

Existen muchas formas de generar ingresos: abrir tu propio negocio, trabajar para otros, ser un profesional *freelancer*, convertirte en vendedor desde casa, ¡las opciones son infinitas! Antes de lanzarte al mercado laboral, debes evaluar cada una de ellas y elegir la que más se apegue a ti. Puede que una de tus posibilidades laborales se encuentre en las empresas multinivel y hoy quiero ayudarte a evaluar esa opción.

De seguro ya las conoces: esas empresas en las que te dan una charla inicial, te presentan su modelo de negocio y te invitan a unirse al negocio para comenzar a alcanzar tus sueños. Tú te enamoras de la idea y te propones convertirte en el mejor asociado en poco tiempo... Pero ¿todas las empresas multinivel funcionan? Evaluemos las pautas que suelo recomendar para elegir una buena empresa multinivel y crecer en tus finanzas, sin poner en peligro tus activos laborales.

### **PAUTAS PARA ELEGIR UNA EMPRESA MULTINIVEL**

Comencemos el recorrido con una historia... A comienzo de los 70, mi padre comenzó a trabajar en una empresa multinivel. Crecí en ese entorno desde los siete años de edad. Por ello, puedo garantizarte que no tengo nada en contra de estas empresas. Al contrario, fueron una gran oportunidad la que le dieron a mi familia.

Con el tiempo y su esfuerzo, mi papá subió a ser el mejor vendedor del país. Luego, el número 1 del mundo en una empresa que operaba en más de 100 países. Con sus ingresos, logró pagar deudas, comprar propiedades, proveer un estándar de vida cómodo para la familia y me dio la oportunidad de salir para estudiar en Estados Unidos. Eso me ayudó a convertirme en quien soy ahora.

La experiencia de mi padre y de otros amigos me ha enseñado mucho sobre este tipo de negocios. Para ayudarte a elegir una oportunidad que te permita crecer profesional y económicamente, te recomiendo seguir las pautas de este artículo. Antes de elegir entrar en una empresa multinivel, hazte las siguientes preguntas...

### **NÚMERO 1 — ¿EN QUÉ CLASE DE NEGOCIO, REALMENTE, ESTÁ?**

Pregúntate qué negocio desarrolla, realmente, la empresa: ¿vende productos o recluta personas? Es fundamental responder esto porque tiene que ver con tu futuro laboral y con la capacidad que tendrás de ganar (o no) dinero. Si no sabes la diferencia, es fácil reconocerla.

Una empresa está en el negocio de distribuir productos si ésta los produce para luego comercializarlos. Si tú puedes vivir solo de la venta de sus productos, entonces pertenece

a la primera categoría. Por otro lado, si necesitas reclutar personas que trabajen debajo de ti para generar suficientes ingresos para vivir, entonces probablemente la empresa se dedica al reclutamiento de nuevos vendedores. Si detectas que la empresa pertenece a esta segunda categoría, ten cuidado... ¡Esta es una bandera roja!

Por supuesto que una empresa multi-nivel debe tener un proceso de reclutamiento de emprendedores. Pero no estoy hablando de eso. Estoy hablando de que la empresa, en realidad, no está **tan** interesada en vender un producto como en reclutar y procesar gente.

Este tipo de negocios solo buscan escurrirte a ti, a tus contactos y a los contactos de tus contactos. Por medio de una charla, buscan enamorarlos de la idea del negocio y luego aprovecharse de su trabajo. La gente trabaja duro, pero al ver que no son exitosos y no ganan suficiente dinero, salen de la empresa pensando que el mundo de los negocios no es para ellos.

Eso es una lástima porque, el problema, en este caso, no es la persona sino el sistema operativo de la empresa.

Si detectas que la empresa multinivel pertenece a esta categoría, es mejor alejarse y buscar otras oportunidades. Comienza delimitando este punto y continúa con la evaluación...

## **NÚMERO 2 — ¿CÓMO ES EL PROCESO PARA INGRESAR?**

Como segundo paso, pregúntate si te están pidiendo una cantidad determinada de dinero o la compra de un monto específico de producto para entrar como vendedor. Si la respuesta es «sí», esta es una segunda señal de alerta...

Muchas empresas multinivel te hacen creer que el negocio es tuyo, pero realmente **no lo es**. Si tuvieras tu propio negocio, entonces podrías vender varias marcas competidoras del mismo producto. Aquí, en cambio, te piden que solo distribuyas los productos de la empresa.

