una nueva clase social: personas que no necesariamente son las más ricas, sino las que poseen una mejor calidad de vida en términos de tiempo y dinero.

3.2 PERSPECTIVAS DEL MULTINIVEL EN RELACIÓN CON LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN TRADICIONALES

La creciente demanda de productos importados en México ha sido influenciada por la calidad, precio, presentación y novedad, ello ha propiciado que el consumidor actual sea más exigente ya que tiene más opciones en su compra y obtiene más por su dinero. Esta importación de productos se ha realizado utilizando diferentes canales de distribución con el fin de satisfacer al cliente-consumidor; así se ha visto que, en los últimos años, en los tradicionales autoservicios se exhiban en estanterías productos importados, de igual forma han hecho su aparición otros canales de distribución como son las franquicias, los clubes de compra de productos importados y el sistema multinivel.

Los productos que distribuyen las empresas multinivel no sólo son productos de alta calidad, sino también ofrecen beneficios económicos y en el caso de los productos de complementos alimenticios y nutricionales proporcionan a quien los consume una vida más saludable. Por ello, en vísperas del siglo XXI, este sistema de distribución es la forma idónea para hacer negocio.

3.3 EL MULTINIVEL COMO OPCION DE INGRESOS

Este sistema de distribución representa tanto para personas asalariadas como propietarias de otros negocios, la posibilidad de obtener ingresos adicionales, ingresos que para un empleado de empresas tradicionales significan lineales, en las empresas multinivel son ingresos residuales.

Ingresos residuales son aquellos que se reciben por cualquier actividad realizada cuyos beneficios son de carácter repetitivo o que se obtienen por un trabajo realizado en el pasado. Ejemplo: los derechos de autor sobre los cuales un escritor o un compositor reciben ingresos por un trabajo realizado en el pasado.

En multinivel, al llegar a los niveles más altos se deja de hacer el trabajo operativo del negocio, pero al mismo tiempo se siguen percibiendo ingresos ya que las personas que se auspiciaron continúan realizando el trabajo y, a la vez, están enseñando a otras a hacer lo mismo.

3.4 LAS TENDENCIAS DEL MERCADO SEÑALAN HACIA EL MULTINIVEL-

A raíz de la crisis económica de 1994 en nuestro país, miles de personas buscan en la actualidad una oportunidad de trabajo; hombres y mujeres recurren a la alternativa de las pequeñas empresas para satisfacer sus necesidades, pero encuentran una gran dificultad para iniciar su negocio: falta de capital, fuentes de financiamiento escasas o con elevados prestamos que difícilmente se pagarían, restricciones gubernamentales, falta de

capacitación empresarial. Ante esta situación, multinivel ofrece una oportunidad de trabajo constante, en donde lo único que necesitan las personas es tener bien definidas sus metas, su plan de vida a corto y largo plazo y la decisión de trazarse un camino para conseguirlo. Debido a los grandes avances en la tecnología, multinivel es un sistema de operación muy sencillo en la actualidad; el correo electrónico, las computadoras personales, el fax, hacen que las grandes corporaciones mejoren su eficiencia en la operatividad de la organización, de igual forma permiten mantener una estrecha comunicación con todos los miembros que conforman la red, no solo de un país, sino a nivel mundial. Este sistema también brinda lo que mucha gente desea, que es autonomía y libertad, lo cual es indicativo de que las personas pueden realizar otras actividades, como son estudiar o continuar y/o mantenerse en su empleo actual.

3.5 EL MULTINIVEL COMO APOYO AL CONSUMIDOR.

Los productos que adquirimos tradicionalmente llegan a nosotros por medio de una red de detallistas que son las tiendas de la esquina, los grandes supermercados y almacenes, en donde vamos a efectuar nuestras compras y muchas veces nos encontramos con un mal servicio o con precios variables de un día para otro; multinivel ofrece excelentes productos a precios accesibles y llevados a la puerta de la casa por personas entrenadas y preparadas; incluso, los productos están garantizados y cuando por alguna razón el comprador no está plenamente satisfecho con su producto, multinivel cuenta con una política de recompra que permite que el cliente devuelva el producto y, a su vez, la empresa devuelve hasta en un 90% de su dinero.

Mientras que en las empresas tradicionales, cuando un consumidor adquiere un producto, el dinero que paga por él va a dar a agencias de publicidad, a mantener espacios en radio y televisión y a financiar revistas y periódicos, en multinivel el dinero que el consumidor paga es destinado a mejorar la calidad de los productos y al pago de comisiones, porque aquí la fuerza de ventas es la propia gente y debe considerarse como la razón más importante dentro del sistema. Multinivel no tiene límites, ya que los distribuidores llevan

los productos incluso a las zonas más alejadas de los centros urbanos importantes, porque en multinivel lo más importante es la persona, en su concepto de cliente- consumidor.

3.6 ¿ SE PUEDE SATURAR EL MERCADO?.

Si llegara a caer en la cuenta de que en un momento dado el mercado se saturará y ya no habrá demanda para los productos, se observará a continuación que esto no sucederá, y se verá desde dos enfoques distintos: de auspiciar personas y los productos.

En México, la población crece frecuentemente, y muchas personas pierden su trabajo o no encuentran alguno, y sus ingresos son realmente bajos, esto nos da un potencial amplio de prospectos a auspiciar; también tenemos a aquellos estudiantes que carecen de recursos para el sostenimiento de su carrera, amas de casa, personas que, aún teniendo un trabajo estable, buscan otra forma de obtener ingresos para vivir un poco más desahogadamente; este panorama muestra que siempre hay gente que puede ayudar y gente esperando ayuda. Por tal motivo, el mercado nunca carecerá de personas disponibles para ofrecerles una oportunidad de negocio.

En cuanto a los productos que se comercializan, son elaborados con la más alta calidad y cada compañía tiene su planta de fabricación, como ejemplo tenemos el caso Amway, que tiene su centro de operación en Michigan y de allí distribuye sus productos a todo el mundo, instalando oficinas en cada país que se encuentra. Podríamos llegar a pensar que los productos escasean, debido a la gran rotación que tienen, pero no es así, ya que siempre existe la cantidad suficiente para abastecer el mercado.

