

NETWORK MARKETING GENERADOR DE OPORTUNIDADES

Johana Andrea Molina Martínez

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA - LUMEN GENTIUM

UNIDAD DE POSGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA

CALI, VALLE DEL CAUCA

2016

NETWORK MARKETING GENERADOR DE OPORTUNIDADES

Autor

Johana Andrea Molina Martínez

**Trabajo presentado como requisito parcial de grado para optar al título de
Seminario de Profundización en Mercadeo y Negocios Internacionales**

Director/Asesor

Andrés Felipe Ochoa Cubillos

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA- LUMEN GENTIUM

UNIDAD DE POSGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA

CALI, VALLE DEL CAUCA

2016

Dedicatoria

A mi familia los que siempre me inspiran a salir adelante, que pusieron toda la confianza en mí para hacer realidad mis sueños, dándome ese empuje necesario para alcanzar mis metas proyectadas, logrando obtener un crecimiento satisfactorio en mí persona y un amor verdadero que jamás se pierde por mi amado Dios que nunca me desampara, derramando un mar de bendiciones cada día llevándome de su mano y poniéndome donde debo estar.

Johana Molina

AGRADECIMIENTOS

Agradezco principalmente a Dios por darme la vida, por permitirme compartir cada momento en familia y todos mis seres queridos. Porque cada día que pasa me enseña cómo debo de ver la vida y como debo de actuar sobre ella. Amado Dios nunca permitas que decaiga mi fe sino al contrario dale firmeza en todo momento.

Le doy gracias a mi familia por su apoyo y confianza que depositaron cada momento en mí.

A mi Universidad por permitirme esta oportunidad de la realización de este trabajo que ha sido de gran importancia para mí y para que muchas personas se den la oportunidad de conocerlo por medio de este ensayo.

Johana Molina

CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS.....	iv
INTRODUCCIÓN.....	9
¿POR QUE EL NETWORK MARKETING ES LA SOLUCION A LAS SITUACIONES FINANCIERAS DE LOS COLOMBIANOS?.....	11
CONCLUSIONES	19
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	21

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Tasa de desempleo	16
Ilustración 2. Cuadrante de flujo de dinero	18
Ilustración 3 Canales de distribución	18

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Empresas de venta directa en Colombia **¡Error! Marcador no definido.**

NETWORK MARKETING GENERADOR DE OPORTUNIDADES

Johana Andrea Molina

Johanita_073@hotmail.com

Resumen

Teniendo en cuenta el acelerado cambio de la tecnología, que paso a paso ha ido adentrándose en toda la sociedad, logra establecer un beneficio a las personas y a la industria del Network Marketing, la cual se ha convertido en una profesión del siglo XXI generadora de empleo, trasciende las barreras continentales, con una fácil adaptabilidad a nivel cultural que permite establecer valores empresariales en cada una de las personas que deciden iniciar el proyecto, convirtiéndose en una opción empresarial de bajo costo y gran retribución, posicionándose en los hogares como la profesión de relevancia en este siglo, donde los efectos de la tasa de desempleo y la deserción industrial del país, ha sido una oportunidad para aquellos que deseen realizar algo diferente que les permita en determinado momento tener tiempo y dinero, para el logro de sus metas, este análisis permite una revisión bibliográfica de diferentes fuentes privadas y públicas que exponen sus puntos de vista frente a la industria del Network Marketing como un canal de distribución importante que permite a las personas de cualquier tipo de ocupación y profesión tomar la opción de obtener ingresos adicionales. Por medio de este ensayo expositivo se logra determinar por qué el Network Marketing es una excelente opción de empleo, esta industria ha tenido una evolución favorable por el respaldo legal, que permite la transparencia de las empresas en Colombia, por la cual se genera confianza a las personas en el momento de realizar sus inversiones para llevar a cabo su propio negocio.

Palabras claves: Network marketing, Apalancamiento, venta directa, modelo económico, emprendimiento.

Abstract

Given the rapid change of technology, step by step has gone deep into the whole society, can establish a benefit to people and the Network Marketing industry, which has become a profession of Century XXI generating employment transcends continental barriers with an easy adaptability to cultural level that allows for company values in each of the people who decide to start the project, becoming a business option of low cost and high reward, ranking households as the profession relevance in this century, where the effects of unemployment and industrial desertion of the country has been an opportunity for those who wish to do something different that will allow them at some point have time and money to

achieve their goals, this analysis provides a literature review of various private and public sources that expose their views against the network marketing industry as an important distribution channel that allows people of any kind of occupation and profession take the option to earn extra income. Through this expository essay is achieved determine why Network Marketing is an excellent choice of employment, this industry has had a favorable outcome for the legal support, which allows the transparency of companies in Colombia, for which confidence is generated people when making their investments to carry out their own business.

Keywords :

Network marketing, Leverage, direct sales, economic model, entrepreneurship.