Si tú pusieras una tienda, tendrías la libertad de elegir qué marcas, cantidades y productos distribuir. Sin embargo, aquí no puedes vender para la competencia. Por ende, no estás adquiriendo tu propio negocio al entrar a estas empresas, solo te estás convirtiendo en un **distribuidor-a** de su negocio.

La realidad es que ellos deberían pagarte a ti por distribuir sus productos, ¡y no tú a ellos! Entonces, mi recomendación es que nadie le pague nada a nadie. No se vale que te pidan pagarles para entrar al negocio. No estás comprando una franquicia. Estás distribuyendo un producto. Si ves que te piden dinero para entrar, ¡huye!

## **NÚMERO 3 — CONOCE A LA EMPRESA**

Para evaluar si esa empresa multinivel te conviene, también tienes que preguntarte: ¿Quién es esta empresa?, ¿de dónde viene?, ¿está en el mercado desde hace tiempo?, ¿es reconocida mundialmente?

Muchas empresas que se aprovechan de sus vendedores dicen ser “de gran crecimiento”, pero, esa solamente es una exageración. Si al investigarla, te das cuenta de que la empresa fue fundada recientemente, entonces ese crecimiento es el que tiene cualquier empresa en sus inicios.

Supón que hoy comienzas tu propia panadería y vendes un kilo de pan. Mañana vendes dos y el día siguiente cinco. Eso significa que estarás teniendo ¡más de un **100% diario de incremento en ventas!** -¡tienes una de las empresas de crecimiento más rápido del planeta!!

Sin embargo, en el mundo de los negocios, eso no significa NADA.

Lo que deberías buscar es cuánto tiempo lleva la empresa en el mercado. Mi recomendación es que trabajes solo con firmas que lleven, al menos, veinte años en el mercado. Así verás la historia de la empresa, si tiene trabajadores exitosos y si tiene historias de gente real que haya laborado en ella por bastante tiempo.

Ten cuidado, porque cualquier empresa te hablará lindo y creará un ambiente positivo para captarte. Pero, si no tiene una historia pública y de gran trayectoria, no confíes en ella. Muchas de estas compañías que no tienen escrúpulos usan a la gente, y los únicos que se enriquecen son los de arriba.

Lo que hacen es que juegan con los sueños y las esperanzas de sus vendedores sin importarles que los están usando para su propio beneficio. Luego, con el tiempo, la verdad sale a la luz.

Es entonces cuando estas empresas cierran y los dueños vuelven a abrir **otra empresa con el mismo modelo pero diferente nombre**. Y vuelven a engañar a la gente que se encuentran ilusionadas con la posibilidad de un futuro mejor.

Por eso, mi recomendación es: involúcrate solo con empresas serias y de confianza, que lleven más de veinte años operando. Estarás protegiendo tu trabajo y tus futuros ingresos.

#### **NÚMERO 4 — CONSIDERA EL PRODUCTO**

Pregúntate si el producto que venderás es bueno y si realmente vale la pena. Pregúntate si no hay algo similar ya en el mercado a un precio más razonable. Debes convencerte de que el producto es el mejor y el precio es razonable.

Si no lo compras en tu corazón, no se lo puedes vender a otros. Tienes que tener la convicción de que este es un buen producto para que te vaya bien distribuyéndolo en el mercado. Analiza si los productos realmente cumplen con sus promesas.

Asegúrate de amar el producto, que sea superior y que cumpla con su promesa de venta. ¡Ponlo a prueba en tu propio hogar!

## **NÚMERO 5 — ANALIZA EL SISTEMA DE REMUNERACIÓN**

Una de las cosas más importantes para considerar es el sistema de remuneración que utilizan para darte tu comisión. ¿Es sencillo o es complejo calcular cuánta será tu ganancia?

Existen empresas serias, reconocidas, con productos prestigiosos (productos que a mí y a mi familia nos encantan), pero que tienen problemas en su sistema de cálculo de las comisiones: hay que hacer mucho trabajo para recibir poco dinero.

El sistema de comisiones debe ser sencillo. Deberías poder calcular con sencillez cuánto vas a recibir por cada venta que hagas. De lo contrario, ten cuidado -puede que, con el tiempo, te des cuenta que estás trabajando mucho para muy poco dinero.

Una de mis hijas trabajó con una empresa multinivel en el mercado de productos para la mujer. Ella compraba el producto, le sumaba un 30% al precio y esa era su ganancia. Era simple llevar un registro de sus ingresos por venta. Es una empresa con la que estuve muy feliz que ella trabajara.