CAPÍTULO 4

LOS PASOS NECESARIOS PARA TRIUNFAR EN EL MULTINIVEL.

Lo que hace diferente al sistema multinivel de los negocios tradicionales es que a la gente se le considera como individuos, en su sentido más amplio del ser humano, por sus valores y actitudes, y por la oportunidad de desarrollarse en pos de un nuevo estilo de vida, basado en la productividad individual, más que el solo contribuir a generar utilidades. Para ello, la principal actividad que un distribuidor debe tener prar con sus auspiciados es establecer una buena comunicación con los integrantes de su red, con el fin de conocer sus inquietudes, necesidades, sueños y expectativas.

4.1 COMO EMPEZAR UN SOLIDO NEGOCIO DE MULTINIVEL

El primer paso para la iniciación del trabajo en multinivel es auspiciar gente a través de la duplicación; pero veamos con un ejemplo la forma en que podemos iniciar: el poder de la duplicación brinda la posibilidad de que si nosotros auspiciamos una persona al mes, y le enseñamos a su vez a realizar lo mismo, al final de los doce meses tendríamos 4096 personas integradas en la red. Ahora bien, pensemos en algo malo que pudiera ocurrirnos: no todas las personas tienen el mismo deseo de compartir el negocio, y que al final de los doce meses el 90% de las personas se dió por vencida y dejó de trabajar.

¡Quedan aún el 10% o 400 personas que sí desarrollaron el negocio!. Si cada una de estas personas mueve en promedio \$1000 al mes, sus compras serán de \$1000 por 400 entonces tendremos \$400,000 al mes, y supongamos que la empresa a la cual está afiliado paga un porcentaje del 5% de comisión sobre este volumen de la red, sus comisiones serán de \$2000 al mes.

Pero también es importante que cada persona que desee incorporarse al sistema, tenga en mente los pasos que lo llevarán al camino del éxito dentro de la red y la organización, a continuación se mencionan cuales son esos pasos que debe tomar en consideración:

1°. Tener sueños, metas y objetivos. En la actualidad, las personas viven prácticamente al día, no planean el futuro ni piensan en el bienestar de su familia a un largo plazo; al formar parte de la familia multinivel, se debe estar plenamente convencidos de lo que se quiere tener en la vida, de lo que se carece y se desea lograr. Para triunfar, piense siempre en términos de resultados.

Antes de establecer sus metas, identifique sus puntos fuertes, sus debilidades, sus necesidades, y comprenda sus valores.

Definir los sueños significa vivir con energía y entusiasmo en busca de la oportunidad, creernos ganadores, tener fe, crecer y desarrollarse en busca del éxito.

Ya establecidos los sueños, se tiene la imperiosa necesidad de crear un plan de acción, un mapa para llegar a su destino; mantener la lucha cada vez que se tropiece, superar cualquier obstáculo que se presente.

2°. El trato personalizado. Mientras que en las empresas tradicionales los hombres son considerados números o una pieza más de la enorme maquinaria, multinivel devuelve a los seres humanos su verdadera esencia. La era de las redes implica el fin de las jerarquías y establece una verdadera igualdad entre los hombres. Al ingresar a cualquier empresa multinivel, se tendrán constantemente cursos de capacitación, asesorías por parte de los líderes del negocio, quienes fomentarán en cada persona una actitud positiva, y con ello el éxito o fracaso dependerá de la propia autoestima que cada quien mantenga.

3°. Obtener el conocimiento básico. Para lograr el éxito en multinivel, es indispensable un pleno conocimiento de los productos, la compañía y los planes de compensación que ofrece dicha compañía.

- Los productos. La mejor forma de conocer los productos es usándolos, pues ello garantiza que al prospectar a más personas pueda hablarles de cómo huele el producto, su

textura, sus beneficios, su sabor, y sus ventajas en relación con los productos que ofrece la competencia.

- Su compañía. Para afiliarse a cualquier empresa multinivel, es necesario conocer su historia, filosofía, a sus líderes, la gama de productos o servicios que ofrece, a sus distribuidores, su estructura; todo aquello que sea de utilidad saber para formar parte de una empresa sólida y generadora de un cambio de vida.

- Plan de compensación. Cada empresa estipula sus propios planes de compensación, basados en porcentajes de acuerdo al nivel alcanzado, generalmente son entre un cuatro y diez por ciento, repartidos entre cuatro y siete niveles de profundidad.

4°. La prospección. Establecer contactos para ampliar una red de distribuidores que sean a la vez consumidores es una de las tareas más importantes de un auspiciador, una labor de prospección exitosa debe partir de un convencimiento pleno de que la clave de nuestro éxito personal se encuentra en los demás. En multinivel, la captación de prospectos se divide en tres etapas:

- Contacto. Es la búsqueda de personas para crear la red, la regla de oro en este negocio consiste en darle a todos la misma posibilidad de iniciar y desarrollar una oportunidad de negocio.

- Seguimiento. Es mantener vivo el interés de aquellas personas que hemos invitado a formar parte de la red, esto a través de llamadas telefónicas para saber sus opiniones, invitaciones personales a participar en algunas actividades del grupo y la entrega de material impreso (folletos, catálogos, periódicos), con el fin de mantenerlos informados y actualizados siempre.

- Entrenamiento. Debe ser de carácter teórico- práctico que permita a la persona saber tanto del negocio y sea capaz de transmitir y mantener a conciencia la fuerza motivadora adquirida, que posea las mismas habilidades y conocimientos que toda su línea ascendente.