INTRODUCCIÓN

El Network Marketing es un modelo económico asociativo que utiliza como mecanismo la venta de productos para generar un volumen de consumo a través de personas independientes que logran establecer redes y así obtener beneficios (ahorro, crecimiento personal, bajo riesgo de inversión, ingresos progresivos, viajes y premios). Este modelo económico utiliza principios basados en la autonomía, el emprendimiento y en la construcción de una historia personal, familiar o grupal. (Huerta, 2012, pág. 1). La creación de asociaciones permiten generar una duplicación del equipo de trabajo, desarrollando un alto grado de confianza, una cohesión de las personas al sistema que permiten establecer una fuerza de trabajo grupal mediado por el apalancamiento; como lo manifiestan los multimillonarios “John

D. Rockefeller y Jean Paul Getty (dos de las personas más adineradas de todos los tiempos, financieros y petroleros Estadounidenses): *"Prefiero ganar un 1% del esfuerzo de 100 personas que el 100% de mi propio esfuerzo"* (Moya , 2016, pág. 1). Una frase muy significativa en el Network Marketing, ya que se trabaja por el bienestar individual y grupal, alcanzando los objetivos planteados al inicio del negocio.

Según Charles W. King y James W. Robinson el Network Marketing será un “importante vehículo para quienes buscan auto-emplearse, poseer un negocio propio, y ser independientes financieramente” (W. King & W. Robinson, 2006, págs. 8,9).

En principio, este modelo económico fortalece e incrementa un aumento en las relaciones personales, que en su momento traspasan los límites locales

y nacionales, hay que tener en cuenta que la mayoría de las personas aceptan el reto de trazarse metas a corto, mediano y largo plazo, para desarrollar su propio negocio; otro tipo de personas pausan el proceso y otras prefieren ser consumidores beneficiándose de los productos y servicios que brindan la compañía; aquí es donde muchos se plantean que hace que unos tengan éxito y otros no, la respuesta es muy simple, la efectividad es mediada por los ciclos de formación educativos teórico prácticos, que permiten dar un cambio a la forma de pensar y a ver las nuevas oportunidades, configurando al ser humano como un emprendedor, adoptando valores empresariales que logran transformar su mentalidad y la de su sociedad, mostrando una nueva economía vs una economía tradicional, que hoy en día no satisface las necesidades laborales, generando inseguridad y descontento en los trabajadores, los cuales son afectados por una economía en decadencia, como lo expresan King y Robinson:

El mundo del trabajo está cambiando y nunca volverá a ser el mismo. El viejo modelo mediante el cual usted cambia cuarenta años de su tiempo, talento y devoción singular a una compañía o profesión a cambio de un ingreso seguro y en constante crecimiento, reconocimiento de sus pares y lealtad de su empleador ha sido destruido. Y no será rearmado. (W. King & W. Robinson, 2006, pág. 17)

Diversas variables (inflación, aumento del dólar, carga tributaria, fenómeno del niño) afectan la economía y el poder adquisitivo de los Colombianos, movilizándolos a tomar la decisión de escoger modelos alternativos como el Network Marketing y lograr tener una solución estratégica que permita a la persona u hogar, generar unos ingresos adicionales para enfrentar la realidad de cambio Colombiana como lo plantea el equipo de economía y negocios del diario el Tiempo, que hace una compilación de datos extraídos del DANE y de diferentes analistas, manifestando la desbordada inflación del país generada por el impacto del fenómeno del niño, el incremento del dólar y la baja demanda agrícola, cabe resaltar que los datos son preocupantes respecto al fenómeno del niño, ya que el DANE revela que:

En el primer periodo se observó que el 1,29 por ciento (en igual mes del 2015 fue de 0,64 por ciento), preocupa, pues la cifra que esperaban los expertos, pese al fenómeno del Niño no pasaba del 0,7 por ciento, sumado a esta problemática de nuestro país, Al mirar el costo de vida en los últimos doce meses, la cifra es igualmente preocupante: 7,45 por ciento (en enero del 2015, era de 3,82 por ciento). El rubro de alimentos –que en ese periodo tuvo un incremento de 12,26 por ciento– fue el que más presiones generó. (Economía y Negocios, 2016).

Estos incrementos llevan a un estado de alerta frente a los diferentes cambios en la economía colombiana ya que la inflación no respeta estratos, impactando la canasta familiar básica incrementando los precios del consumo diario, hoy en casi una tercera parte

más que el año pasado como lo expresa el columnista de portafolio Javier Acosta (Acosta, 2016); a esta realidad se suma que el incremento anual de la inflación sobrepasó la del salario mínimo establecido en diciembre pasado (7%).

Lo anterior crea una problemática en el poder adquisitivo de los consumidores, este se ve afectado ya que los precios superan a los incrementos del ingreso (Dinero, 2016), esto, según Julio Roberto Gómez, presidente de la Confederación General de Trabajadores (CGT) (Arias Jimenez, 2016), llevan a que el aumento del salario, en un periodo no mayor a noventa días no tenga mayor valor.

Esta dura realidad en Colombia, cada día se agrava debido que el país hizo su apertura al mundo con diferentes tratados comerciales para permitir el acceso de productos con una mayor facilidad, lo cual pone en jaque a la economía local, entrando en un alto grado de competencia que impulsa a reducir sus costos (Semana, 2016).

“Las estadísticas muestran cómo el empleo industrial ha venido perdiendo importancia dentro de la economía. Según asociación nacional de instituciones financieras ANIF, mientras la industria aportaba el 23% del empleo total del país hace una década, actualmente solo contribuye con el 13 %”. (Semana, 2016).

