

Fundamentos para una industria del Multinivel armónica y respetable

Por Mario Rodríguez Padrés

Quienes estamos afiliados a una empresa de Multinivel y desarrollamos esta actividad, somos corresponsables de lo que se dice –bueno y malo- de esta industria. Las consecuencias de nuestros actos tarde o temprano nos alcanzarán. Las reacciones negativas de un prospecto hacia este modelo de negocio tienen su origen, por lo general, en las malas prácticas que un afiliado a algún Multinivel realizó con anterioridad. Consolidemos juntos una industria armónica, con una imagen que inspire respeto y construyamos un legado del que podamos sentirnos orgullosos. Hágalo por el negocio, por usted y las futuras generaciones. Este es un llamado firme y claro a desarrollar una conciencia responsable dentro del Multinivel.

En mi libro “El Arbol Rojo del Multinivel y las Ventas Directas”, narro la historia de un joven que va a la playa y se toma algunas cervezas junto con sus amigos. En una actitud propia de la adolescencia, esta persona tira en la arena las latas vacías, sin importarle la basura que deja regada ni los regaños de una pareja de ancianos que pasan frente a ellos. “La limpieza de la playa no es asunto mío” pensó mientras esbozaba una sonrisa maliciosa en su rostro. “Ya me divertí y ya me voy de aquí” fue la tónica de su actitud. Sin embargo, de alguna forma, la basura siempre nos alcanza.

Años después, este joven se casa, tiene dos hijos y un domingo va con ellos a la playa. Su hija más pequeña de 4 años súbitamente lanza un chillido. Al estar haciendo un castillo de arena (exactamente en el mismo lugar donde antes su padre había arrojado esas latas de cerveza) se corta la manita de lado a lado produciéndole un sangrado abundante. Su padre la carga y la lleva de inmediato a un lugar donde la atienden de emergencia. Una vez que la niña ha salido de la clínica de la Cruz Roja con los ojos hinchados de tanto llorar, el padre solo alcanza a exclamar: “¡Cuánta inconsciencia hay en las personas que arrojan la basura en la playa!, ¿qué no se dan cuenta que pueden lastimar a alguien?”

Esta es más o menos la misma forma en la que fluyen nuestros actos en el Multinivel y, por supuesto, en la vida. Las consecuencias de todo lo que hacemos –bueno o malo– nos alcanzarán tarde o temprano, ya sea a mí, a un *downline*, a un miembro de otra red o

de otra compañía, ya que todos estamos, en cierta forma, como las islas: separados aparentemente por el mar, pero unidos por debajo. Este, pues, pretende ser un llamado a la conciencia “por una ecología sana” de este negocio.

De acuerdo al diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, se conoce como “mercenario” (del latín *merces*, - *eris*, «pago»), al “hombre que desempeña por otro un empleo o servicio por el salario que le da”. Normalmente estos personajes tienen poca o nula consideración por la ideología o nacionalidad. El mercenario sirve en la guerra a cambio de una remuneración económica. Se podría creer que estos personajes son más un producto de la industria cinematográfica de Hollywood que algo de la vida real. Sin embargo, en el Multinivel hay personas que adoptan las mismas actitudes (Si ya tiene algún tiempo en este tipo de negocios, seguramente ya habrá conocido a alguno).

Los mercenarios se caracterizan, entre otras cosas, por ser personas con gran carisma y personalidad, por lo general, sumamente pragmáticas e intensas, pero a la vez volubles e inestables en sus decisiones; tienen poca paciencia y quieren resultados inmediatos. Como lo acabamos de describir, se les conoce como “mercenarios” porque lo que les importa es solamente ganar dinero en el presente, sin considerar el futuro de las personas que conforman su red. La manipulación que hacen de sus seguidores es impresionante: les llevan de un Multinivel a otro desprestigiando por su paso a la industria, a la empresa que representan y, por supuesto, la credibilidad de esta maravillosa carrera. A este tipo de personajes se debe que algunas personas tengan una impresión completamente distorsionada de lo que hacemos.

