

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

Carolina Soler Ariza

Ingrid Lorena Torres Esparza

Universidad la Gran Colombia

Facultad de Postgrados y Formación Continuada

Especialización en Gerencia

Bogotá D.C.

2018

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

Monografía de Investigación para Optar por el Título de Especialista en Gerencia

Carolina Soler Ariza

Ingrid Lorena Torres Esparza

Alba Lucy Garzón Vanegas

Magister en Administración

Universidad la Gran Colombia

Facultad de Postgrados y Formación Continuada

Especialización en Gerencia

Bogotá

2018

NOTA DE ACEPTACIÓN

Observaciones

Firma Director Trabajo de Grado

Firma del Presidente Jurado

Firma del Jurado

Firma del jurado

Bogotá D. C., agosto de 2018

Línea de Investigación:

Desarrollo Económico y Calidad de Vida

Sub-línea de Investigación:

Estrategia Empresarial

Agradecimientos

A Dios por bendecir nuestras vidas, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

A nuestros padres por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

Dedicatoria

El presente trabajo investigativo va dedicado principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos. Ha sido el orgullo y el privilegio de ser sus hijas, son los mejores padres.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito, en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Resumen

El presente proyecto investigativo tiene como finalidad analizar las ventajas y desventajas de las Redes de Mercadeo Multinivel casos Amway y Yanbal frente al Empleo Formal, ya que, con la globalización de mercados y las nuevas tecnologías, las empresas que cuentan con horario y ubicaciones físicas fijas parece están llamadas a desaparecer.

En esta investigación se observó a través de fuentes primarias (encuestas) que las personas que se integran a este tipo negocio buscan mejores ingresos económicos y mayor tiempo libre para compartir con sus familias, dejando de lado la supeditación a empresas que cuentan con modelos de empleo formal.

Gracias al análisis de este modelo, este trabajo permite conocer las ventajas y desventajas que brinda el Mercadeo Multinivel en cuanto a gestión del tiempo y remuneración laboral.

Palabras Clave

Remuneración, gestión del tiempo, red de mercadeo, Amway, Yanbal, empleo formal.

Abstract

The purpose of this research project is to analyze the advantages and disadvantages of the Amway and Yanbal Multi-Level Marketing Networks as opposed to Formal Employment, since, with the globalization of markets and new technologies, companies with fixed hours and physical locations seem destined to disappear.

In this research it was observed through primary sources (surveys) that people who join this type of business seek better income and more free time to share with their relatives, leaving aside the subordination to companies that have formal employment models.

Thanks to the analysis of this model, this work allows us to know the advantages and disadvantages that Multilevel Marketing offers in terms of time management and labor compensation.

Keywords

Remuneration, time management, marketing network, Amway, Yanbal, formal employment.

Tabla de Contenido

<i>Introducción</i>	15
<i>Antecedentes</i>	15
<i>Justificación</i>	16
<i>Planteamiento del Problema</i>	17
<i>Objetivos</i>	18
<i>Objetivo Principal</i>	18
<i>Objetivos Específicos</i>	18
<i>Marco Teórico</i>	19
<i>Historia del Mercadeo Multinivel</i>	19
<i>Mercadeo Multinivel vs. Esquema Piramidal</i>	19
<i>Etapas de Redes de Mercadeo</i>	20
Fundación	20
Concentración	20
Momentum	20
Estabilidad	21
<i>Planes de Compensación</i>	21
<i>Escalonado o por ruptura</i>	22
<i>Uninivel</i>	23

<i>Binario</i>	24
<i>Matricial o Matriz Forzada</i>	25
<i>Marco Conceptual</i>	26
<i>Marco Legal</i>	27
<i>Metodología</i>	28
<i>Desarrollo</i>	29
<i>Redes de mercadeo multinivel y estructura del empleo formal</i>	29
Mercadeo Multinivel	29
Empleo Formal	30
<i>Sistemas de Mercadeo Multinivel: Casos Amway y Yanbal</i>	31
Caso: Amway	31
Caso Yanbal	33
<i>Matriz comparativa de las ventajas y desventajas de los modelos</i>	34
<i>Conclusiones</i>	35
Ventajas:	35
Desventajas:	36
<i>Bibliografía</i>	37
<i>Anexos</i>	40

Lista de Anexos

Anexo 1. Plantilla Entrevistas	40
Anexo 2. Resultados encuestas.	43
Anexo 3. Recopilación total de resultados.	49

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Gráfica: Etapas vs. Porcentaje de Estabilidad.....	21
Ilustración 2. Ruptura.....	22
Ilustración 3. Uninivel.....	23
Ilustración 4. Binario.....	24
Ilustración 5. Matricial.....	25
Ilustración 6. ¿En dónde trabaja?.....	43
Ilustración 7¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway?	43
Ilustración 8. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway?	44
Ilustración 9. A partir de su ingreso a la empresa Amway: ¿en términos económicos eso que ha representado?.....	44
Ilustración 10. Sus ingresos netos por su red de mercadeo en Amway son.....	45
Ilustración 11. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre dese el momento en que hace parte de Amway?	45
Ilustración 12. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway?.....	46
Ilustración 13.¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Yanbal?	46
Ilustración 14. A partir de su ingreso a la empresa Yanbal: ¿en términos económicos eso que ha representado?.....	47
Ilustración 15. Sus ingresos netos por su red de mercadeo en Yanbal son.....	47
Ilustración 16. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre dese el momento en que hace parte de Yanbal?	48
Ilustración 17. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Yanbal?.....	48
Ilustración 18. Número de personas encuestadas.....	49

Ilustración 19. Porcentaje de personas encuestadas de Amway – Yanbal.	49
Ilustración 20. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway - Yanbal? Número de respuestas.	50
Ilustración 21. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway - Yanbal? Porcentaje de respuestas.	51
Ilustración 22. A partir de su ingreso a la empresa: ¿en términos económicos eso que ha representado? Número de respuestas.	52
Ilustración 23. A partir de su ingreso a la empresa: ¿en términos económicos eso que ha representado? Porcentaje de respuestas.	52
Ilustración 24. Sus ingresos netos por su red de mercadeo son: Número de respuestas.....	53
Ilustración 25. Sus ingresos netos por su red de mercadeo son: Porcentaje de respuestas.	54
Ilustración 26. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Amway - Yanbal? Número de respuestas.	55
Ilustración 27. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Amway - Yanbal? Porcentaje de respuestas.	55
Ilustración 28. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway - Yanbal?.....	56
Ilustración 29. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway - Yanbal?.....	57

Lista de Tablas

<i>Tabla 1 Tabla de puntos para recibir bonos de compensación.</i>	32
<i>Tabla 2 ¿En dónde trabaja?.....</i>	49
<i>Tabla 3 ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway - Yanbal?</i>	50
<i>Tabla 4 A partir de su ingreso a la empresa: ¿en términos económicos eso que ha representado?</i>	51
<i>Tabla 5 Sus ingresos netos por su red de mercadeo son:</i>	53
<i>Tabla 6 ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Amway - Yanbal?</i>	54
<i>Tabla 7 ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway - Yanbal?</i>	56

Introducción

A través de la globalización de mercados y las nuevas tecnologías, las empresas que cuentan con horario y ubicaciones físicas fijas parece están llamadas a desaparecer. Esta investigación compara el mercadeo multinivel frente al empleo formal identificando las estructuras de las que se componen y formulando ventajas y desventajas en cuanto a gestión de tiempo (normalmente puede confundirse con flexibilización laboral que es una política neoliberal en la que se busca la menor relación entre la empresa y el trabajador) y remuneración laboral.