Esta crisis se debe a diferentes factores como la delicada situación económica entre los países hermanos de Venezuela y Ecuador debido a que

muchas empresas veían atractivo a Colombia para distribuir sus productos al área andina; también hay que sumar la carga tributaria ya que una empresa paga en Colombia una tasa del 75,4% sobre la utilidad neta, mientras que en México alcanza el 52%. Esta es una realidad que puede durar por mucho tiempo debido que en el afán de apertura, la legislación tributaria no se acomodó a la nueva realidad de los tratados de libre comercio, sin estimar que los países también compiten con sus impuestos. Caso puntual lo podemos observar en las multinacionales Mondelez, Michelin, Bayer y colombiana automotriz que dejaron cesantes a más de 1500 trabajadores industriales directos y otro tanto indirectos (Semana, 2016). Estas realidades colombianas empujan a profesionales y demás personas a emprender, buscar nuevos horizontes en una nueva economía pujante y latente que les permitan tener ingresos alternativos mientras desarrollan sus actividades tradicionales.

¿POR QUE EL NETWORK MARKETING ES LA SOLUCION A LAS SITUACIONES FINANCIERAS DE LOS COLOMBIANOS?

Como todos los grande procesos tienen un inicio en la vida, es importante saber y entender cómo ha evolucionado una de las industrias más significativas del siglo XXI, El Network marketing en su proceso de expansión global, tuvo sus inicios en la venta directa que ha sido parte integrante de su paisaje económico, remontándose a la década de 1840 como lo muestra “Nicole Woolsey Biggart, en Charismatic

Capitalism (Capitalismo Carismático), el cual realizó un trabajo destacado al documentar los mayores hitos de la evolución de la venta directa en los Estados Unidos desde la época colonial hasta la década de los 80" (W. King & W. Robinson, 2006, pág. 57).

Biggart realizó un rastreo, llevándolo a encontrar que los vendedores callejeros yanquis por lo general originarios del norte de Europa, operaban inicialmente en Nueva Inglaterra, con el paso de los años estas poblaciones migraron al sur, trabajando en las colonias vendiendo herramientas, te y linimento, puerta a puerta, siendo un importante canal de distribución para la zona urbana y rural (W. King & W. Robinson, 2006, pág. 57).

La caracterización de este fenómeno emergente de venta minorista se incrementó con la llegada del ferrocarril y el avance de las comunicaciones, las empresas fabricantes lograron expandir sus fronteras a diferentes mercados permitiendo fortalecer este canal de distribución ya que era más fácil y simple hacer pedidos y tener acceso a productos de las fábricas.

No obstante vendedores independientes que no abrieron locales, continuaron en la venta con diferentes actividades, tiempo después cuando llego a su fin la gran guerra de secesión entre los estados del norte (la unión) y los del sur (estados confederados) en Estados Unidos

(Gonzalez Ruiz, 2015) estos vendedores comenzaron a fidelizarse con la venta de los productos de un solo fabricante dando inicio al desarrollo de la fuerza de ventas de las compañías de venta directa (W. King & W. Robinson, 2006).

Con el paso del tiempo y el desarrollo de diferentes formas de comercializar productos, nacen las tiendas departamentales permitiendo el acceso de múltiples productos de diferentes compañías a las personas, los fabricantes sentían que estaban perdiendo su canal de distribución al no sentirse exclusivos para los clientes, algunos fabricantes creían en la importancia de fortalecer el mecanismo de la venta dándole un estilo más personalizado con una demostración inteligente mejorando la oportunidad de compra y satisfacción del cliente, esta idea trascendió para optimizar las ventas de los productos y así asegurar cierto nivel de control permitiendo dar inicio a las organizaciones con su "oficina en casa" durante la era de 1900 a 1920 estos vendedores tenían una escasa organización.

Los vendedores realizaban sus pedidos a las compañías y ellos debían desenvolverse y vender como pudieran sus productos, las ganancias se generaban de la diferencia entre el precio que él pagaba por el producto y lo que le cobraba al cliente, este vendedor debía asumir todos sus gastos, sin un proceso de formación sin técnicas de ventas, capacitación y sin supervisión, resolviendo todas sus dudas e inquietudes por correo (W. King & W. Robinson, 2006).

Ya para la época de 1910 la empresa de David H. McConnel conocida como la California Perfume Company tenía un número de vendedores viajantes el cual se estima aproximadamente en 100.000 vendedores independientes (Macera, 2015). En 1915 otra empresa pionera en el desarrollo de la venta directa la Fuller Brush Company, fabricante de cepillos y productos para el hogar logró establecer una organización efectiva realizando la apertura de sucursales coordinadas por un vendedor independiente, el cual recibía comisión por las ventas generadas en la sucursal y sus ventas personales, asociando, entrenando y supervisando a los grupos de ventas regionales. Fue tan positivo el impacto que para 1920 habían más de 200.000 personas que vendían puerta a puerta (W. King & W. Robinson, 2006) para esta década se crea la Asociación de Agentes de Crédito, lo que tras años de evolución es hoy la Direct Selling Association (DSA), la mayor asociación de empresas de venta directa del mundo.

La expansión continuaba en la década de los 30 diferentes empresas de venta directa fueron creadas como la Stanley Home Products por Frank S. Beveridge, ejecutivo de Fuller Brush encyclopedia Britannica por Sears Roebuck and Company. Diversas fuentes de información de la industria han destacado que bajo el trauma económico de los años de la Depresión generada por la caída de la bolsa de valores de New York muchas empresas se volcaron a la venta directa para reducir los costos de distribución, Biggart nos informa que durante la década de 1940 se presentaron 3

desarrollos claves importantes para la industria de la venta directa, adoptando el concepto de contratistas independientes los cuales debían correr con todos los costos del negocio (transporte, adquisición de muestras y materiales promocionales) posicionado al distribuidor independiente como un recurso laboral más económico, liberando a las empresas de cargas prestacionales.

