

FACULTAD DE POSTGRADOS Y FORMACIÓN CONTINUADA

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA

**ANÁLISIS DE REDES DE MERCADEO MULTINIVEL VS
EMPLEO FORMAL: GESTIÓN DEL TIEMPO Y
REMUNERACIÓN LABORAL**



Afiliada a la Asociación Colombiana de Universidades "ASCUN"

**CAROLINA SOLER ARIZA
INGRID LORENA TORRES ESPARZA**

PLANTEAMIENTO GENERAL DEL PROBLEMA

La optimización del tiempo de las personas, en cuanto a su disposición para la generación de negocios balanceados, masificación de productos, aumento de utilidades, minimizando las confrontaciones entre jefes, subordinados y compañeros de trabajo, han sido unas de las razones por las cuales los colombianos han generado un progreso en el desarrollo de empresas con modelo gerencial multinivel.

JUSTIFICACIÓN

Muchas personas piensan que este modelo de negocios les traerá dinero de la noche a la mañana, que por el simple hecho de estar en la organización crecerán económicamente, pero, para progresar hay que trabajar.

Cabe aclarar que también hay entidades inescrupulosas que a través del desconocimiento de las personas tratan de aprovecharse de ellas, un claro ejemplo de esto son las llamadas pirámides, puesto que estas son captadoras ilegales de dinero y para que una persona gane monetariamente otra debe perder.

OBJETIVO GENERAL

Analizar las ventajas y desventajas de las Redes de Mercadeo Multinivel, específicamente los casos Amway y Yanbal, frente al Empleo Formal.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Describir las redes de mercadeo multinivel y la estructura del empleo formal.
- Identificar los sistemas de Mercadeo Multinivel: Casos Amway y Yanbal.
- Construir una matriz comparativa de las ventajas y desventajas de los modelos.