Se observó a través de fuentes primarias (encuestas) que las personas que se integran a este tipo negocio buscan mejores ingresos económicos y mayor tiempo libre para compartir con sus familias, dejando de lado la supeditación a empresas que cuentan con modelos de empleo formal.

Gracias al análisis de este modelo, este trabajo permite conocer las ventajas y desventajas que brinda el Mercadeo Multinivel en cuanto a gestión del tiempo y remuneración laboral.

También se pudo observar que el negocio de libertad financiera al que le hacen tanta propaganda no puede ser desarrollado por personas que no cuenten con habilidades gerenciales.

Antecedentes

- ✓ Relevancia del Network Marketing en Cali

Universidad ICESI

El mercadeo multinivel se ha ido estableciendo como un modelo de negocio exitoso, en el cual, con una baja inversión, comparada con las formas tradicionales de emprender, se pueden generar grandes resultados. Además, al brindar la oportunidad de manejar horarios flexibles, hace que las personas vean esta industria de forma tan atractiva, que, en un momento dado, podrían elegirla como su actividad principal para generar ingresos (Kiyosaki, 2013), razón por la cual el

crecimiento que ha tenido en Colombia es gigante generando mucho interés en grandes empresas (Robledo y Osorio, 2012). (Daniel José Cuéllar Coronel, 2015)

✓ Marketing Multinivel del Siglo XXI

Universidad Politécnica de Cartagena

Hoy en día vivimos una crisis mundial que afecta a una variedad de culturas, países, economías y, en consecuencia, a las personas. El "crush" de 2007 que sigue atormentando los mercados llevó a una situación caótica para las empresas. Vivir en época de crisis significa que algunas empresas pueden tener difíciles situaciones y se hace más difícil aprovechar las oportunidades de mercado. (Gomes, 2012/2013)

Justificación

“No crea en pajaritos de oro, para ganar dinero toca trabajar, el maná no cae del cielo y esto hay que sudarlo”. (Arismendi, 2016)

No solamente Amway y Yanbal son un claro ejemplo de Mercadeo Multinivel en Colombia, sino también empresas como Avon y Uber, que hoy en día están muy bien posicionadas en el país.

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 como bien lo dijo Arismendi, director general del área Andina de Amway, 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.

Planteamiento 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.

Es importante investigar este modelo para dar a conocer las ventajas y desventajas que se pueden obtener en cuanto a la gestión del tiempo laboral e ingresos para sus trabajadores a través de él, ya que normalmente cuando una persona entra en este tipo de empresa se deja llevar por todo lo que conseguirá y deja de lado todo lo que puede perder.

Objetivos

Objetivo Principal

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

Objetivos Específicos

- 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.

Marco Teórico

Historia del Mercadeo Multinivel

El Mercadeo Multinivel remonta sus inicios a la época colonial donde varios vendedores callejeros promocionaban sus productos puerta a puerta. Estos lograron convertirse rápidamente en canales de distribución tanto localmente como regionalmente. “Posteriormente en la década de 1920 varios empresarios empezaron a dar honorarios por única vez a sus representantes por cada vendedor que auspiciaban e incluso un porcentaje limitado sobre las ventas netas que ellos obtenían”. (Poe, Ola 4: El Network Marketing del siglo XXI, 2001)

El nacimiento del Mercadeo Multinivel se le atribuye a Carl Rehnborg, fundador de Nutrilite, y a Lee S. Mytinger y William S. Casselberryen quienes se encargaban de la distribución de sus productos en la década de los 40, ya que crearon un modelo de ventas en el cual sus distribuidores compraban productos con un descuento del treinta y cinco por ciento y a su vez desempeñaban su papel como vendedores al por menor al tiempo que reclutaban nuevos distribuidores en una estructura de tipo piramidal. Gracias a esto Nutrilite comenzó a facturar un promedio de \$500.000USD mensuales. (William W. Keep, 2013)

Mercadeo Multinivel vs. Esquema Piramidal

En las empresas con modelo de ventas multinivel la cuota de inscripción es muy accesible para el empresario, puesto que su objetivo es conseguir clientes para sus productos y servicios de alta calidad, también cuentan con una garantía de devolución en caso de que el cliente no esté satisfecho con los productos y cumplen con las leyes de los países en los que operan. Allí las comisiones están directamente relacionadas a lo que venda cada persona, más un extra ofrecido por su red de comercialización. Estas empresas declaran siempre sus impuestos y dan factura de compra a sus distribuidores.

En las empresas piramidales fraudulentas, la cuota de inscripción es habitualmente alta ya que las personas entran a ser inversionistas no a comprar productos y servicios, y dicha cuota es repartida entre los asociados a la red comenzando por los antiguos y ahí sucesivamente hasta donde alcance el dinero. “No declaran todos sus ingresos, y lo que declara lo disfraza como donativos para no pagar impuestos”. (BusinessSchoolIOE, 2016)

Etapas de Redes de Mercadeo

El crecimiento de una compañía multinivel está dado por cuatro etapas:

Fundación

Etapa inicial que constituye el lanzamiento de la compañía, su duración puede ser de 6 a 24 meses. (Pérez, Emprendices, 2012)

Es la etapa en la que la compañía atraviesa un ciclo de incertidumbre ya que debe afrontar retos críticos y desafiantes por lo que apenas se está iniciando este nuevo modelo de negocio.

Concentración

Etapa donde la compañía empieza a crecer económicamente, su duración es de 2 a 5 años desde el lanzamiento de la compañía. (Pérez, Emprendices, 2012)

Es la etapa en la que empiezan a surgir los primeros líderes de la red que sentaran las bases para todo lo que se prevé a futuro al ir propagando su propia red de personas.