El segundo desarrollo fue la creación del plan de reuniones de la empresa Stanley Home Products quien fue pionero en esta realización al realizar una atmosfera interactiva en un hogar, el distribuidor solicitaba a su anfitriona entretejer una reunión social de amigas en la cual el objetivo después de una conversación amena seria el hacer la presentación de productos, el distribuidor Stanley comenzaría a mostrar los productos, a demostrar su uso y familiarizar a las visitas con el producto, al finalizar la reunión se invitaría a adquirir los productos a las personas que estuvieran interesadas y la anfitriona tendría un porcentaje de descuento en sus propias compras, esta fue una excelente innovación en venta directa creativa debido a la multiplicación de las ventas al hablarle a un grupo de personas y no solo a un único prospecto.

El tercer desarrollo que transformó la estructura de la industria de la venta directa fue la creación del canal de distribución multinivel basándose en la tradición verbal para la época de los 30 a los 40 dando inicio a una nueva era, grandes empresas como Watkins, Fuller Brush Company y Stanley Home Products comenzaron a utilizar el

“marketing de referencia” antecesora del network marketing una gran ventaja para captar nuevos vendedores, en esta década la inventiva de las empresas y de algunas oficinas de ventas comenzaron a desarrollar un nuevo modelo de acercamiento llamado venta amistosa el cual consistía en investigar al círculo social del vendedor para ingresar nuevos candidatos, esto era muy motivante ya que (W. King & W. Robinson, 2006, pág. 60).

Cada vez que un nuevo prospecto se asociaba como vendedor directo y compraba un kit de ventas de la compañía, el vendedor que presentaba al "nuevo miembro" cobraba un premio de cinco dólares u "honorario por descubrimiento" y se le otorgaba un pequeño porcentaje de las ventas netas del nuevo asociado como comisión extra durante los primeros sesenta días. El distribuidor "auspiciante" tenía un claro incentivo financiero para capacitar y auspiciar al nuevo miembro durante esos primeros sesenta días a fin de maximizar la comisión extra. (W. King & W. Robinson, 2006, pág. 60)

Esta iniciativa lograba un sistema de duplicación interesante permitiendo al vendedor crear una red de amigos los cuales tenían un objetivo en común fortalecerse, educarse y trabajar por una meta grupal, logrando llevar al auspiciante a transmitir todo el conocimiento necesario y posible a través del ejemplo para una mejor duplicación.

La historia enseña acerca de algunas empresas pioneras en desarrollar Network Marketing como lo manifiesta Doris Wood, profesional del MLM y co-

fundadora de la MLMIA (Multi-Level Marketing International Association) indica que Watcher's Organic Sea Products Corporation es "la compañía de network marketing más antigua del mundo manteniendo su programa de compensación multinivel, el cual paga al menos por cuatro niveles de asociación con un pago del 67,5%. Como esta empresa hubo otras que crearon nuevos canales de distribución forjando un mayor impacto como Nutrilite fundada por William Asselberry, psicólogo y Lee Mytinger. Siendo la pionera en organizar y establecer un plan de compensación de ruptura permitiendo:

Una bonificación del 3 por ciento para el distribuidor sobre las ventas de las personas auspiciadas por él, una organización mayorista de ruptura cuando el volumen de ventas grupales alcanzaba los U\$S 15.000, y regalías "extra" pagadas por la compañía a los auspiciantes sobre los volúmenes de ventas de todos los grupos separados. (W. King & W. Robinson, 2006, pág. 61)

Este plan de compensación establecido por Nutrilite, jugó un rol importante en el surgimiento de la industria del Network Marketing siendo copiado y utilizado ampliamente por diferentes compañías, cabe resaltar que no solo el plan de compensación fue lo único exitoso que tuvo, ya que esta empresa fue el campo de entrenamiento de dos líderes Rich DeVos y Jay Van Andel los cuales formaron su propia compañía la American Way Association convirtiéndose en la compañía de Network marketing más grande del mundo con ventas superiores a 5.000 millones de dólares en 1998 (W. King &

W. Robinson, 2006, pág. 62). Con estos inicios planes y modelos, diferentes empresas decidieron volcarse a la industria del Network Marketing para establecer diferentes líneas empresariales, planes de compensación que logran mejorar el canal de distribución.

Desde sus inicios, en la década de los 40, esta industria ha pasado por grandes cambios hasta el día de hoy convirtiéndose en una industria millonaria. Es importante preguntarse ¿Qué convirtió al Network marketing en una ruta de empresariado tan atractiva para tantas personas capacitadas y experimentadas?