ENFOQUE METODOLÓGICO

Tipo de Estudio

- Descriptivo

Método de Estudio

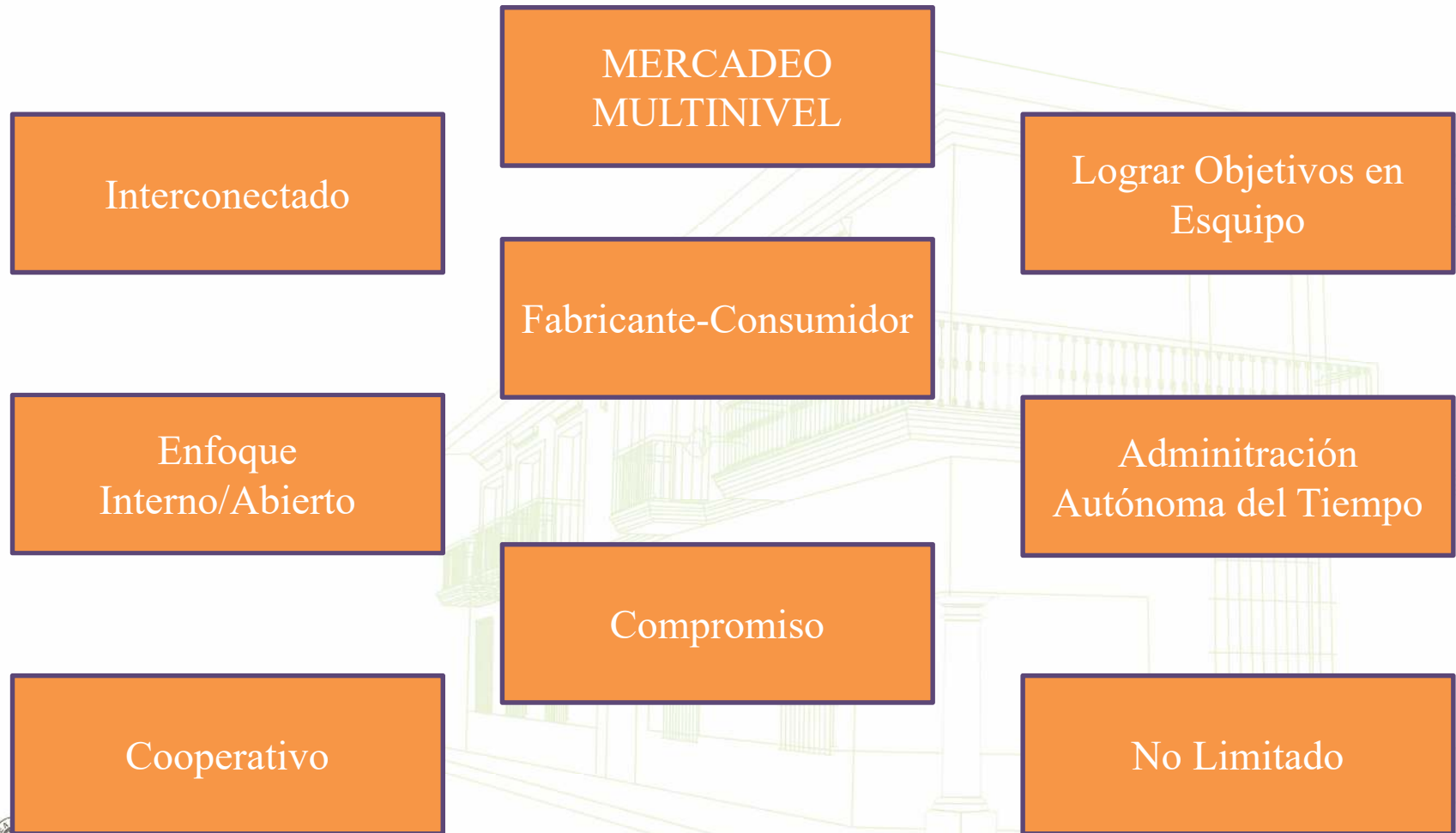
- Inductivo

Fuentes

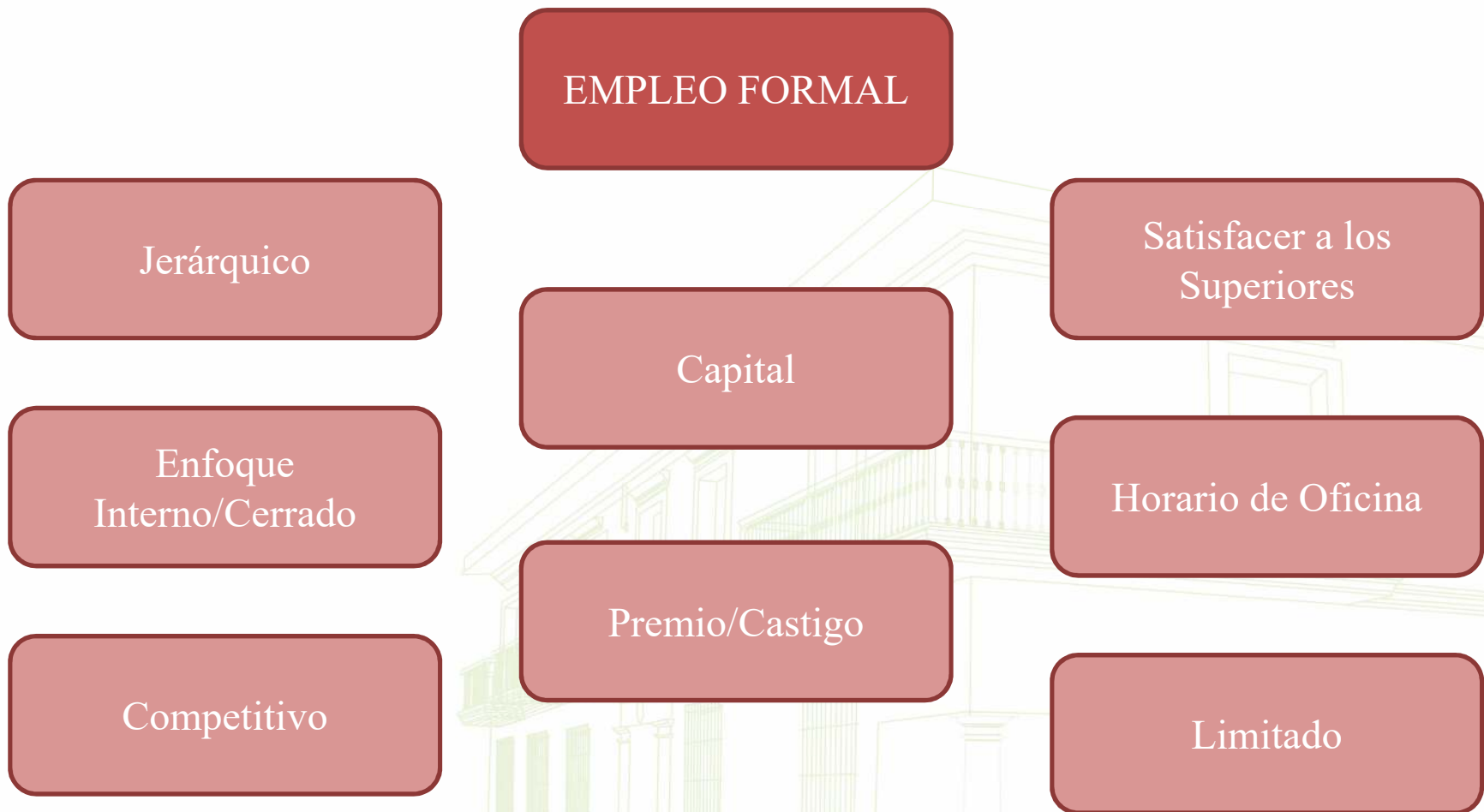
- Primarias

CAPITULO I

Redes de mercadeo multinivel y estructura del empleo formal



ANÁLISIS DE REDES DE MERCADEO



CAPITULO II

Sistemas de Mercadeo Multinivel: Casos Amway y Yanbal

Amway



Fuentes:

- 1:<https://www.google.com.co/url?sa=i&rc=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKewij3vXi4ndAhVCi1kKHUKGCowQjRx6BAGBEAU&url=https%3A%2F%2Flogos-download.com%2F873-amway-logo-download.html&psig=AOvVaw14o2Xw-MwVvKHd9jGbQg1ID&ust=1535317028198936>
- 2:https://www.google.com.co/url?sa=i&rc=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKewiisMTEjIndAhUtrVkkHXBJBhUQjRx6BAGBEAU&url=https%3A%2F%2Fwww.flaticon.es%2Ficono-gratis%2Fredes_284849&psig=AOvVaw1hilwijPFfeAbwmCb0VPEmS&ust=1535317185290102

CAPITULO II

Sistemas de Mercadeo Multinivel: Casos Amway y Yanbal



Fuentes:

- 1: https://www.google.com.co/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwih9ej2jIndAhUntlkKHfjqAPoQjRx6BAgBEAU&url=https%3A%2F%2Fcommons.wikimedia.org%2Fwiki%2FFile%3AALOGO_YANBAL.PNG&psig=AOvVaw1wyqYpOyCAVh8ZOPTuQ31p&ust=1535317323461239
- 2: <https://www.google.com.co/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiz37apjYndAhUGtlkKHWAEBIIjRx6BAgBEAU&url=https%3A%2F%2Fprodigperu.com%2Fadministracion-de-redes-sociales%2F&psig=AOvVaw3vsQWgrfJCJU0LHrLobva&ust=1535317413149870>

CAPITULO III

Matriz comparativa de las ventajas y desventajas de los modelos

	Empleo Formal	Mercadeo Multinivel