Momentum

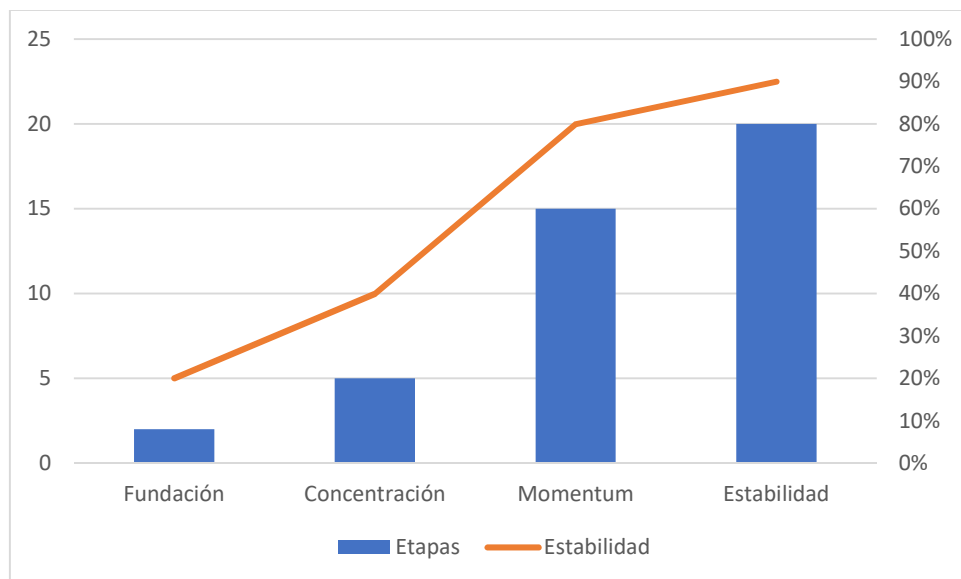
Etapa en la que la compañía crece de manera exponencial al generar mayor volumen de negocios, su duración es de 5 a 15 años desde el lanzamiento de la compañía. (Pérez, Emprendices, 2012)

Es la etapa en donde la compañía multiplica sus auspicios, lo que conlleva a que sus asociados generen mayores ingresos. Es considerada la mejor etapa para una compañía con modelo de negocio multinivel.

Estabilidad

Etapa que la mayoría de personas prefieren evitar, debido a que es el momento en que la compañía genera más del 50% de los ingresos por los que optaba, su duración es de 15 a 20 años desde el lanzamiento de la compañía. (Pérez, Emprendices, 2012)

Se recomienda no entrar en un negocio multinivel cuando se encuentra en esta etapa por lo que no se aprovecharía el gran crecimiento que tuvo la compañía en la etapa de momentum, lo que hará que los nuevos asociados se queden estancados.



*Ilustración 1. Gráfica: Etapas vs. Porcentaje de Estabilidad
Fuente: Propia, 2018.*

Planes de Compensación

Detallan las actividades que debe desarrollar un asociado a la red para poder obtener algún tipo de retribución de está. A parte de los bonos y comisiones de comercialización individual también se tiene en cuenta la comercialización de cada uno de los asociados a la red.

Los planes de compensación son la razón del crecimiento de los asociados a la red y la empresa multinivel.

Actualmente los cuatro tipos de planes de compensación más exitosos son:

Escalonado o por ruptura

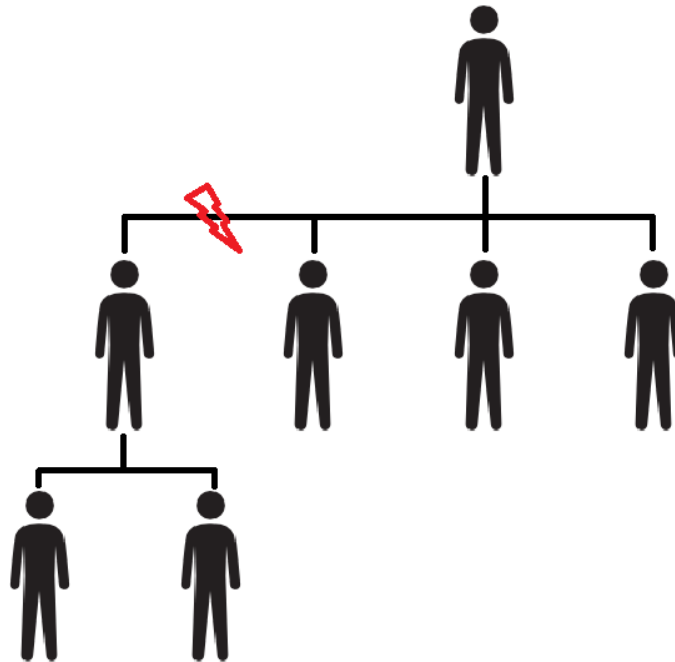


Ilustración 2. Ruptura.
Fuente: Propia, 2018

Es el más antiguo de todos, normalmente las empresas con este tipo de modelo están ya consagradas en la industria multinivel. Las ganancias se ven reflejadas dependiendo del nivel de liderazgo en que este cada asociado a la red lo que lleva a que los asociados se enfoquen más en la incorporación de personas a está que en la profundidad de la misma.

Está conformada por dos lados. El frontal y la ruptura. En la parte frontal las personas pueden subir de rango hasta cuatro veces a través del volumen de ventas, entre más ventas se generen durante un periodo de tiempo determinado (normalmente un mes), mayor probabilidad se tiene de ascender de posición y a su vez elevar las ganancias hasta llegar a la ruptura. Al llegar a la

ruptura el asociado se lleva consigo el “volumen de grupo” que consiste en su red de distribución junto con el volumen de ventas combinados. (Experto en MLM, 2015)

Uninivel

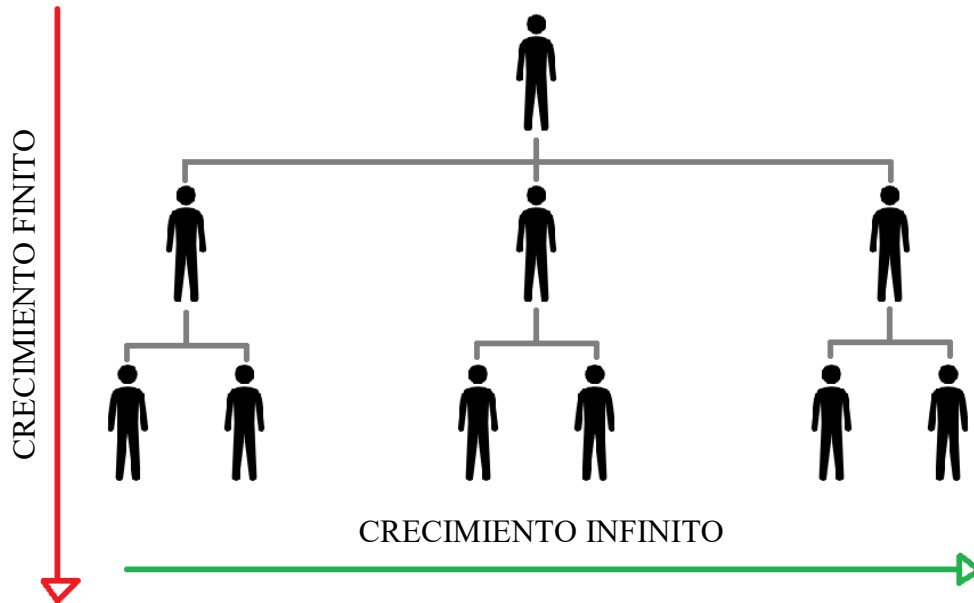


Ilustración 3. Uninivel.
Fuente: Propia

Se considera el más sencillo de todos, no tiene límite de asociados directos que se pueden integrar a la red, pero si un número fijo de niveles de profundidad, que normalmente puede ser de 3 a 9 niveles. Las empresas con este tipo de plan de compensación regularmente crean programas de bonos adicionales ya que con esta estructura la capacidad de ingresos es un poco más lenta que con los demás.