La respuesta está en el mismo Network Marketing, ya que los estándares industriales de desarrollo aplicado a los productos permiten establecer patentes, el gerenciamiento, los sistemas financieros, la tecnología y la ética comercial fueron exponenciales, brindando al network marketing una "nueva cara" como modelo de negocios profesional y rentable. (W. King & W. Robinson, 2006, pág. 88) Robinson y King muestran 7 tendencias que harán crecer de manera significativa esta industria: 1) un poderoso canal de distribución que permite el 2) ingreso de nuevos profesionales, en una economía que trasciende las fronteras con una acelerada 3) expansión global, debido al avance de las tecnologías como la 4) internet, brindándole la posibilidad de llegar a más personas y generar ingresos adicionales, logrando obtener un reconocimiento y 5) respeto, llegando a los 5 continentes haciéndolo de carácter 6) público y visible ante la sociedad, gracias a la responsabilidad,

seriedad y compromiso en los procesos investigativos para 7) desarrollar productos y servicios innovadores y patentados, seduciendo diferentes grupos de personas y profesionales en el mundo y lograr generar un cambio en los esquemas culturales de comercialización.

Simultáneamente, el Network Marketing responde con efectividad a situaciones críticas que presentan las empresas que los llevan a generar despidos masivos; el lento crecimiento del salario y la inseguridad acerca de los ahorros jubilatorios (W. King & W. Robinson, 2006). Como lo expresa la asociación nacional de instituciones financieras de Colombia (ANIF), el cual asegura que "para tener una pensión estimada en un salario mínimo es necesario ahorrar en el fondo de pensiones algo así como 160 millones de pesos" (Lopez, 2015).

Continuamente los colombianos y Millones de personas alrededor del mundo se preguntan ¿Qué está sucediendo con la economía? ¿Por qué hay tanto cambio?, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) la tasa de desempleo para el periodo comprendido de 2015 a enero 2016 fue del 11,9 % (Ilustración 1).

NETWORK MARKETING GENERADOR DE OPORTUNIDADES

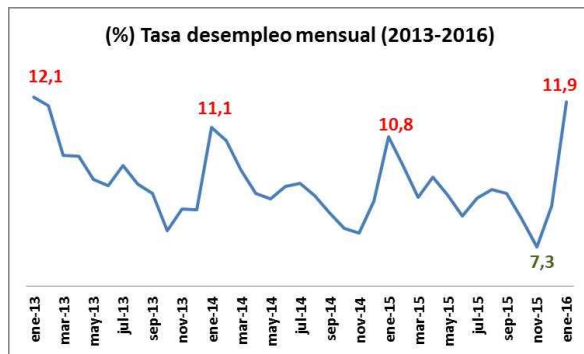


Ilustración 1 Tasa de desempleo
Fuente: (Dinero, 2016)

Situación que conlleva épocas difíciles para muchos colombianos, que empujados por la situación financiera; se dan cuenta de la importancia de tener un plan B que fortalezca sus finanzas, despertando cierta ansiedad por ganar algo extra de dinero, haciéndolas más receptivas y dispuestas a abrir su mente a nuevas posibilidades (Kiyosaki, Fleming, & Kiyosaki, 2013); tal vez se esté pasando por tiempos difíciles para gran cantidad de personas, pero hay quienes encuentran un gran potencial económico en crecimiento para cesantes y empleados, en el network marketing, el cual ha venido transformando la industria como lo manifestó the World Economic Forum, destacando en su informe “el futuro de los trabajos”, que invita a las industrias a prepararse para la imparable llegada de las tecnologías y su digitalización. (Meneses, 2016), digitalización que traspasa fronteras adhiriéndose a todo tipo de cultura, especialmente a la cultura colombiana que se caracteriza por ser creativa con proyección, deseosa y dispuesta al momento de realizar esfuerzos adicionales para lograr un objetivo (Portafolio, 2014) siendo una cultura de emprendimiento (digital, 2016) que busca el

crecimiento personal, reconocimiento por los logros alcanzados, disponibilidad de tiempo y un ingreso constante y seguro (Worre, 2013) en una nueva economía dinámica que genera nuevas regulaciones y nuevos modelos de negocios, planteando alternativas que permitan a las personas y a los colombianos tener soluciones a la situación financiera actual como lo muestra la industria del network marketing donde muchos colombianos han encontrado un modelo económico de trayectoria, prestigioso, profesional y respaldado legalmente por la ley 1700 del 27 de diciembre de 2013 (Ministerio de industria y comercio, 2013) y el decreto 0024 del 12 de enero de 2016 (Ministerio de Industria y Comercio, 2016) los cuales regulan la actividad de los mercados multinivel en el país estableciendo parámetros muy puntuales frente a la captación ilegal que se pueda presentar como lo expresa el Dr. Francisco Reyes superintendente de sociedades y Patricia Cerra economista y abogada, Especialista en Derecho Aduanero y Máster en Dirección y Gestión en los Sistemas de Seguridad Social de la Universidad de Alcalá, España, directora de la Asociación Colombiana de Venta Directa ACOVEDI, afirmando que “el Decreto 0024 del 2016 legitima el trabajo legal y transparente, y enfatiza con claridad, para todos los colombianos, cuál es la forma correcta del mercadeo multinivel”, súper sociedades y ACOVEDI con este decreto establecen un mayor control a las industrias del network marketing para que las remuneraciones de los vendedores o asociados se hagan por la venta de productos y no por la

captación de nuevos integrantes a la red, debido a la participación creciente según cifras de ACOVEDI, más de 2 millones de personas que se dedican a la comercialización de bienes o servicios por venta directa, lo que implica un mercado que puede llegar a 15 millones de compradores (Actulicese, 2016) con un crecimiento anual del 8% y una generación de 14.000 empleos directos durante la última década según ACOVEVI (Lopez, 2015) esta normatividad genera más confianza en la industria y permitirá dismantelar esquemas fraudulentos que aprovechan el buen nombre de métodos legales para escudarse y hacer sus fechorías (Actulicese, 2016).