5°. Aprovechar la experiencia de los líderes del negocio. A lo largo de los últimos años, en multinivel se han producido un gran número de líderes exitosos, líderes que han aprendido y hecho el negocio tal y como quiere que los demás lo hagan, es un ejemplo a seguir

dentro de la organización, los distribuidores y personal de nuevo ingreso que deseen tener éxito en este sistema deben aprender el proceso observando a los líderes y la forma en que ellos lo lograron. La experiencia de cada uno de ellos, sus consejos y su actitud mental positiva así como el uso de su propia autoestima constituyen factores que debemos escuchar y valorar.

Los líderes exitosos ofrecen a su red todos los elementos necesarios para que desarrollen su labor, tales materiales son audiocasetes, videocasetes, seminarios, conferencias, folletos, libros, eventos motivacionales de capacitación.

6°. Compromiso y persistencia. Multinivel no es un negocio que convierta millonarias a las personas de la noche a la mañana, ni produce cambios de mentalidad ni actitud de un momento a otro. En multinivel, depende de las personas el compromiso que cada quien establece consigo mismo y con los demás; se debe luchar, esforzarse, trabajar con entusiasmo para llegar a lo más alto y conseguir nuestras metas. Ello supone colaborar con un proyecto empresarial conjunto en que la única manera de obtener beneficios económicos consiste en contribuir a que los miembros de nuestra organización también ganen; de allí la importancia de motivar y estimular a los miembros y hacerlos sentir que pueden triunfar.

El compromiso consiste en tener un gran profesionalismo y una enorme disposición para desarrollar el negocio con integridad y conciencia; sin caer en resentimientos o actitudes poco éticas.

Un distribuidor exitoso tiene una actitud mental positiva, sabe que la palabra crisis significa oportunidad, borra de su lenguaje la palabra imposible y convierte al optimismo, la alegría y la esperanza en una forma de vida.

Para lograr lo anterior, los miembros de la red deben mantenerse constantes siempre; ser constante significa hacer todos los días lo que se tiene que hacer, sin buscar excusas y de acuerdo con un plan establecido.

Un empresario multinivel es proactivo; actúa y participa en la vida, no se conforma con ser un simple espectador. Es el principal jugador de su equipo y, por esta razón, sabe que siempre tiene que seguir adelante.

7°. Respaldo de una corporación. Las empresas multinivel cuentan con todos los requisitos legales para realizar sus operaciones, esto da la seguridad de que al ingresar estaremos en una compañía que no es fraudulenta ni ilegal. No sustenta sus operaciones en la exigencia de dinero, sino en la comercialización de sus productos, ya que solo piden a sus distribuidores efectuar un consumo mínimo mensual.

No se debe dejar a un lado que se cuenta también con el apoyo de los líderes del negocio, de las personas que están ubicadas en línea ascendente, ya que ello es una garantía en quien puede confiar y de quienes debe aprovechar al máximo su experiencia en el negocio.

4.2 UNA PARTE FUNDAMENTAL DEL MULTINIVEL: TOMAR UNA DECISION RAPIDA

Multinivel es una oportunidad de negocio ideal para períodos de crisis porque permite obtener ingresos adicionales y sobrevivir a esta situación; sin embargo, las personas aún manifiestan dudas e inquietudes respecto a si deben o no afiliarse a este sistema, y se analizan a continuación unas breves razones por las que consideramos que es un negocio perfecto que no debe dejar pasar la oportunidad:

- No necesita experiencia en ventas. En multinivel, lo que hará respecto a la venta será recomendar un producto que probó y que lo ha beneficiado personalmente.
- No tiene tiempo para invertir. Precisamente porque no tiene tiempo, este negocio es ideal, ya que puede dedicarle el tiempo que desee. Basta recordar que todo ser humano dispone de las mismas 24 horas todos los días, pero el éxito o fracaso depende de cómo se utilicen.
- Ser sociable y conocer un poco de gente. En primera instancia, nos rodeamos de muchas personas que se puede contactar, familiares, amigos, compañeros de escuela, de trabajo incluso, o aquellas personas que nos brindan un servicio (médicos, abogados, dentistas, comerciantes), y a los vecinos, ¿ verdad que son muchos?.
- Iniciar cuesta mucho dinero. El costo de iniciarse es relativamente bajo y no requiere de gran inversión.

- El miedo a compromisos sin riesgos y sin dinero. El 99% de las personas que han tenido éxito comenzaron el negocio dedicándole solo medio tiempo, no renunciaron a su trabajo, ellos mismos estipularon su propio horario y brindaron un poco de sus ahorros.
- Nadie comprará el producto. Los productos multinivel son productos de calidad a precios de mayoreo, pero además , al adquirir un producto se obtienen otras ventajas: a diferencia de los productos que ofrecen las empresas tradicionales, las ganancias que proporciona el producto van a parar a agencias publicitarias, fabricantes, transportistas y comerciantes. En multinivel, cada producto vendido significa un incremento de comisiones para el distribuidor, y para la empresa significa un ingreso para la mejora aún más del producto.
- No se si el negocio funcione. La confianza en sí mismo es fundamental; uno de los principios de éxito utilizados en este negocio es el tener fe, confie en sí mismo y el negocio tendrá éxito.
- No creer que se pueda ganar tanto dinero en multinivel. Debe tomar en cuenta que multinivel no significa sacarse la lotería, la idea es obtener ingresos adicionales y al pase del tiempo alcanzar la independencia económica después de haber trabajado con dedicación. Es un negocio de esfuerzo humano, más que de producción de piezas o artículos.

4.3 MULTINIVEL: HACIA UN NUEVO ESTILO DE VIDA

El mundo se observa según son los pensamientos, lo que se piensa de la vida eso es; de la sociedad, eso es; falta la preparación adecuada para percibir las cosas tal como realmente son, en el caso de nuestro país, se vive en un mundo en dónde las personas son egoístas, individualistas, y no trabajan en grupo ni en armonía; multinivel ofrece la posibilidad de superarse, de aprender, de compartir el negocio con mucha gente, de cambiar una actitud mental hacia una actitud positiva, de lucha, de esfuerzo, de conseguir los anhelos; es una lección que no debe olvidar: multiplicar esfuerzos en vez de dividirlos, ese es el verdadero cambio para la vida.