Cuenta con una variación en los porcentajes de bonificaciones para cada nivel. Entre más auspicios posea el asociado mayores ganancias por comisiones obtendrá debido al “volumen comisionable” generado de las ventas de los productos de la compañía. Para acceder a un rango superior la organización puede exigir un número de distribuidores activos específico.

donde las empresas consignan a sus asociados el cincuenta por ciento del volumen de ventas generado entre las dos piernas. Una ventaja de este modelo es que permite que los asociados creen nuevos centros de negocios al final de su línea descendiente. (Experto en MLM, 2015)

Matricial o Matriz Forzada

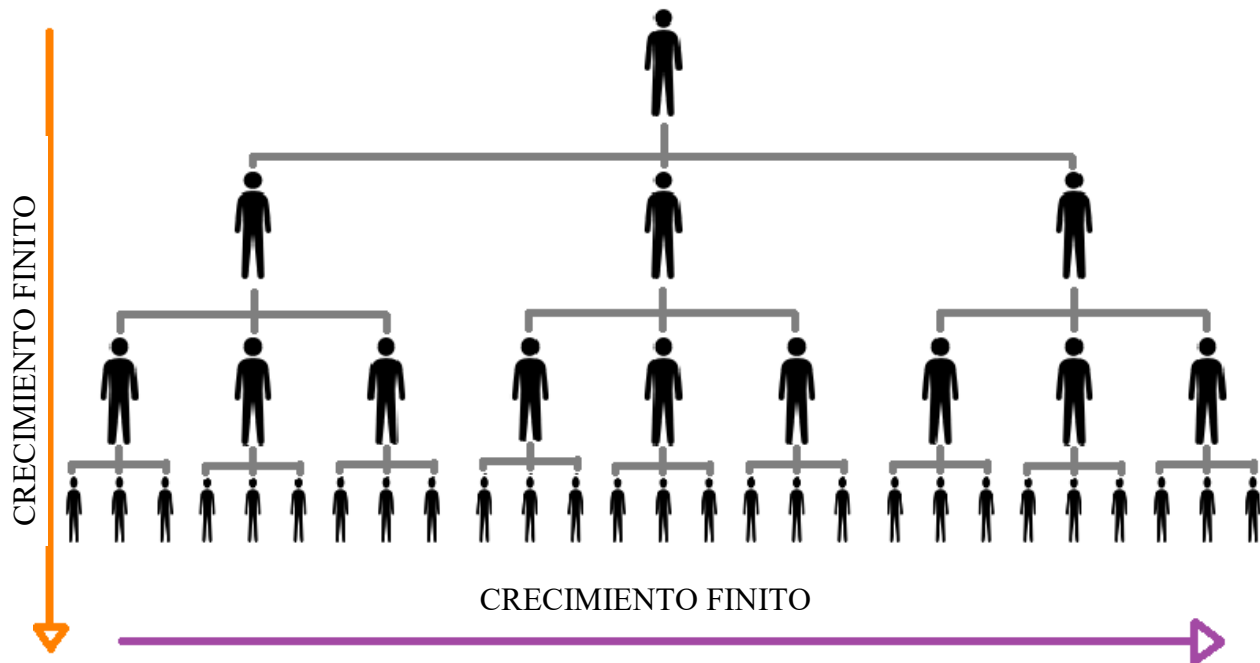


Ilustración 5. Matricial.
Fuente: Propia, 2018.

Es utilizado en menos del 9% de las compañías multinivel, esto sucede porque limita su crecimiento tanto para amplitud como para profundidad. Su estructura es matricial lo que quiere decir que un asociado a la red puede auspiciar directamente 3 personas que obtendrán ingresos por comercialización en cuatro niveles, tal y como lo muestra la ilustración 5. (Experto en MLM, 2015)

Marco Conceptual

Remuneración: cantidad de dinero o cosas que se da a una persona como pago de su servicio o trabajo. (Significados, 2015)

Gestión del Tiempo: habilidad directiva consistente en el adecuado reparto de este recurso para desarrollar tareas y proyectos. (Infoautónomos, 2017)

Marco Legal

- Ley N°. 1700. Por medio de la cual se reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia, Bogotá D.C., Colombia, 27 de diciembre de 2013.

Metodología

El tipo de estudio es descriptivo porque se analiza el Mercadeo Multinivel y la manera en que sus asociados operan, al identificar con fuentes primarias (encuestas), la forma en que realizan su trabajo. Con un método de estudio inductivo ya que parte de la idea particular del Mercadeo Multinivel y se trata de obtener conclusiones de él a fin de notar las ventajas y desventajas de esta forma de empleo con respecto a remuneración y gestión del tiempo laboral.

Se realizaron encuestas a personas que trabajan en empresas con modelo multinivel (Amway – Yanbal), sin distinción de género. Así, el universo de la investigación fue compuesto por 243 (doscientos cuarenta y tres) personas, se tomaron en cuenta solo los cuestionarios que se respondieron en su totalidad lo que significa que se analizaron 61 casos de Amway y 182 casos de Yanbal.

Se recogió la información utilizando el mismo cuestionario para todos los entrevistados, distinguiendo a que empresa pertenecían. Al ser un cuestionario de preguntas cerradas facilito el análisis y tratamiento de la información estadística.

Desarrollo

Redes de mercadeo multinivel y estructura del empleo formal

Mercadeo Multinivel

“El Mercadeo Multinivel es un sistema que permite que los vendedores independientes trabajen desde su hogar, asocien a otros representantes y obtengan comisiones por las ventas de sus asociados”. (Poe, Liderazgo al Estilo Ola 4: Construyendo Redes, 2006)

La incursión de esa forma de empresa cambio el mundo de los negocios, de trabajar, del manejo del tiempo, entre otros. Hoy en día un gran número de personas optan por trabajos que les brinden gestión propia del tiempo laboral y mejores ingresos, dado que muchas de estas personas son mujeres madres cabeza de hogar y lo que quieren es tener más tiempo libre para compartir con su familia y a su vez generar ganancias.