Es necesario tener claro cuatro elementos importantes, el primer elemento parte de tener un musculo financiero en la compañía (libre de deudas) con una infraestructura y logística eficaz regulada por la Dian y la Súper Intendencia de Industria y Comercio (SIC), así mismo deberá estar afiliada a la Asociación Colombiana de Venta Directa (Acovedi) y deberá contar con los registros de Invima si se realiza la comercialización de productos que tengan que ver con el consumo humano.

También se deberá tener claro en el segundo elemento que el producto o servicio que se vaya a promover cumpla con las expectativas y que realmente funcione según las recomendaciones del proveedor, en otros términos “si hace lo que dice que hace”

El tercer elemento se centra en el Plan de compensación, plan de pagos, o

plan de comisiones, fórmula a través de la cual la empresa recompensará financieramente los esfuerzos de la actividad.

El cuarto elemento se basa en un sistema de apoyo mediado por un equipo de liderazgo que tenga experiencia entrenando a distribuidores independientes, con historias de éxito en el mercado colombiano y eventos que permitan educar a los nuevos distribuidores (Lopez, 2015), que mediante un proceso de formación brinden a la persona con el paso del tiempo una mentalidad estructurada y una fuerte convicción de querer realizar un cambio en su vida impulsándola a desarrollar el negocio del siglo XXI.

Si bien muchos se preguntan, como se encuentra su situación financiera cuándo deciden comenzar el emprendimiento en esta industria, comenzando a entender que lo más importante no es la cantidad de dinero que generan sino la calidad del mismo, determinar la fuente de origen y el flujo de efectivo en sus vidas.

Robert Kiyosaki lo manifiesta como el cuadrante de flujo de efectivo que representa los distintos métodos en que se genera el ingreso del dinero, un ejemplo de esta situación financiera la podemos ver representada en una persona que tiene empleo gana dinero con su empleo y trabajando para alguien más en una compañía. El auto empleado que es aquella persona que obtiene sus ingresos trabajando para sí misma como trabajador autónomo. Los

NETWORK MARKETING GENERADOR DE OPORTUNIDADES

dueños de negocios los cuales son personas que tienen una empresa grande que se define por lo general como un negocio de 500 empleados o más generando ganancias y los inversionistas que obtienen sus ingresos por medio de sus distintas inversiones, una vez analizados estos estereotipos las personas hacen una planeación con metas que los lleve a pasar de un cuadrante E a un cuadrante A y de un cuadrante D a un cuadrante I (Ilustración 2), aprendiendo a adoptar valores financieros esenciales y básicos que todo empresario debe manejar, entendiendo que más que una simple definición estructural es un cambio de actitud de restructuración mental para poder cambiar de cuadrante ya que no solo se modifica lo que se *hace* si no lo que se *es cambiando la forma de pensar*. (Kiyosaki, Fleming, & Kiyosaki, 2013, págs. 27-31)



Ilustración 2. Cuadrante de flujo de dinero
Fuente: (Znetworker, 2013)

Diferentes tipos de personas y profesionales como Abogados, médicos, odontólogos, profesores universitarios, agentes de bolsa,

gerentes, atletas profesionales, promotores inmobiliarios y dueños de pequeñas empresas hoy en día se han alejado de sus actividades principales para realizar el trabajo de network marketing encontrando una industria de bajo costo, de alta tecnología que invita de manera efectiva a construir un negocio propio, obteniendo un ingreso potencialmente elevado, identificando esta industria como el método de distribución más poderoso y modelo de empresa más atractivo en la nueva economía según el Dr Charles King (W. King & W. Robinson, 2006, pág. 3). Eliminando los canales de distribución, generando una conexión directa entre el fabricante y la persona como lo muestra la Ilustración 3.

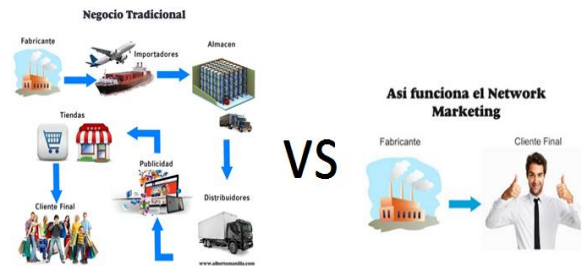


Ilustración 3 Canales de distribución
Fuente: (Andrade, 2016)

Según ACOFEVI en Colombia son 39 las empresas activas de venta directa que cuentan con tres tipos de asociados, los afiliados activos, los provisionales y los colaboradores cada uno cumple una función diferente dentro del mercado de la venta directa (directa, 2016).