4.4 LA INFLUENCIA DEL MULTINIVEL EN LA FAMILIA

Alrededor de la ciudad de México habitan aproximadamente 20 millones de personas, y que cada vez se requiere de una gran cantidad de servicios para satisfacer este crecimiento acelerado de la población. Multinivel ofrece la posibilidad de que no sólo una persona puede participar en el negocio, sino también la pareja o cualquier miembro de la familia, multinivel realmente da la oportunidad de unir familias; de igual manera se hace mención de que la mejor herencia que los padres puedan dejarles a sus hijos no son los bienes materiales, sino la actitud de lucha para alcanzar lo que se desea obtener en la vida, la educación, la entereza por ser mejor cada día, multinivel es hoy día el negocio de la gente ayudando a gente a ayudarse a sí misma. No deje pasar la oportunidad de formar parte de un negocio que te permite alcanzar ingresos elevados, sino que hace sentir una persona con valores, sueños y esperanza, y deseos de triunfo.

CAPITULO 5

LAS CARACTERISTICAS DE UN NEGOCIO PERFECTO

5.1 EL MULTINIVEL EN MÉXICO

AMWAY CORPORATION MÉXICO

La primera empresa de multinivel que apareció en México fue en año de 1989, siendo Forever Living Products México, la que introdujo este nuevo sistema de comercialización, pero sin verdadera trascendencia importante, y no fue sino hasta un año después (1990) cuando realmente apareció la revolución del nuevo paradigma a través de Amway de México; actualmente operan en nuestro país 15 empresas de multinivel debidamente registradas ante la Asociación Mexicana de Ventas.

Amway llegó a México en 1990 instalando sus oficinas generales en la ciudad de Monterrey, Nuevo León. La decisión de establecerse aquí fue motivada por la confianza en la política económica y en los esfuerzos de nuestro país conjunto con Estados Unidos para crear condiciones para el desarrollo de negocios en ambas naciones.

Para 1991, Amway ya estaba difundido en toda la República Mexicana, brindando cada vez a más mexicanos la oportunidad de desarrollar su propio negocio en pos de un mejor nivel de vida y una independencia económica.

Así, a poco más de siete años de su arribo a México, Amway cuenta aproximadamente con 250 mil VIRs que comercializan alrededor de 450 productos de alta calidad que pueden adquirirse en 13 centros de distribución ubicados en los siguientes Estados: Distrito Federal, Guadalajara, Monterrey, Ciudad Juárez, Tijuana, Veracruz, Chihuahua, Mérida, Culiacán, Puebla, León, Toluca y Morelia.

La filosofía Amway está basada en una de las claves para la supervivencia en los negocios y la forma en que afronten las interminables oleadas del cambio. Los VIRs Amway de todo el mundo comparten características en común: una actitud positiva, un gran

optimismo con respecto a su futuro y un firme sentido de los valores. Su gran éxito radica en darse cuenta que son parte de una gran familia global.

Una familia de personas que no sólo están ligadas por el negocio Amway, sino por las ganas y el deseo de mejorar la calidad de vida, de su propia vida, de la comunidad y del mundo entero.

El sistema de retribución económica en Amway está basada en la compensación, que es el reconocimiento a la labor desarrollada. Amway tiene muchos distintivos para premiar a sus distribuidores en diferentes niveles: Rubí, Perla, Esmeralda, Diamante, Diamante Doble, Diamante Triple, Corona y Embajador de la Corona. Amway México es una compañía orientada hacia sus metas y siempre está estableciéndole metas a su gente. Los distintivos son blancos que nos señalan una dirección. Además cuentan con incentivos que pueden ser viajes al extranjero, bonificaciones según el tamaño de su organización.

NATURE'S SUNSHINE

Nació en 1972 en la cocina de Kristine y Gene Hughes, en Utah, Estados Unidos. Este matrimonio, aficionado a las hierbas como medio de conservar la salud de la familia, preocupados precisamente por encontrar la solución para que sus productos llegaran a toda la gente, decidieron encapsular algunas de ellas para que fuera más fácil tomarlas.

Al compartir esta idea con algunos amigos, inmediatamente le animaron a iniciar una pequeña empresa, sin saber que sería el principio de lo que hoy es una de las compañías más exitosas en la rama de los complementos alimenticios y en el mundo de multinivel.

Genera aproximadamente 10 millones de dólares anuales.

En sus 25 años de operaciones, cuenta con más de 270 mil distribuidores establecidos en sus centros de distribución que actualmente se encuentran en los países de Estados Unidos, Australia, Gran Bretaña, Nueva Zelanda, Canadá, Malasia, Japón, Colombia, Venezuela, Brasil y México.

En febrero de 1991 apareció por vez primera en nuestro país, con la firme idea de introducir su filosofía en busca no sólo de mejorar el nivel de vida de la gente, a través de ofrecer una forma de negocios diferente, sin riesgos, sin gran inversión y con posibilidad

de obtener altos ingresos, sino también llevando bienestar y salud a los hogares, mediante la distribución de sus más de 20 productos naturales elaborados con la más alta calidad. Nature's Sunshine opera en toda la República Mexicana y cuenta ya con 10 mil distribuidores registrados en la actualidad. .

ORGANIZACION ORBIS DE MEXICO

Orbis es una empresa 100% mexicana, creada en febrero de 1996, respaldada por el grupo pulsar, un conglomerado industrial muy dinámico y de mayor crecimiento en México y enfocada al desarrollo de los mexicanos con grandes planes de expansión en todo el país.

A casi 2 años de operaciones, Orbis cuenta ya con 29 mil distribuidores registrados en esta primera etapa. Modifica el sistema de comercialización multinivel al contar con un centro de distribución central que opera como sistema de autoservicio, instalado en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, y en el cual se exhiben sus 4 líneas de productos (174 en total).

Línea para la salud (nutricional), para el hogar, belleza y para la higiene personal.