Las personas encontraron en el Mercadeo Multinivel un modelo de negocio asequible y fácil de lograr sin la necesidad de contar con conocimientos especiales de gerencia. Aquí se dejan de lado los intermediarios lo que genera mayores ganancias para sus asociados.

Este es un modelo de negocio que a su vez puede ser esclavizante porque se debe invertir bastante tiempo al momento de convencer a una persona para que haga parte de la red, también se debe invertir dinero ya que para obtener ganancias primero se debe generar un volumen específico de ventas.

“El control externo y la amenaza del castigo no son los únicos medios de encauzar el esfuerzo humano hacia los objetivos de la organización”. (McGregor, 1960)

Los sistemas de mercadeo multinivel basan su estructura en una red de personas, se sostiene en ser interdependiente, dinámico, equilibrado, asociativo, en el liderazgo colectivo, satisfacción de las necesidades de los asociados a la red, criterio de identidad y su núcleo básico porque entiende

que las personas pueden ser libres, responsables y comprometidas, su objetivo principal es la venta directa y venta persona a persona, su objetivo clave es la formación de habilidades y destrezas comunicativas a través de la motivación, satisfacen las necesidades de los asociados a la red, no cumplen horario, y sus salarios dependen del esfuerzo de cada uno.

“Debes tomar el producto o usar el servicio, ya que sin lugar a duda debes ser ejemplo, dedica el tiempo para hacer la actividad pues este negocio es de tiempo además debes entrenarte para poder entender muy bien el negocio”. (Rodríguez, 2015)

Esto demuestra que la administración autónoma del tiempo no es tan autónoma, debido a que hay un compromiso (obligación) de vender cierta cantidad para verse beneficiado.

Empleo Formal.

“La filosofía de una gerencia a base de dirección y control –independientemente de si es dura o suave- no basta para motivar, porque las necesidades que puede cubrir provocan estímulos de poca importancia relativa en el comportamiento en nuestra sociedad actual”. (McGregor, 1960)

El empleo formal basa su estructura en la burocracia de una forma piramidal, se sostiene en organizar, controlar, dirigir y planear para conseguir los resultados previsibles de la compañía, sus bases de relación se sustentan en lo individual, eficaz y productivo ya que tiene una idea básica de su alcance y necesidad institucional, su objetivo clave es la administración de los costos, los beneficios compensan la inversión, fija la vista en los presupuestos y es orientado a las cifras, controlan la conducta de los empleados para conseguir los resultados deseados, los trabajadores responden a los planes de la empresa, obedecen órdenes sin crear cambios, cumplen horario, trabajan horas extras, y sus salarios son acordados dependiendo del contrato.

Sistemas de Mercadeo Multinivel: Casos Amway y Yanbal

Caso: Amway.

Amway es una empresa fundada en Ada, Michigan, Estados Unidos en 1959 por Jay Van Andel y Rich DeVos, que hoy en día es la compañía de ventas directas número 1 del mundo. Opera en más de 100 países, cuenta con más de 19 mil colaboradores globales, más de 450 productos exclusivos, más de 950 científicos, ingenieros y profesionales técnicos y posee 75 laboratorios de investigación y desarrollo en el mundo. (Noticias Multinivel, 2014)

El plan de ventas y mercadeo Amway busca que sus empresarios logren en un término de 5 años libertad financiera, a través de una red de personas basada en el consumo de productos de belleza, salud, nutrición y hogar.

Empieza con el aprendizaje, conocer lo que cada producto ofrece ayuda a la hora de ofrecerlos a un cliente potencial, la mejor manera de conocerlos es usándolos. No se puede vender algo que no se conoce.

Sigue la venta minorista, conforme aumentan los conocimientos de cada producto se comienza a notar que una buena manera de generar ingresos es a través de amigos o familia, ya que ellos necesitan lo que se tiene para ofrecer con Amway.

Termina con los auspicios, se debe conseguir hacer una red de mercadeo, para personas conocidas Amway puede ser una buena oportunidad de generar ingresos sin la necesidad de salir de casa o tener un jefe. (Amway Europa, 2011-2017)

Amway cuenta con diferentes líneas de trabajo tales como Plata, Platino, Platino Fundador, Esmeralda, Esmeralda Fundador, Diamante, entre otras. A cada una de ellas se clasifica mensualmente a través de los puntos generados por la compra y venta de los productos. Al inicio de cada mes los puntos se borran y se debe intentar conseguir la misma línea de trabajo o mejor

de la que se logró el mes anterior. A mayor línea, mayor compensación, así como se muestra en la siguiente tabla. (Amway, 2017)

Tabla 1

Tabla de puntos para recibir bonos de compensación.

Si el VP Mensual es:	Compensación de Desempeño Será:
10.000 o más	21 % del VN
7.000	18 % del VN
4.000	15 % del VN
1.800	12 % del VN
600	9 % del VN

Fuente: (Amway, 2017, pág. 7)

Cuando se comercializan los productos Amway y se ofrecen, se gana del 33 al 43% directamente sobre el precio de compra.

Cada producto cuenta con un Valor de Puntos (VP) [cantidad unitaria para cada producto] y un Volumen de Negocios (VN) [cifra en pesos asignada a cada producto].

Cuando se auspicia-invita a otras personas a ganar dinero como ellos, los puntos que generen sus ventas se suman a los de ellos. Solo se debe fijar una meta ya que de 600 puntos en adelante Amway da bonos de compensación. Una buena manera de generar esos 600 puntos es aplicando el 6-4-2, que consiste en inspirar a 6 nuevos empresarios a ser parte de su estructura de negocios y apoyarlos a auspiciar a 4 nuevos empresarios más y lograr que los últimos traigan 2 más, y así a través del trabajo en equipo se pueden lograr más ganancias.

En conclusión, el volumen de ventas proviene de los VN/VP y crece cada vez que se compran productos Amway. Para obtener una bonificación por parte de Amway, como mínimo se deben generar 150 Puntos Personales mensualmente. (Amway, 2017, págs. 5-7)

Caso Yanbal.

Yanbal comenzó hace 50 años como una compañía familiar, son una empresa de venta directa en más de 10 países de América y Europa con más de 400 mil consultoras y directoras independientes. Tiene 5 categorías de productos de alta calidad. Ofrecen a las personas que se vinculan a esta red un plan de compensación para poder vender los productos a los clientes y a su vez desarrollar una red de consultoras independientes. (Yanbal, 2017)

Para Yanbal lo más importante son las personas que están vinculadas a esta red, estas personas disfrutan siempre de descuentos y ofertas exclusivas en los productos según el monto de las ventas a los clientes.

Yanbal sostiene su estructura en dos bases fundamentales, una es la creación de las redes ya que esto invita a las personas a formar parte de esa empresa, y otra es la venta directa que consiste en ir directamente a los consumidores para darles a conocer y vender los productos y servicios que ofrecen.