NETWORK MARKETING GENERADOR DE OPORTUNIDADES

Tabla 1 Empresas de venta directa en Colombia

COMPAÑÍAS ACTIVAS DE VENTA DIRECTA EN COLOMBIA		
Amelissa	Juana Bonita	Nu Skin
Amway	La Santé Vital Ltda	Omnilife
AVON	Lebon	Oriflame
Cristian Lay	Leonisa	Rena Ware de Colombia S.A.
Dolce S.A.S	Linea Directa S.A.S	SwissJust
Duprée	Múscari	Usana

	Internati onal S.A.	
Belcorp	Natura	Yanbal
Gano Excel S.A.	Nature ´s Sunshine	4 Life
Herbalif e	Nikken	Nu Skin
Industri as Fuller Pinto S.A.	Novaven ta S.A.S.	Omnilife

Fuente: propia

Esta industria de la venta directa la cual evoluciono al network marketing se ha convertido en una fuente de ingreso para muchos colombianos convirtiéndose en una fuente importante de empleo en la última década, según ACODEVI indica que el incremento en un 100 por ciento de la participación de hombres jóvenes solteros, frente a la misma investigación realizada en el año 2009. Esta participación pasó del 5 al 11 por ciento. ACODEVI también pudo concluir que entre las principales motivaciones que encuentran quienes trabajan en esta actividad están el obtener ingresos extras, hacer un mayor aporte económico al hogar, contar con independencia económica y tener estabilidad financiera (TIEMPO, 2016).

CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación presentada es posible concluir que el Network marketing se convierte en una opción empresarial importante para diferentes personas que deciden ser independientes y tener ingresos adicionales, debido a que algunos factores como la insatisfacción laboral o el desempleo contribuyen a que los colombianos orienten sus miradas a una industria que se encuentra en crecimiento y expansión

- También es importante tener claro que el incremento de la tasa de desempleo que afecta la economía familiar ha contribuido a que la persona decida ocuparse en el network marketing y lograr ejecutar diferentes actividades que le permitan sentirse útil (contactar, llamar, visitar, realizar planes donde

NETWORK MARKETING GENERADOR DE OPORTUNIDADES

se explique la propuesta empresarial y se enseñe el producto) es necesario tener claro que esto no solo aplica al cesante sino que es una opción que se ajusta a profesionales dependientes e independientes.

- La creación de una empresa tradicional conlleva diferentes actividades que permiten su crecimiento partiendo del hecho de necesitar una fuerza operativa y administrativa, con un equipo de trabajo en función de los objetivos principales de la empresa para asegurar los costos operativos (servicios básicos, arriendo, contador, abogado,.....) y poder cumplir con los requisitos legales y fiscales que actualmente impone el país, si bien la creación de una empresa en la nueva economía conlleva actividades similares a la de una empresa tradicional solo que sin la carga tributaria, y demás costos operativos del servicio.
- Una situación que puede ser desfavorable en el Network Marketing y que en determinado momento puede causar inseguridad en las personas es debido a la ausencia de prestaciones sociales caso contrario al que se vive en la empresa tradicional.
- Los costos de inversión en el Network Marketing son relativamente bajos comparados con los costos de inversión de empresas tradicionales debido a sus costos operativos, el riesgo es menor ya que la persona realiza una inversión y la recupera a través de la venta directa y la recomendación en corto plazo.
- Una gran ventaja en la creación de empresa a través del Network Marketing es el socio capitalista que permite poner a disposición de los empresarios independientes plataformas virtuales y físicas, servicio al cliente, productos patentados y diferentes formas de captar ingresos
- Como todo en la vida requiere de una constancia, persistencia e insistencia, muchas personas y profesionales abandonan el proceso debido a la falta de interés en el proceso educativo viviendo una experiencia negativa desvirtuando la industria.
- Esta actividad económica presenta una característica interesante frente al fortalecimiento de las relaciones personales por ser solidaria. Sin importar clase social alguna, porque crea organizaciones basadas en la confianza y el trabajo en equipo que duran en el tiempo, debido al vínculo establecido entre el asociado y el nuevo empresario.

- Analizando el contexto evolutivo desde la década de los 40 y los grandes cambios que ha presentado el Network Marketing esta industria se convierte en un importante canal de distribución permitiendo distribuidores fidelizados con los productos o servicios de una compañía, esto no quiere decir que la cadena de distribución tradicional vaya a desaparecer por el contrario siempre se mantendrá, solo que las compañías siempre buscaran la forma de llegar más fácil al cliente y conseguir su fidelización.
- Es importante tener en cuenta que el Network Marketing hoy en día es considerado como una actividad económica legal, permitiendo que muchas empresas puedan ejercer siendo regulados por entidades públicas, lo cual da una validez y desvirtúa mitos de irregularidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acodevi. (2010). *Activos*. Obtenido de <http://www.acovedi.org.co/afiliados/activos/>
- Acosta, J. (13 de 03 de 2016). *Así se siente la inflación a la hora del corrientazo*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/inflacion-enero-2016-alimentos-41648>
- Actualicese. (2 de 02 de 2016). *Esquemas fraudulentos aprovechan el buen nombre de métodos legales para escudarse y hacer sus fechorías*. Obtenido de <http://actualicese.com/actualidad/2016/01/25/esquemas-fraudulentos-aprovechan-el-buen-nombre-de-metodos-legales-para-escudarse-y-hacer-sus-fechorias/>
- American Psychological Association. (2010). *Manual de publicaciones de la American Psychological Association* (Sexta ed.). México D.F.: Editorial El Manual Moderno.
- Amway. (14 de 03 de 2016). *Plan de ventas y mercadeo amway*. Obtenido de https://www.amway.com.co/downloads/misc/plan-de-ventas-mercadeo_CO.pdf
- Arias Jimenez, F. (2 de enero de 2016). *Aumento del 7% del salario mínimo se agotará en 3 meses*. Obtenido de <http://www.elcolombiano.com/negocios/economia/salario-minimo-2016-en-colombia-1-BX3374641>
- DANE. (29 de 02 de 2016). *Encuesta integrada de hogares*. Obtenido de <http://www.dane.gov.co/index.php/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