Le pongo un ejemplo: Hace tres meses me informaron de una persona, quien en una reunión de amigos, expresó airadamente que no se cambiaría por nada del mundo a otra empresa de Multinivel porque afirmaba que “la tenía tatuada en el corazón” y que estaba ganando mucho dinero en ella. Veinte días después –repito: veinte días después– estaba ya en otra empresa porque la encontraba “mucho mejor que la anterior”. ¿Qué mensaje está mandando al mercado alguien que hace algo así? ¿Usted confiaría en el nuevo negocio que le ofrece? ¿Se puede confiar en quienes un día dicen estar “en lo más maravilloso del mundo” y a los meses se les ve en otra compañía diciendo exactamente lo mismo y hablando mal de la anterior? Una actitud errática ¿no cree usted?

Antes de continuar quisiera subrayar que creo firmemente en que TODAS LAS PERSONAS TIENEN EL DERECHO A BUSCAR EL MULTINIVEL EN EL QUE SE SIENTAN MÁS CÓMODOS Y CONVENCIDOS, pero antes de iniciar valore su decisión, como se hace con cualquier negocio donde se pretenda tener mucho éxito.

Considerando lo anterior, quisiera compartir con todo aquel que desee contribuir a fortalecer el Multinivel, algunas sugerencias que puedan servir como punto de partida y que nos permitan llegar a tener un manifiesto de la industria; algo que todos los negocios deben tener.

Este es un llamado a la cordura, a combatir el oportunismo, a los “mercenarios” inconscientes que son impulsados por un afán único de ganar dinero inmediato, sin ver hacia el futuro, sin tomar en cuenta los estragos que causan. Fortalezcamos y legitimicemos el Multinivel por lo que es: una actividad honrada y digna; una opción viable para crecer y prosperar; un modelo de negocio que ofrece la oportunidad extraordinaria de tener su propio negocio y ser independiente.

7 PRINCIPIOS PARA UNA INDUSTRIA DEL MULTINIVEL ARMÓNICA Y RESPETABLE

1.- Tengo derecho a desarrollar el negocio de Multinivel con la compañía de mi elección

Comprenda que para ingresar a un negocio de Multinivel se requiere de un análisis personal serio, como se hace en todo proyecto donde se desea tener éxito. Argumentos como el de “ser de los primeros en afiliarse” a una empresa de reciente creación, no son lo suficientemente sólidos como para tomarse en cuenta. Aunque hay gente que crece basada en este supuesto beneficio, el efecto de “novedad” es pasajero. En algún momento, todas las empresas dejarán de ser nuevas. Esté plenamente consciente de ello.

Por otra parte, prometer utilidades millonarias por el simple hecho de asociarse a determinada empresa de network marketing, sin antes haber realizado las actividades productivas necesarias para comenzar a ver resultados, no es congruente con los principios de trabajo ético y honesto que sustentan el modelo de negocio de las empresas serias del Multinivel.

Si usted está siendo invitado por alguien a un Multinivel, evalúe con inteligencia las propuestas que le hagan, el historial o currículum de esa persona. ¿Ha estado en varios Multiniveles con anterioridad?, ¿está ofreciéndole “grandes ganancias”, con base en el argumento de ser “una empresa nueva”? Asociarse con personas así seguramente le hará perder su tiempo y dinero.

2.- El Multinivel es un proyecto de vida

Por lo tanto, la visión que debe imperar es la de largo plazo. Nada que valga la pena lo hace rico de la noche a la mañana. No se puede hablar de prosperidad y trascendencia genuina queriéndose hacer millonario en 3 meses.

Si no estoy ganando dinero suficiente ¿es porque la compañía no funciona? ¿o soy yo el que no ha sabido ser productivo? Hacerse estas preguntas requiere de una buena dosis de honestidad y autocrítica. Voltee a su alrededor en su misma empresa y si alguien está creciendo, es muy probable que el problema esté en uno. Considere que al cambiarse a cualquier otro Multinivel, siempre llevará consigo sus hábitos de trabajo. Si cree que la compañía a la que representa es digna de todo respeto, actúe con responsabilidad y dedique una cantidad razonable de trabajo y tiempo para poder comenzar a ver los resultados tangibles, antes de decidir cambiarse de compañía. Recuerde: está construyendo un proyecto de vida.

3.- Debo construir mi red sin hablar mal de otras personas o empresas

Por respeto a sus colegas, no erija su negocio desprestigiando a otras personas o empresas, a todo aquel que ha decidido desarrollar la misma actividad que usted. Esto sería lo mismo que presumir tener el árbol más frondoso, derribando los demás (algo que habla muy mal de quien lo hace).