La venta directa establece una actividad organizada de mercadeo, promoción y ventas que se conforma a través de la búsqueda o la incorporación de personas naturales con el fin de dar a conocer los servicios y productos de esta empresa.

Cada persona dispone de su tiempo, pero entre más tiempo le dedique al negocio mejor será la ganancia. (Yanbal, 2017)

Matriz comparativa de las ventajas y desventajas de los modelos

	Empleo Formal	Mercadeo Multinivel
Gestión del Tiempo Laboral	<p>Como menciona Douglas McGregor en su libro “El Lado Humano de las Organizaciones” la tendencia humana a rehuir el trabajo genera que las organizaciones cuenten con un horario fijo laboral (normalmente 8 horas diarias sin contar la hora de almuerzo).</p> <p>Así mismo las actividades que realiza el trabajador están supeditadas a lo que desee el empleador.</p> <p>Trabajan horas extra.</p>	<p>Según las encuestas (véase apartado anexos) 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>Y por último un 54% indico que le dedica menos de 5 horas diarias a su trabajo como asociado a la red.</p>
Remuneración Laboral	<p>McGregor también indica que 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>Las encuestas (véase apartado anexos) mostraron que 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>También reflejaron 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>Algo que 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>

Fuente: Propia.

Conclusiones

Esto nos muestra que las personas que tienen un trabajo formal están supeditadas a seguir normas que varían según el tipo de empresa donde laboren, deben pagar prestaciones sociales, algunas de ellas tienen que contar con experiencia laboral y un título profesional para poder ser contratadas.

Aunque en las redes de mercadeo no es necesario contar con un título de gerente si es preciso tener capacidades de ventas y bastante perseverancia porque en el empleo formal los trabajadores cuentan con un sueldo estable, pero en las redes de mercadeo multinivel las personas ganan de acuerdo a cuanto volumen de ventas están generando en el tiempo específico de cada organización, lo que conlleva a un alto compromiso a la hora de reclutar nuevas personas a la red.

Las ventajas y desventajas de las redes de mercadeo multinivel (Amway – Yanbal) frente al empleo formal son:

Ventajas:

- Ingresos adicionales. Las personas pueden tener su trabajo de oficina y a la vez ser parte de este tipo de negocio por el hecho de no ser un trabajo de tiempo completo.
- Ingresos en aumento. Al poder generar ingresos no solo por las ventas que realiza cada persona, sino también por las ventas realizadas por los asociados a su red, además de bonificaciones con las que puede contar la empresa.
- Mínima inversión. Para ser parte de este tipo de negocio no se necesita tener gran capital, la inversión inicial esta entre \$ 10.000 a \$ 40.000.

- Fuente de ingresos. Las mujeres amas de casa pueden ser parte de este tipo de negocio y tener ingresos económicos propios sin la necesidad de salir de la casa o depender de otra persona.
- Manejo de los productos. Si la persona adquiere los productos y por algún motivo no logra venderlos no pierde la inversión ya que, al ser productos de hogar, belleza, nutrición y cuidado personal el asociado puede disfrutar de ellos.
- Gestión del tiempo. Cada persona goza de ser su propio jefe, por ende, las horas diarias y semanales que dedica a este negocio dependen de cada uno.

Desventajas:

- Habilidades gerenciales. No cualquiera triunfa en este tipo de negocio ya que los asociados a este deben contar con capacidades de ventas, así como poder influenciar a las personas que conforman su entorno.
- Ganancias dependientes. Muchas personas piensan que de la noche a la mañana conseguirán ingresos monetarios, pero todo depende no solo del tiempo, compromiso, motivación, perseverancia, esfuerzo y constancia que se le dedica a la red de mercadeo sino también de las personas asociadas a esta. En las encuestas (véase apartado anexos tablas 4 y 5) se reflejó que el 14% de los encuestados trabaja más de ocho horas diarias y de estos solo un 4% gana más de \$ 2'400.000.
- Falta de contrato laboral. Al no ser un empleo formal no se cuenta con prestaciones económicas como: vacaciones, seguridad social, entre otras.
- Capacitaciones. No todas son gratuitas. Algunas de estas capacitaciones, conferencias y/o congresos pueden llegar a tener algún costo económico, esto puede generar que personas que no cuenten con otro tipo de ingresos no tengan fácil acceso a ellas.

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/>

Gomes, I. S. (2012/2013). Marketing Multinivel del Siglo XXI. *Marketing Multinivel del Siglo XXI*. Cartagena.

Infoautónomos. (17 de Julio de 2017). *infoautonomos.economista.es*. Obtenido de <https://infoautonomos.economista.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>

Anexos

Anexo 1. Plantilla Entrevistas

¿En dónde trabaja?

- Amway
- Yanbal

Amway

1. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway?

- Mayor tiempo libre
- Mejores ingresos
- Las dos anteriores
- Otra:

2. A partir de su ingreso a la empresa Amway: ¿en términos económicos eso que ha representado?

- Perdidas
- Ganancias
- Ninguna de las anteriores

3. Sus ingresos netos por su red de mercadeo en Amway son:

- Menores a \$ 800.000
- Entre \$ 800.000 - \$ 1.200.000
- Entre \$ 1.200.000 - \$ 2.400.000
- Entre \$ 2.400.000 - \$ 5.000.000
- Mayores a \$ 5.000.000
- No tiene ingresos

4. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Amway?

- Si
- No
- Ninguna de las anteriores

5. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway?

- Menos de 5 Horas
- De 5 a 8 horas
- Más de 8 horas
- No le dedica tiempo

Yanbal

1. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Yanbal?

- a. Mayor tiempo libre
- b. Mejores ingresos
- c. Las dos anteriores
- d. Otra:

2. A partir de su ingreso a la empresa Yanbal: ¿en términos económicos eso que ha representado?

- a. Perdidas
- b. Ganancias
- c. Ninguna de las anteriores

3. Sus ingresos netos por su red de mercadeo en Yanbal son:

- Menores a \$ 800.000

- Entre \$ 800.000 - \$ 1.200.000
- Entre \$ 1.200.000 - \$ 2.400.000
- Entre \$ 2.400.000 - \$ 5.000.000
- Mayores a \$ 5.000.000
- No tiene ingresos

4. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Yanbal?

- Si
- No
- Ninguna de las anteriores

5. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Yanbal?

- Menos de 5 Horas
- De 5 a 8 horas
- Más de 8 horas
- No le dedica tiempo

Anexo 2. Resultados encuestas.

¿En dónde trabaja?