La filosofía Orbis es que el distribuidor necesita conocer, sentir, palpar, oler el producto; con el fin de poder ofrecer una mejor atención de servicio a los consumidores que deseen integrarse a la red, o bien, para el público consumidor. Además de que la adquisición de los productos requiere facilidad, comodidad y diversión a la vez. Por ello el concepto de tiendas.

Orbis ofrece productos elaborados con la más alta calidad en tecnología, ingredientes naturales y biodegradables. Son productos que responden a los hábitos de consumo de los mexicanos pensados por ellos y para ellos.

NU SKIN INC.

Es una empresa fundada en 1984 que vende por medio de distribuidores independientes dos líneas de productos: una de cuidado personal (para el cuidado de la piel y las uñas, cosméticos y protección solar) y suplementos alimenticios (nutrición, control de peso).

Actualmente opera en 25 países y en 1996 facturó ventas por más de 500 millones de dólares. Tiene más de 20 mil personas que distribuyen sus productos.

En México Nu Skin inició operaciones en mayo de 1994, y cuenta con una línea telefónica en la cual el distribuidor tiene acceso inmediato a la red para hacer sus pedidos. Por solo 183 pesos lo que cuesta darse de alta) el distribuidor tiene derecho a los apoyos impresos (folletería y catálogos), a un representante de sus comunicaciones (quien lo atiende en sus dudas respecto al negocio, la red y usos del producto) y a la utilización de las instalaciones para capacitar a su propia red de distribuidores.

5.2 UN PODEROSO VEHICULO DE INGRESOS (EJEMPLOS DE UN PLAN DE BONOS Y DESCUENTOS DE NATURE'S SUNSHINE Y ORBIS DE MEXICO).

-NATURE'S SUNSHINE

- Ofrece 40% de descuento desde la primera compra, lo cual significa un ahorro importante.
- Establece desde un 3% hasta un 20% de bonificación mensual por volumen de compras personales y/o de grupo.
- Brinda el 5% de volumen mensual de las compras de los coordinadores hasta la quinta generación.
- Asignación mensual para automóvil.
- Convenciones y viajes
- Capacitación altamente profesional.

-ORBIS DE MEXICO

- Margen de reventa: como distribuidor independiente comprarás los productos a precios de mayoreo, los cuales podrás comercializar a precio de menudeo con un margen de utilidad del 30%.

- Bonos por referencia. Solamente opera sobre las compras de aquellos distribuidores a quienes haya invitado personalmente y no a quienes los distribuidores a su vez, inviten, por lo tanto, solo es aplicable al primer nivel de la red.

- Bonos de volumen de grupo. Los invitados iniciarán el mismo proceso de éxito en ventas por el que pasó todo distribuidor y ellos también invitarán a otros. Al auspiciar tanto los nuevos distribuidores como los distribuidores calificados, se incrementará el tamaño de la red y los ingresos aumentarán para todos los miembros.

5.3 FACTORES DE ÉXITO

1° Se ha mencionado que la fuerza de ventas constituye a la vez, el factor más importante para la promoción y publicidad de los productos en multinivel, pero esto no sería posible si no se tiene un sofisticado sistema de computación para el control, complicado y detallista, de dicha fuerza de ventas en cuanto a la eficiencia de registro de los diferentes niveles, comisiones, premios, según el nivel que ocupe cada uno de los integrantes de la red.

2° Los productos que en su mayoría ofrecen las empresas de multinivel son de consumo regular y de alta calidad, es decir, artículos que la gente consume de manera cotidiana. Esto permite crear un continuo movimiento que mantiene viva la red y hace de sus miembros, consumidores regulares.

3° El atractivo plan de compensaciones que cada empresa ofrece a sus distribuidores a partir de la menor inversión posible. Lo más importante aquí es que el plan de compensaciones está diseñado para proporcionar a cada persona beneficios en la medida de su esfuerzo y logros personales.

4° Una característica fundamental para el buen desarrollo y crecimiento de la empresa radica en dos vertientes: Entrenamiento y formación empresarial. Una de estas partes tiene que ver con el aprendizaje de las técnicas, estrategias y métodos de trabajo en red. Se trata de transmitir a los nuevos distribuidores toda la experiencia acumulada por los líderes del negocio. La idea es que las personas cuya red comienza apenas a crecer cuente con la información necesaria para construir una organización fuerte y sea capaz, al mismo tiempo, de transmitir esa misma información a toda su gente.

La segunda parte del proceso esta formada por la parte motivacional. Motivar aquí significa cultivar un actitud emprendedora y lograr un alto grado de compromiso entre todos los miembros de la red de distribución.

5° Contar con el apoyo de la red, pues significa que ningún distribuidor está solo y que su trabajo forma parte de un esfuerzo colectivo destinado a crear riqueza para un sector cada vez más amplio de la población.

En multinivel mantienen muy presente la idea plasmada por DeVos respecto al trabajo, el cual es considerado bueno solamente si permite al individuo alcanzar la independencia, la gratificación, el reconocimiento y la esperanza.

5.4 MULTINIVEL, UNA OPORTUNIDAD PARA TODOS

Las personas que se involucran en este negocio, lo hacen con el propósito de obtener ingresos adicionales, el dinero es su motivación inicial debido a que, los seres humanos son seres que buscan satisfacer de la mejor forma posible el bienestar propio y el de la familia, en nuestra cultura cotidiana encontramos el gran abismo que significa el querer y el poder hacer las cosas; es tiempo ya de dejar a un lado las limitaciones y sacar a flote toda la capacidad para desarrollar un negocio con éxito.

CAPITULO 6

MARCO LEGAL DEL SISTEMA MULTINIVEL

6.1 PRIMEROS INDICIOS DE ILEGALIDAD

A principios de la década de los setentas apareció un hombre llamado Glen W. Turner quién le daría un cambio rotundo al funcionamiento de la industria. Fundó pequeñas empresas que fueron el prototipo de pirámides ilegales ya que los productos que ofrecía eran muy cuestionables, o simplemente el valor de estos no justificaba el precio que pagaban los distribuidores. Sin embargo, su gran éxito, y también su gran error, fue el querer perfeccionar las pirámides, en donde el principal sistema de ganancia estaba basado en el reclutamiento de personas, y no en el sistema de comercialización de productos o servicios.