Gestión del Tiempo Laboral	<p>Las organizaciones cuentan con un horario fijo laboral (normalmente 8 horas diarias sin contar la hora de almuerzo).</p> <p>Las actividades que realiza el trabajador están supeditadas a lo que desee el empleador.</p> <p>Trabajan horas extra.</p>	<p>La gestión del tiempo laboral de las personas es importante porque de 243 encuestados el 66% dijo que lo que le interesaba de este tipo de trabajo era el tiempo libre que le ofrecía (un 55% solo por mayor tiempo libre y un 11% por mayor tiempo libre y mejores ingresos económicos).</p> <p>Un 65% respondió que desde que hace parte de este negocio ha reflejado en su vida mayor tiempo libre.</p> <p>Un 54% indico que le dedica menos de 5 horas diarias a su trabajo como asociado a la red.</p>

ANÁLISIS DE REDES DE MERCADEO

	Empleo Formal	Mercadeo Multinivel
Remuneración Laboral	<p>El trabajador es parcialmente dependiente de la empresa ya que los ingresos económicos que tendrá al realizar su trabajo se pactan al empezar el contrato y con esto las personas satisfacen sus necesidades materiales.</p> <p>Algún tipo de remuneración extra o bonificación adicional puede darse por decisión del empleador o también estar constituida dentro del contrato.</p> <p>Las horas extra pueden o no pagarse dependiendo del empleador y del tipo de contrato que se tenga.</p>	<p>Un 38% de las personas se asociaron a esta red por los ingresos monetarios que les ofrecía (un 27% solo mejores ingresos económicos un 11% por mayor tiempo libre y mejores ingresos económicos).</p> <p>Se reflejó que el 78% de las personas generaron ganancias al entrar a este modelo de negocio y un 59% obtiene ingresos menores a \$ 800.000.</p> <p>Se pudo observar es que de ese 78% de personas que obtuvieron ganancias de este modelo de negocio el 50% son amas de casa, que al no recibir un ingreso fijo a través de un trabajo formal reconocen que un ingreso económico, aunque sea mínimo es una ganancia.</p>

CONCLUSIONES

Ventajas:

- Ingresos adicionales.
- Ingresos en aumento.
- Mínima inversión.
- Fuente de ingresos.
- Manejo de los productos.
- Gestión del tiempo.