Si la empresa parece tener cálculos de puntos, divididos por números representados por letras, multiplicados por otros coeficientes que te hacen sentir que estás en una clase de matemáticas universitarias, ten cuidado. Aunque te prometan que cada vez será mayor tu comisión con ese modelo, vas a perder dinero.

La complejidad en la paga es una estrategia que se hace para que el representante no se dé cuenta de que está ganando muy poco por la cantidad de trabajo que se le pide que haga.

Una vez me senté con un amigo de Texas a calcular cuánto iba a ganar con las ventas de su negocio multinivel. Su esposa me contó que él trabajaba mucho, pero, a pesar de eso, estaban terminando el año llenos de deudas. Me reuní con él y calculamos en una pizarra... Nuestro descubrimiento: para que pudiese ganar 5.000 dólares mensuales, debía tener una estructura debajo de él de 123 personas.

Ahora, piensa...: si eres dueño de una empresa y tienes 123 empleados trabajando para ti, ¿crees que tu vas a ganar sólo 5.000 dólares al mes...? ¡Por supuesto que no! Ganarías por lo menos 10.000 o 12.000 -o mucho más.

¿De qué nos dimos cuenta con mi amigo? Nos dimos cuenta de que la cantidad de trabajo era muy grande para tan poca paga. La empresa en la que estaba metido era intachable, el negocio iba excelente y los productos me gustaban mucho -de primera calidad. El problema era la forma en que se calculaban sus ganancias.

Tenían un modelo muy complicado y la empresa era la que se quedaba con gran parte de las ganancias que debían haber ido al representante.

Veamos otro ejemplo: yo vendo libros y entrego las ganancias para poder sostener la labor de nuestra ONG llamada Cultura Financiera. A mí me dan, por lo menos, el 50% de descuento cuando los compro. Mi casa publicadora gana su 100% al venderme los libros a mí y nosotros ganamos otro 100% cuando los vendemos en eventos.

Pregúntate entonces: ¿cuánto vas a ganar tú de la venta del producto? Calcúlalo y entonces hablamos...

#### **NÚMERO 6 — ¿QUIÉNES ESTÁN AL MANDO?**

Finalmente, en ocasiones, la empresa vende productos, es sólida y reconocida, la paga es buena, el producto es excelente...En verdad, tanto la empresa como sus productos valen la pena. Pero, en el fondo, deberías preguntarte quiénes están a la *cabeza* de la división a la que perteneces dentro de la organización. Eso también juega un papel importantísimo.

Analiza los principios y valores que rigen a tus futuros supervisores. Puede que todo luzca excelente, pero también es fundamental evaluar a los líderes. Ellos tienen un gran impacto en los resultados del negocio.

En la empresa para la que trabajó mi padre, en la Argentina, todo parecía excelente... pero algunos líderes amaban el dinero, eran orgullosos, vanidosos y usaban a la gente. Además, prometían cosas que no podían cumplir.

Con el tiempo, sus redes de negocios se fueron al suelo. Los únicos que quedaron fueron mi papá y la gente íntegra que laboraba allí. Así fue como él se convirtió en el líder nacional de la empresa. Fíjate en quién está a la cabeza de la organización porque sus decisiones te afectarán profundamente.

Resumiendo... si deseas trabajar en una empresa multinivel para que te vaya bien:

- Asegúrate de que el negocio sea venta de productos, no reclutamiento de personas.
- No des una gran cantidad de dinero y trata de evitar comprar un mínimo de productos para ingresar.
- Fíjate en que la compañía tenga una trayectoria de, al menos, veinte años.
- Ama el producto que venderás, asegúrate que cumpla su promesa de venta y que sea único en el mercado.

- Revisa que el modelo para calcular tu ganancia sea simple y claro.
- Involúcrate solo en empresas con principios y valores intachables, cuyos líderes sean íntegros y estén interesados en tu éxito como persona.

Espero que todos estos consejos te ayuden a elegir una muy buena empresa multinivel en tu país. Una buena empresa te guiará hacia la Prosperidad Integral. Una mala empresa, te llevará a la ruina. Cuida tu dinero, tiempo y tu estabilidad económica, busca una empresa donde valga la pena invertir tu vida y que tenga buenos líderes que la conduzcan.



¡Queremos ayudarte a mejorar tu administración financiera!

Si deseas aprender más sobre el mundo de los negocios, asegúrate de leer **Decisiones que Cuentan, el libro del Dr. Andrés Panasiuk para todos los emprendedores.**

Información del material disponible en: [www.culturafinanciera.org](http://www.culturafinanciera.org).

Si deseas contactarnos, escríbenos a: [info@culturafinanciera.org](mailto:info@culturafinanciera.org)