Debido a que no existía ninguna ley escrita en relación a las empresas multinivel - sistema al cual inicialmente pertenecieron las empresas Turner- estas empresas continuaron sus operaciones hasta que descubrieron que era un sistema fraudulento, el señor Turner fue consignado a las autoridades y enviado a prisión.

6.2 ¿ QUE SON LAS PIRAMIDES FRAUDULENTAS?.

Son esquemas de comercialización ilegales en donde generalmente no se manejan productos , sino sólo se mueve dinero. Es un juego peligroso en el cual, para que alguien gane mucho, otros tienen que perder. En este caso, sólo obtienen ganancias o beneficios las personas que se encuentran arriba de la pirámide, sin ofrecer nada a cambio a los que están en línea descendente. Además, en algunos planes, se exigía a los participantes

grandes cantidades de dinero como cuotas de iniciación y participación, con la promesa de su recuperación y más beneficios al introducir a más personas al negocio.

6.3 ¿ QUE DIFERENCIA EXISTE ENTRE LAS EMPRESAS MULTINIVEL Y LAS EMPRESAS FRAUDULENTAS?.

Las empresas multinivel son empresas legalmente constituidas, registradas ante la Asociación Internacional de Ventas Directas. Para seguridad de las personas que se integran al multinivel, estas empresas también otorgan un contrato entre distribuidor y consumidor. En el caso de México, multinivel esta avalado por la Asociación Mexicana de Ventas Directas y registrada ante la Secretaría de Comercio en la Norma Secofi 035, publicada en el Diario Oficial de la Federación en 1994.

Las empresas fraudulentas, por su parte, son creadas por personas que no tienen ningún respaldo legal. Otro aspecto es que las actividades ilegales se sustentan en la entrega de dinero, no buscan comercializar un producto, de igual manera, como se mencionó también en el inciso anterior, las personas que ocupan los niveles altos dentro de las pirámides son las que obtienen beneficios, y por último y de gran importancia, es que las empresas fraudulentas cometen y propician evasiones fiscales.

6.4 MULTINIVEL: BUENAS O MALAS PIRAMIDES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE EMPRESAS TRADICIONALES.

Al igual que a otros sistemas innovadores de comercialización, a multinivel también se le acusó de ser otra empresa con problemas estructurales y legales, ya que aún no estaba totalmente difundido su forma de operar, sin embargo, es necesario tomar en consideración que la estructura organizacional de toda empresa tradicional está conformada por una persona la cual se encuentra ubicada en la punta de la estructura

dándole de esta manera una forma piramidal, ya que debajo de él se ubica mucha gente dependiente.

Tomemos como ejemplo el caso de una persona que desea llegar a los niveles más altos de la organización tradicional, en donde para ascender tiene que haber tenido cierta antigüedad en el trabajo, experiencia, desempeño, ayuda de otras personas o incluso, en algunos casos, el ofrecimiento de dinero; en multinivel el sistema es basado en el esfuerzo continuo, en la productividad no medida como números, sino en el aspecto de duplicación de personas.

De tal manera, vamos a determinar que una empresa multinivel no es una pirámide fraudulenta, es una pirámide estructural, pero con la diferencia que no sólo gana la persona que se encuentra en la punta, sino que este sistema establece una verdadera igualdad de obtener ingresos para todas las personas.

6.5 EL VERDADERO NEGOCIO MULTINIVEL

Las verdaderas empresas multinivel cuentan con el respaldo de una corporación sólida y sobre todo, con capacidad que les permite otorgar una cobertura financiera y una planta productiva para la elaboración y desarrollo de sus productos. En el caso de México, las principales empresas de multinivel cuentan con las plantas industriales para la fabricación de sus productos (caso Orbis), o en otros países, como es el caso de Amway, que tiene su planta en su centro de origen en los Estado Unidos.

Las empresas multinivel no sustentan sus operaciones en la exigencia de dinero, sino en la distribución de producto. En multinivel, solo hay que aportar una cuota con la cual se inscribe y tiene derecho a adquirir los productos, y después se realiza un consumo mensual mínimo de productos. Ofrece a las personas la posibilidad de que puedan ganar dinero, al tiempo que cumplen con sus obligaciones fiscales.

6.6 DICTAMEN FINAL: MULTINIVEL ES LEGAL

A pesar de los problemas suscitados, las empresas multinivel seguían su desarrollo y en el año de 1975, la decisión de Amway por enfrentar estos problemas fue llevada hasta la corte después de la acusación presentada por la Comisión Federal de Comercio.

Después de largos años de lucha, y con muchos miles de millones de dólares gastados, la batalla entre Amway y la Comisión Federal terminaba. La corte había determinado que Amway no era una pirámide ilegal, y que el multinivel era un legítimo método de comercialización de productos. Este fue el punto de partida para que las empresas multinivel tuvieran, a lo largo de los años posteriores, un auge importante.

Al conocer el dictámen de que las empresas multinivel eran perfectamente legal, entre 1979 y 1983 más de cinco millones de personas fueron atraídas hacia este negocio en los Estados Unidos.

En México, después de luchar para que adoptara las leyes fiscales que le imponían y legalizar su sistema de pago e impuestos, en la década de los noventas ha habido un incremento importante de empresas, y en la víspera del nuevo milenio, multinivel es el negocio ideal para enfrentar la nueva era.

CAPITULO 7

LIDERAZGO Y MULTINIVEL

Multinivel permite el desarrollo integral de las personas, y esto les brinda la posibilidad de alcanzar los niveles más altos dentro de la organización y convertirse en un líder que tendrá a su cargo el transmitir a la gente que conforma su red, la experiencia y los conocimientos necesarios para tener éxito. A continuación se menciona un concepto de liderazgo y los factores principales que un líder multinivel debe aplicar.