Lo más fácil no siempre resulta ser lo mejor. De preferencia busque nuevos miembros para su red y no enfoque sus esfuerzos en “piratear” personas que ya están en otros multiniveles. No haga lo que no quiera que le hagan. ¿Para qué pescar en pecera teniendo un mar enfrente?

4.- Digo la verdad sobre los atributos de mi producto, empresa o las ganancias que ofrece

En mi ciudad deambulan por diversos cafés el tipo de personajes que van vociferando grandes y jugosas ganancias económicas, haciendo uso de información de forma engañosa. En ocasiones, por ejemplo, muestran copias fotostáticas de cheques que, si se observan con cuidado se puede advertir que son documentos viejos. Estas personas tratan de convencernos con glorias pasadas. Si uno observa con detenimiento, las incongruencias saltan a la vista poco a poco.

Peor aun, es que se le otorguen a los productos propiedades milagrosas que, en algunos casos, de ser ciertas deberían de ser reconocidas con el Premio Nobel de Medicina.

No juegue con la esperanza sincera de sus posibles afiliados.

5- Promuevo las buenas prácticas

La mayoría de los negocios de Multinivel respetables que conozco, están vinculados a alguna Asociación de Venta Directa y regulados por las leyes que rigen a los mercados de cada país. Construir negocios de Multinivel con base en expectativas de ganancia fuera de toda lógica, o atribuir cualidades “milagrosas” a los productos que se promueven, es inapropiado y en algunos casos ilegal. Las malas prácticas traen consigo desagradables consecuencias.

Evalúe el desempeño propio. Conviértase en un digno representante de esta industria. Ayúdenos a dignificar esto que con tanto sacrificio hemos comenzado a construir.

6.- Contribuyo a profesionalizar el Multinivel

Se puede cambiar cada semana de empresa si así lo desea, pero creo que usted sabe que, en algún punto de su vida, el legado que irá dejando perjudicará su prestigio, de la misma forma en que un médico o un abogado lo pierde si actúa motivado sólo por el dinero o el negocio fácil.

Le invito a que se una a esta cruzada por la profesionalización y el respeto de esta industria. Actuar sin lealtad o ética, motivado sólo por la novedad y el crecimiento “rápido”, no le llevará a construir un negocio de largo plazo. Usted está en esto para hacer un

negocio que dure toda una vida. Construya sobre bases firmes y un sistema de trabajo que pueda ser duplicado por otros fácilmente.

Recuerde: su red aprende de usted.

7.- Soy honesto

Sea honesto consigo mismo y reconozca que si quiere tener éxito en esta industria tendrá que prepararse y promover el crecimiento basado en el trabajo y no en las supuestas ganancias “sin esfuerzo”. Esto no existe. La única manera de tener redes sólidas y en crecimiento es construyéndolas sobre buenos cimientos.

Este negocio está basado en el liderazgo y si usted no es capaz de convertirse en un buen emprendedor, difícilmente alcanzará sus metas en el Multinivel.

Atraer personas con engaños podrá producir ganancias momentáneas pero este tipo de trampa es una bomba de tiempo.

Conviértase en el mejor ejemplo y un día se convertirá, sin duda alguna, en un maestro del Network Marketing al que todos querrán seguir.

Estos 7 principios podrían ser tan sólo un punto de partida para tener una base con la cual construir juntos una industria del Multinivel que comparta una visión de futuro. Este modelo de negocio es adoptado cada día por más empresas en todo el mundo y es primordial que todo aquel que incursione en esta carrera por primera vez tenga una referencia para iniciar en lo que será, sin duda, uno de los negocios más importantes de este siglo XXI.

Mario Rodríguez Padrés es networker desde hace casi veinte años. Licenciado en Administración de Empresas con especialidad en Marketing. Tiene uno de los niveles más altos en la escala de reconocimientos en su empresa de Multinivel. Autor de dos libros con ventas en diez países y dos continentes. Orador internacional en 13 países. Ha participado en programas de negocios en radio a nivel nacional e internacional. Actualmente se encuentra desarrollando aplicaciones (Apps) para ambientes iPhone y Android relacionados con la industria del Multinivel.