NETWORK MARKETING GENERADOR DE OPORTUNIDADES

- digital, C. c. (27 de 1 de 2016). *¿Por qué las empresas fracasan en Colombia?*
- Dinero. (5 de 2 de 2016). *La inflación en los últimos 12 meses superó el incremento del salario.* Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-en-colombia-para-el-mes-de-enero-de-2016/219008>
- Dinero. (29 de 02 de 2016). *Se acelero el desempleo y alcanzo el 11,9% en enero.* Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/desempleo-y-mercado-laboral-en-enero-de-2016/220867>
- directa, A. C. (5 de febrero de 2016). *Boletín.* Obtenido de <http://www.acovedi.org.co/boletin/>
- Gonzalez Ruiz, E. (20 de 04 de 2015). *A 150 años de la Guerra de Secesión en Estados Unidos: del esclavismo al Ku Klux Klan.* Obtenido de <http://www.voltairenet.org/article187372.html>
- Huerta, L. A. (29 de octubre de 2012). *Que es el Network Marketing Multinivel.* Obtenido de <http://www.multinivelconfuturo.com/que-es-network-marketing-2/>
- Huerta, L. A. (29 de octubre de 2012). *Que es network marketing multinivel.* Recuperado el 8 de marzo de 2016, de <http://www.multinivelconfuturo.com/que-es-network-marketing-2/>
- Icontec. (NR). *Norma Técnica Colombia NTC 1486: documentación, presentación de tesis, trabajos de grado y otros trabajos de investigación.* Bogotá D.C.
- industria, c. m. (27 de 12 de 2013). *Ley 1700 del 27 de diciembre del 2013.* Obtenido de <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/2013/LEY%201700%20DEL%2027%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202013.pdf>
- industria, c. m. (12 de 01 de 2016). *Decreto 24 de enero de 2016.* Obtenido de http://www.sic.gov.co/drupal/sites/default/files/normatividad/Decreto_24_2016.pdf
- Kiyosaki, R. T., Fleming, J., & Kiyosaki, K. (2013). *El negocio del siglo XXI.* Mexico: Libros Aguilar.
- Lopez, J. (4 de 07 de 2015). *Lea estos consejos antes de entrar a una multinivel.* Obtenido de <http://www.portafolio.co/opinion/redaccion-portafolio/lea-consejos-entrar-multinivel-28034>
- Macera, A. (19 de 05 de 2015). *NETWORK MARKETING – Origen, Evolución e Historia.* Obtenido de <http://networkerfactory.com/historia-del-network-marketing-mlm/>
- Meneses, C. E. (21 de 02 de 2016). *Hacia una nueva economía... así nos pongamos bravos los economistas.* Obtenido de <http://www.portafolio.co/opinion/juan-sebastian-rojas/revolucion->

- economia-digital-ensenanza-491102
- Moya , J. C. (28 de 01 de 2016). *La gran trampa de la vida*. Obtenido de <http://gig24k.wix.com/ttveo#!La-Gran-Trampa-De-La-Vida/jpzvk/56aa54970cf24ff5b2c24541>
- negocios, E. y. (6 de febrero de 2016). *El clima disparo la inflacion en enero*.
- News, D. S. (08 de 4 de 2015). *2015 DSN Global 100 List*. Obtenido de http://directsellingnews.com/index.php/view/2015_dsn_global_100_list#.VvnwV-LhDIU
- Padilla, G. I. (30 de abril de 2015). *Que es el network marketing*. Obtenido de <http://www.economiapersonal.com.ar/que-es-el-network-marketing/>
- Portafolio. (31 de 3 de 2014). *Colombia, el país de las mejores oportunidades*.
- Portafolio. (17 de octubre de 2015). *La economía del 2016: lo unico claro es la incertidumbre*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/economia-2016-unico-claro-incertidumbre-32106>
- Semana. (12 de 03 de 2016). *¿Por que se van las grandes multinacionales?* Obtenido de <http://www.semana.com/economia/articulo/por-que-se-van-las-grandes-multinacionales-de-colombia/428733-3>
- Tazenda, M. (5 de julio de 2015). *Que es un sistema economico tradicional*. Recuperado el 8 de marzo de 2016, de http://www.ehowenespanol.com/sistema-economico-tradicional-sobre_146740/
- TIEMPO, E. (11 de enero de 2016). *Venta directa dejó de ser empleo de mujeres* . Obtenido de <http://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/venta-directa-dejo-de-ser-empleo-de-mujeres/16478449>
- W. King, C., & W. Robinson, J. (2006). *Los nuevos profesionales*. Buenos Aires - Argentina: Time & Money Network Editions.
- Worre, E. (1 de 6 de 2013). *Go pro 7 pasos para convertirse en un profesional del mercadeo en red*. Wichita, Estados Unidos de Norte America: Reviews.
- Znetworker. (3 de octubre de 2013). *Cuadrante de flujo de dinero*. Recuperado el 22 de marzo de 2016, de <http://www.znetworker.com/network-marketing-porque-ingresar-una-red-de-mercadeo/>