7.1 CONCEPTO DE LIDERAZGO.

Es el proceso de dirigir el comportamiento de las personas hacia el logro de los objetivos. Dirigir en este sentido significa hacer que los individuos actúen en cierta forma o que sigan una estrategia en particular.

Los líderes multinivel solo pueden ocupar esta función en tanto que son capaces de guiar a todos los miembros de su red con su ejemplo, y forjar una relación de igualdad, y no de autoritarismo.

7.2 LAS CARACTERISTICAS QUE NECESITA PARA SER UN LIDER

Los líderes exitosos poseen características que los hacen precisamente ser eso, líderes, y aunque existen diversos tipos de liderazgo, se mencionan únicamente a aquellas que un líder multinivel requiere:

- Habilidad para comunicarse
- Saber escuchar
- Madurez y estabilidad emocional

- La capacidad de una visión más general de las cosas
- Habilidad para interpretar las necesidades, aspiraciones y deseos de los integrantes de su red.
- Transmitir sus experiencias, logros y conocimientos
- Alto sentido de responsabilidad.

El desarrollo de estas actitudes es prioritario e indispensable para ejercer el liderazgo en multinivel; solo gracias a ellas se podrán desarrollar las relaciones humanas con la calidad necesaria para impulsar el negocio.

7.3 LA GENERACION DE SINERGIA

Si desea ocupar los niveles más altos de la organización multinivel, debe manejar los elementos básicos de la dinámica de grupos gracias a la cual es posible crear equipos exitosos, garantizar que sus miembros permanezcan concentrados en sus metas y conserven la unidad grupal necesaria.

Como líder, puede hacer que los miembros de su red alcancen sus metas de productividad a través de diversas acciones que conlleven al logro de dichas metas.

Ahora bien, es importante mencionar algunas de esas acciones que son llevadas a cabo por los líderes multinivel :

- Mantener el contacto con los miembros de la red para conocer sus opiniones, inquietudes y sugerencias, a través de llamadas telefónicas, reuniones , con el fin de contar siempre con un trato personalizado para todos.
- Ofrecimiento de información. Ante el proceso de globalización que vivimos actualmente, entramos a una nueva era de la información y la tecnología como una tercera revolución; multinivel está a la vanguardia en este sentido y los líderes empresariales deben transmitir mediante su sofisticado sistema de computación, los cambios que se susciten en el mercado, los consumidores , y el desarrollo mismo de la red.
- Crear un ambiente de trabajo en donde todos formen un solo equipo, y no haya individualidades, ya que el beneficio es para todos, y no solo para uno.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

7.4 COMO TRANSMITIR ENTUSIASMO E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS

Los líderes del negocio, transmiten su influencia basados en sus propias actitudes y experiencias que los han llevado a ocupar los niveles más altos, tales actitudes son de entrega total hacia el negocio, el compromiso de dirigir y motivar a los miembros de la red hacia una cultura de integridad y disciplina, constancia y dedicación, transformar sus valores en una actitud positiva en busca de sueños e ideales. Pero el mejor mensaje que los líderes pueden enseñar a sus integrantes de su red es: el poder personal surge cuando la gente reconoce que usted (líder) ha luchado incansablemente por lograr sus objetivos, teniendo la capacidad de perseverar y levantarse a luchar cada vez que se tropiece, por qué el fracaso no es el final, es sólo el principio del éxito.

7.5 INICIATIVA, INTEGRIDAD E INTELIGENCIA

Los líderes con iniciativa, reconocen la responsabilidad de formar gente proactiva, es decir, gente que se anticipe al advenimiento de problemas y busque respuestas y soluciones, el antiguo "espere y vea", compare, analice y mida sus respuestas resulta anacrónico en estos tiempos. Hay que ir siempre adelante.

La integridad en los líderes se da en el momento en que forma parte de la organización, ya que brindan el trato que a su vez, recibieron. La honestidad debe ser siempre su mayor virtud; no olvidar que es un negocio hecho de gente para gente.

Algunos líderes multinivel nacieron con perspicacia para triunfar, pero de sobra se sabe que la inteligencia se adquiere con conocimientos, una persona nunca será inteligente sin conocimientos básicos suficientes; y los conocimientos, a su vez, derivan de la información que se nos proporcione. Sea también una persona con compromisos, hacia uno mismo, hacia la vida, y hacia las personas y la organización.

El líder proporciona las herramientas necesarias para que un distribuidor/consumidor pueda aprender, adaptarse y contribuir al éxito, tanto personal como del negocio.

7.6 LIDERAZGO Y AUTOIDENTIFICACION

Los líderes en esta nueva era empresarial son aquellas personas a las cuales sus asociados siguen por ser un ejemplo y por contar con los conocimientos y elementos necesarios para la obtención del éxito.

El liderazgo en multinivel está directamente relacionado con la autoidentificación de las personas: el líder tiene que estar convencido de sí mismo antes de convencer a los demás para integrarse al negocio, pues si él no tiene claridad en sus ideas y objetivos, sus seguidores auspiciados no tardarán mucho en perder el rumbo.

7.7 LOS RESULTADOS DEL LIDERAZGO

La principal misión de un líder multinivel es crear nuevos líderes, y tienen la facultad de convertirse en un entrenador de su equipo, que le permita alcanzar resultados interesantes: garantiza la colaboración de los integrantes de su red, pues ellos tienen un ejemplo a seguir; ayuda a solucionar las situaciones que se presentan, fomentan una actitud mental positiva y, sobre todo, logra que los miembros de su red se conviertan en personas autónomas y responsables, creando con ello el principio de igualdad.

Cuando el líder multinivel ha logrado esto, puede considerarse que ha llegado a su meta: crear personas capaces de seguir el camino trazado y ser un guía y un asesor para los nuevos miembros que deseen integrarse a la red.

