



**Universidad del
sureste**

“Ensayo”

Medicina veterinaria y zootecnia
6to cuatrimestre

DESARROLLO EMPRESARIAL

Docente: Maria Jose Ramirez Reyes

Alumno: Yuliana Aremy Morales López

30 de Julio del 2024

4.8 MULTINIVEL

Introducción:

¿Qué son las empresas multinivel y cómo funcionan?

Hoy en México hay muchas marcas, principalmente internacionales, que funcionan bajo el modelo de marketing multinivel. Gran parte de los productos que se venden por catálogo y que invitan a la gente a asociarse para convertirse en afiliados de la marca, justamente utilizan este modelo que seguro has visto. Según la Asociación Mexicana de Ventas Directas, son casi 4 millones de personas dedicadas en México a este tipo de negocio, y el 80% de éstas son mujeres.

El modelo multinivel consiste en convertirse en distribuidor autorizado de los productos de una empresa a cambio de obtener una comisión por las ventas que logres concretar. Hasta ahí, suena como un negocio convencional, pero la característica que diferencia a un negocio de multinivel es que además de ganar comisiones por tus ventas, también ganarás un porcentaje por las ventas que haga la gente a quién tú hayas captado dentro de tu equipo de ventas. Entonces, podemos entender que la palabra multinivel, viene de los diferentes niveles que se generan sobre y bajo un vendedor, ya que mientras más gente conforme tu equipo de ventas, mayores serán las comisiones que obtendrás por ventas.

Desarrollo:

En el contexto del desarrollo empresarial, el término "multinivel" se refiere generalmente a dos conceptos principales:

1. Marketing Multinivel (MLM):

Definición: Un modelo de negocio en el que los distribuidores independientes ganan dinero no solo por la venta de productos o servicios, sino también al reclutar a otros distribuidores en su equipo y recibir comisiones por sus ventas.

Estructura: Se crea una jerarquía o red de distribuidores, donde cada uno tiene la oportunidad de construir su propia organización y ganar ingresos basados en el volumen de ventas de su equipo.

Características:

Venta directa: Los productos o servicios se venden directamente al consumidor, a menudo a través de demostraciones o presentaciones en casa.

Comisiones: Los distribuidores ganan comisiones sobre sus propias ventas y las de su equipo.

Bonificaciones: Se ofrecen bonificaciones adicionales por alcanzar ciertos objetivos de ventas o reclutar a un número determinado de distribuidores.

Ventajas:

Flexibilidad: Permite trabajar a tiempo parcial o completo.

Potencial de ingresos ilimitado: Los ingresos pueden crecer a medida que la organización se expande.

Entrenamiento y desarrollo: Muchas empresas MLM ofrecen capacitación y herramientas para ayudar a los distribuidores a tener éxito.

Desventajas:

Saturación del mercado: Puede ser difícil encontrar nuevos clientes en mercados saturados.

Ética: Algunas empresas MLM han sido criticadas por prácticas comerciales cuestionables, como la presión para reclutar a amigos y familiares.

2. Arquitectura Multicapa en Desarrollo de Software:

Definición: Una arquitectura de software que divide una aplicación en múltiples capas o niveles, cada uno con una función específica.

Capas comunes:

Presentación: Interfaz de usuario (web, móvil, etc.).

Lógica de negocio: Reglas de negocio, cálculos y procesos.

Acceso a datos: Interacción con la base de datos.

Beneficios:

Modularidad: Facilita el desarrollo, mantenimiento y actualización de cada capa de forma independiente.

Reusabilidad: Los componentes de una capa pueden reutilizarse en diferentes aplicaciones.

Escalabilidad: Permite escalar cada capa de forma individual según las necesidades.

Ejemplo: Un sitio web de comercio electrónico podría tener una capa de presentación para mostrar los productos, una capa de lógica de negocio para procesar los pedidos y una capa de acceso a datos para almacenar la información de los productos y clientes.

Conclusión:

El marketing multinivel es un modelo de negocio complejo que presenta tanto oportunidades como riesgos. Su éxito depende de diversos factores, como la ética de la empresa, la calidad de sus productos, la capacitación de los distribuidores y el marco legal en el que opera. Es fundamental que los emprendedores que deseen involucrarse en este tipo de negocio estén informados y evalúen cuidadosamente las oportunidades y los desafíos que implica.