Desventajas:

- Habilidades gerenciales.
- Ganancias dependientes.
- Falta de contrato laboral.
- Capacitaciones.

BIBLIOGRAFÍA

Amway. (2017). Tabla de Puntos para Recibir Bonos de Compensación. Plan de Incentivos 2017-2018, 7.

Amway Europa. (2011-2017). Amway. Obtenido de <https://www.amway.es>

Arismendi, M. F. (13 de Julio de 2016). “No crea en pajaritos de oro, para ganar dinero toca trabajar”: Amway. (Dinero, Entrevistador) Obtenido de <http://www.dinero.com>

BusinessSchoolIOE. (17 de 05 de 2016). Grupoioe. Obtenido de <https://www.grupoioe.es/diferencias-negocio-piramidal-multinivel/>

Daniel José Cuéllar Coronel, K. J. (2015). Relevancia del Network Marketing en Cali. Relevancia del Network Marketing en Cali. Santiago de Cali.

Experto en MLM. (4 de Febrero de 2015). Planes de Compensación. Obtenido de <http://www.planesdecompensacion.com/funcionamiento-de-un-plan-de-compensacion-escalonado-o-por-ruptura/>

Experto en MLM. (14 de Febrero de 2015). Planes de Compensación. Obtenido de <http://www.planesdecompensacion.com/como-funciona-un-plan-de-compensacion-unilevel-o-uninivel/>

Experto en MLM. (04 de Febrero de 2015). Planes de Compensación. Obtenido de <http://www.planesdecompensacion.com/los-secretos-de-un-plan-de-compensacion-binario-multinivel/>

Experto en MLM. (04 de Febrero de 2015). Planes de Compensación. Obtenido de <http://www.planesdecompensacion.com/caracteristicas-de-un-plan-de-compensacion-matricial-o-matriz-forzada/>

ANÁLISIS DE REDES DE MERCADEO

- Gomes, I. S. (2012/2013). Marketing Multinivel del Siglo XXI. Marketing Multinivel del Siglo XXI. Cartagena. Infoautónomos. (17 de Julio de 2017). infoautonomos.eleconomista.es. Obtenido de <https://infoautonomos.eleconomista.es/habilidades-directivas/gestion-del-tiempo/>
- McGregor, D. (1960). El Lado Humano de las Organizaciones. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A.
- Noticias Multinivel. (11 de Diciembre de 2014). Noticias Multinivel. Obtenido de <http://noticiasmultinivel.com>
- Pérez, D. (23 de Abril de 2012). Emprendices. Obtenido de <https://www.emprendices.co/etapa-de-momentum-en-redes-de-mercadeo/>
- Pérez, D. (18 de Abril de 2012). Emprendices. Obtenido de <https://www.emprendices.co/etapa-de-fundacion-en-redes-de-mercadeo/>
- Pérez, D. (20 de Abril de 2012). Emprendices. Obtenido de <https://www.emprendices.co/etapa-de-concentracion-en-redes-de-mercadeo/>
- Pérez, D. (25 de Abril de 2012). Emprendices. Obtenido de <https://www.emprendices.co/etapa-de-estabilidad-en-redes-de-mercadeo/>
- Poe, R. (2001). Ola 4: El Network Marketing del siglo XXI. TIME & MONEY NETWORK EDITIONS.
- Poe, R. (2006). Liderazgo al Estilo Ola 4: Construyendo Redes. TIME & MONEY NETWORK EDITIONS.
- Rodríguez, M. (03 de 05 de 2015). Caso de Extio Herbalife. (D. Cuellar, Entrevistador)
- Significados. (02 de Agosto de 2015). Significados.com. Obtenido de <https://www.significados.com/remuneracion/>
- William W. Keep, y. P. (2013). Multilevel Marketing: A Historical Perspective. 345-347.
- Yanbal. (2017). Sabemos lo que Estás Buscando. Celebración de Consultoras 2017, 4.
- Yanbal. (2017). Yanbal. Obtenido de <https://www.yanbal.com/co/quienes-somos?from=menufooter>



GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Más de Medio Siglo Educando en Valores

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



www.ugc.edu.co

Bogotá D.C. - Armenia