CONCLUSIONES

1. Multinivel es una industria con origen, y que a nivel mundial- y especialmente en México- a ido creciendo de manera considerable a través de los años. Es un campo de negocio diferente e ideal para un profesionista emprendedor como lo es el Licenciado en Administración.
2. El multinivel es un concepto de negocio que permite a prácticamente a cualquier persona convertirse en empresarios, dueños de un negocio propio con gran potencial de ingresos, pero donde no requiere de una gran inversión de capital evitándose con ello los riesgos convencionales. El surgimiento de este sistema es una iniciativa de los distribuidores y representa la base de la duplicación como concepto de éxito.
3. El mundo actual de cambios vertiginosos tanto en las tendencias económicas como comerciales hace posible que este innovador sistema de distribución sea la opción de negociación más viable en vísperas del próximo milenio, ya que brinda enormes beneficios tanto económicos como satisfactorios a los consumidores.
4. Antes de participar en multinivel, deben analizarse varios aspectos relativos a la corporación que lo respalda, es necesario seguir una serie de pasos que permitan alcanzar el éxito. El Licenciado en Administración juega un papel muy importante dentro de la organización ya que puede desempeñarse en cualquier área y como distribuidor tiene todos los elementos necesarios para desarrollar un negocio sin límites.
5. El multinivel es una opción de ingresos adicionales para muchas personas, para ello es de suma importancia conocer las empresas que operan con mayor posibilidades de crecimiento en México y que brindan mayores beneficios a través de los ingresos residuales que en ellas se manejan, ya que con ello es posible tener un control de los factores tiempo y dinero, es decir, el camino hacia la independencia económica.
6. El multinivel es susceptible de ser analizado como un fenómeno social, donde individuos con diferentes antecedentes y objetivos se unen con el propósito de mejorar su calidad de vida. El impacto que tiene el multinivel en México todavía no

es posible comprenderlo a plenitud, pero sin duda es bueno que existan alternativas lícitas de ingresos extra, ante la inminente aparición de empresas ficticias que sean o digan ser multiniveles.

7. El Licenciado en Administración sabe que una cualidad que lo distingue es tener un estilo propio de liderazgo que le permita orientar a la organización y sus miembros hacia una mayor competitividad en un mundo de negocios cada vez más difícil; de igual manera sabe que una actitud positiva, con determinación y carácter propios va a traer como consecuencia que las demás personas sean impulsadas hacia el logro de sus metas tanto personales como de la organización.

BIBLIOGRAFIA

- Robert L. Shook, " Los 10 más grandes vendedores".... y cómo llegaron a serlo. México: Lasser Press Mexicana, 1979. 191 páginas.
- Luis Felipe Brice y Rodrigo Ureña, " Network Marketing: Historia de un Paradigma" México: Times editores. 1996. 91 páginas.
- Allan J. Foster, " Network y Megatendencias: una mirada al futuro comercial". México: Times editores, 1997. 90 páginas.
- Robert Simon y Stan Williams, " Multinivel en 10 preguntas". México, Times editores 1997, 90 páginas.
- Héctor Tassinari, " Multinivel: elementos básicos para un negocio de éxito". México, edit. Diana, 1996 (3a. reimp.) 147 páginas.
- John Warren King (coordinador), " Multinivel una suma" Tomo 1. México: Times editores, 1997, 92 páginas.
- John Warren King (coordinador), " Multinivel una suma " Tomo 2. México: Times editores, 1997. 92 páginas.
- Seth Godin, " Lideres s.a.: las 26 virtudes empresariales de los grandes hombres de negocios". México, Ediciones selector, 1997. 211 páginas.
- Donald H. Weiss, " Cómo convertirse en un líder eficaz". México: Ediciones superación aguilar, 1994, 74 páginas.
- Cornejo, Miguel Angel (Director) y Linda Kasuga (coordinador). " Oportunidad ante la crisis visión 20/20". México, Edit. grad, 1996 (2a.ed.). 86 páginas.
- Mary Averill y Bud Corkin, " Network Marketing: el negocio con mayor proyección al futuro". México, grupo editorial iberoamericana, 1995. 78 páginas.

REVISTAS

- Entrepreneur: La autoridad en la pequeña empresa. Septiembre de 1995. Vol. 3. México.
- Entrepreneur: La autoridad en la pequeña empresa. Octubre de 1996. Vol 3. México.
- Administrate Hoy: La práctica en la micro, pequeña y mediana empresa. Julio de 1997. año 4, núm. 39, México, grupo gasca.
- Excellentia, Del Colegio de Graduados en alta Dirección: Actualización de temas de excelencia, núm. 52, vol.5, 1995, México, edit. grad.
- Excellentia, Del Colegio de Graduados en alta Dirección: Actualización de temas de excelencia, núm.58, vol.5, 1996, México, edit. grad.
- Excellentia, Del Colegio de Graduados en alta Dirección: Actualización de temas de excelencia, núm. 56, vol.5, 1996, México, edit. grad.

APENDICE

DIRECTORIO DE EMPRESAS MULTINIVEL ACTIVAS EN MÉXICO

- AMWAY DE MÉXICO S.A.DE.C.V.

Productos: varios

- FOREVER LIVING PRODUCTS MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: cosméticos, nutrición

- HERBALIFE INTERNACIONAL DE MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: nutrición

- NATURE'S SUNSHINE

Productos: nutrición y complementos alimenticios

- NU SKIN MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: nutrición, cuidado personal, cosméticos

- OMNITRITION DE MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: nutrición, cuidado personal

- NEO LIFE MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: biomagnetismo, nutrición.

- ORGANIZACIÓN ORBIS DE MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: varios(línea para la salud, hogar, belleza y nutrición)

- ORIFLAME MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: cuidado personal

- QUORUM DE MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: alarmas, cuidado personal

- SHAKLEE DE MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: nutrición, cuidado personal

- SPORTON INTERNATIONAL DE MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: nutrición, cuidado personal

- SUNRIDER MÉXICO INC.

Productos: nutrición, cuidado personal

- UCELW CENTER S.A.DE C.V.

Productos: varios

- YVES ROCHER DE MÉXICO S.A. DE C.V.

Productos: cosméticos.