245 responses

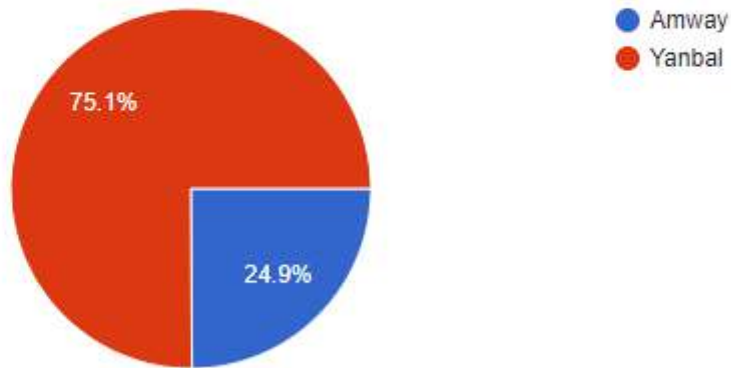


Ilustración 6. ¿En dónde trabaja?
Fuente: Propia, 2018.

¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway?

62 responses

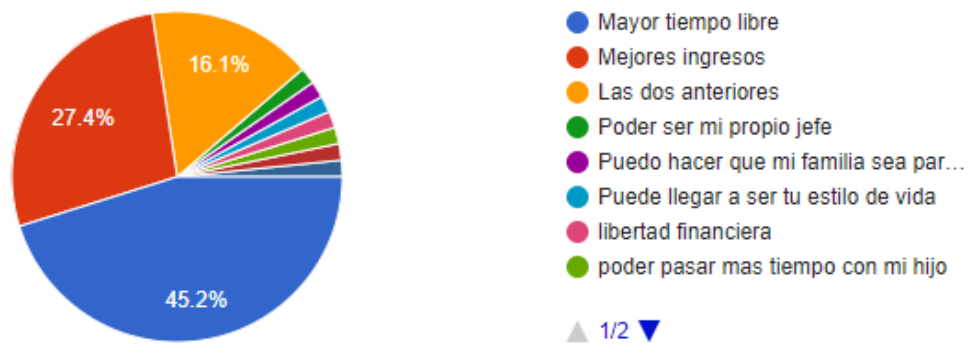


Ilustración 7 ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway?
Fuente: Propia, 2018.

¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway?

62 responses

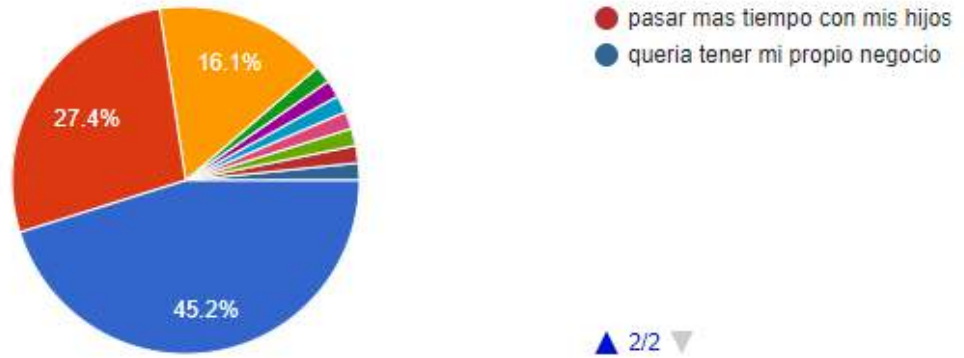


Ilustración 8. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway?
Fuente: Propia, 2018.

A partir de su ingreso a la empresa Amway: ¿en términos económicos eso que ha representado?

62 responses

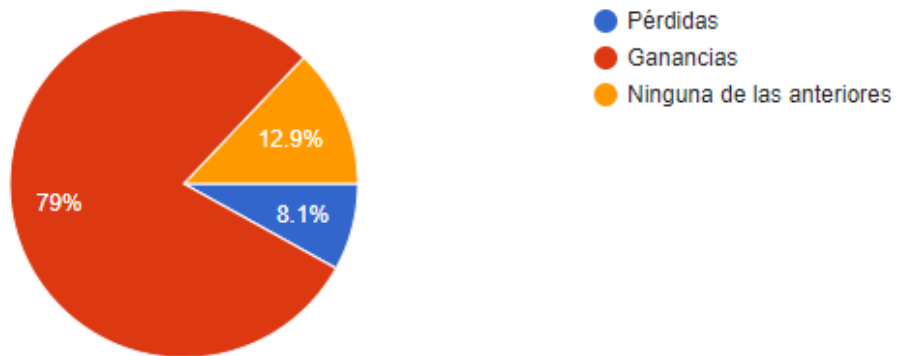


Ilustración 9. A partir de su ingreso a la empresa Amway: ¿en términos económicos eso que ha representado?
Fuente: Propia, 2018.

Sus ingresos netos por su red de mercadeo en Amway son:

62 responses

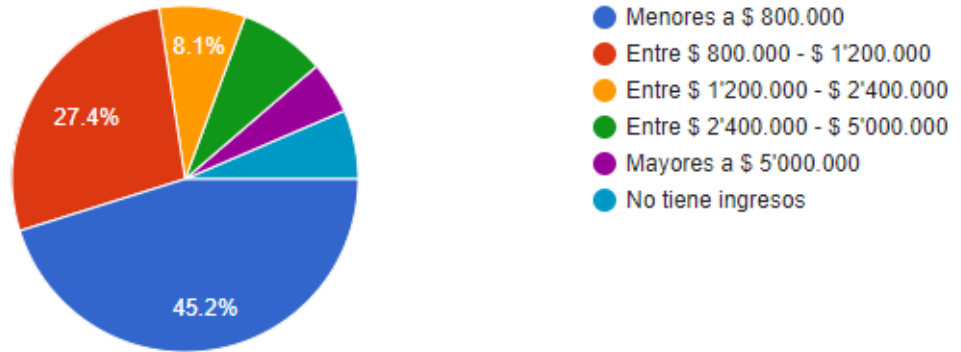


Ilustración 10. Sus ingresos netos por su red de mercadeo en Amway son.
Fuente: Propia, 2018.

¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Amway?

61 responses

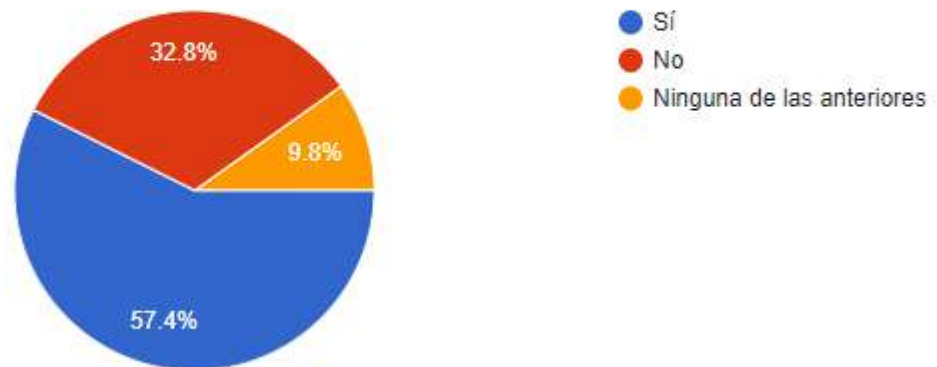


Ilustración 11. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre dese el momento en que hace parte de Amway?
Fuente: Propia, 2018.

¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway?

62 responses

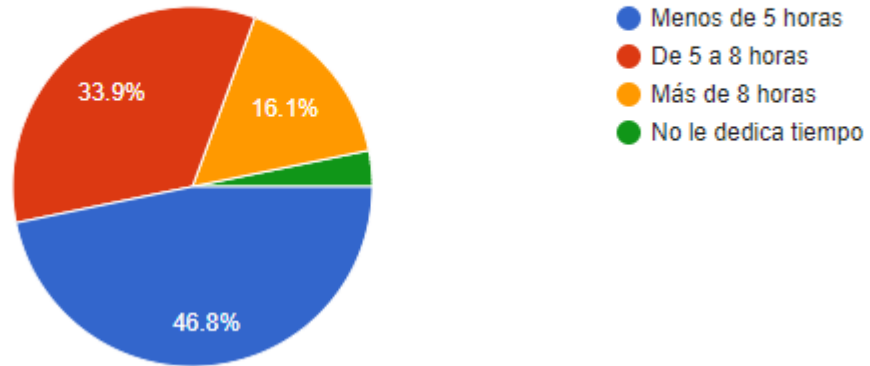


Ilustración 12. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway?

Fuente: Propia, 2018.

¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Yanbal?

182 responses

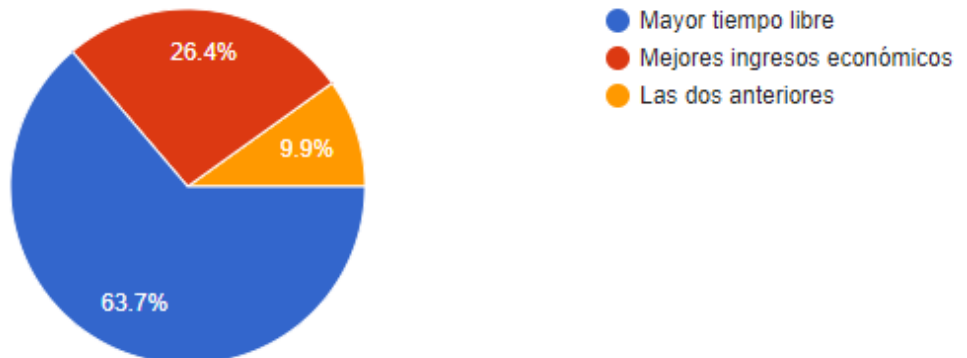


Ilustración 13. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Yanbal?

Fuente: Propia, 2018.

A partir de su ingreso a la empresa Yanbal: ¿en términos económicos eso que ha representado?

183 respuestas

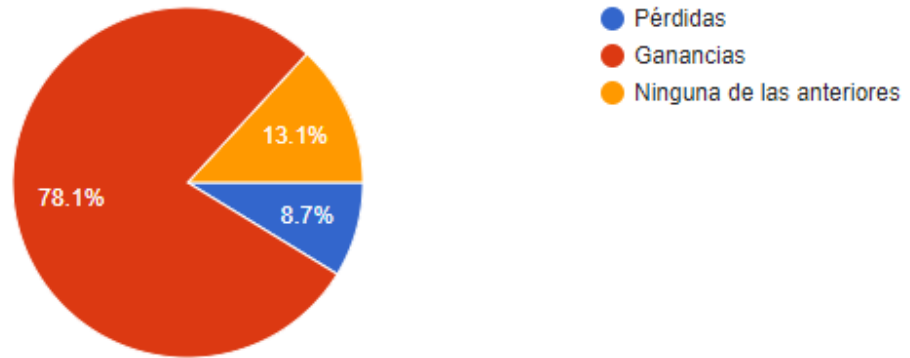


Ilustración 14. A partir de su ingreso a la empresa Yanbal: ¿en términos económicos eso que ha representado?
Fuente: Propia, 2018.

Sus ingresos netos por su red de mercadeo en Yanbal son:

184 respuestas

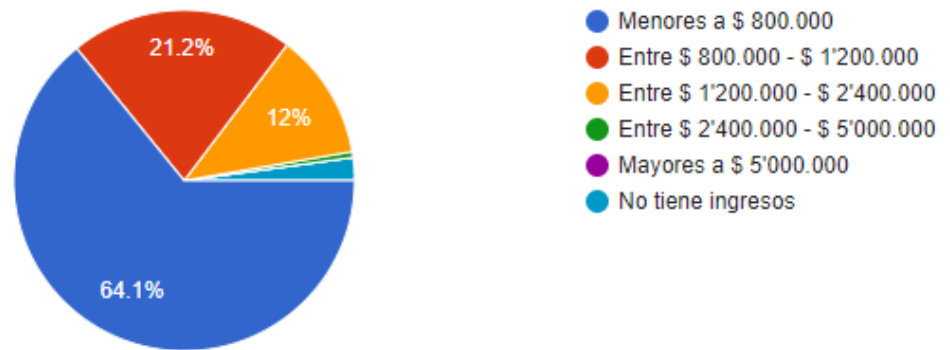


Ilustración 15. Sus ingresos netos por su red de mercadeo en Yanbal son.
Fuente: Propia, 2018.

¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Yanbal?

183 respuestas

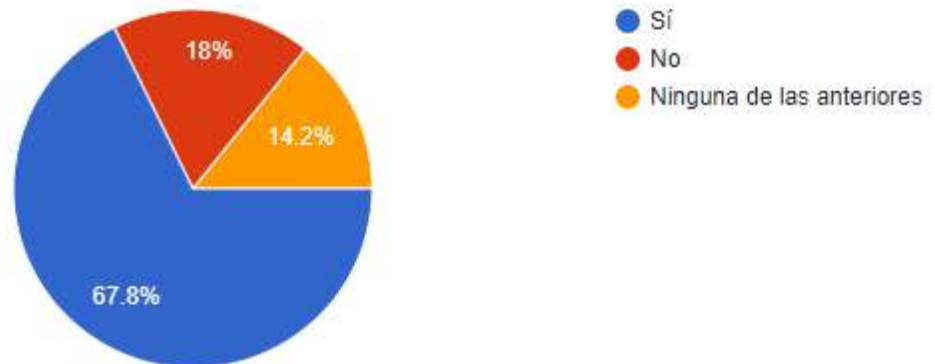


Ilustración 16. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Yanbal?
Fuente: Propia, 2018.

¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Yanbal?

182 respuestas

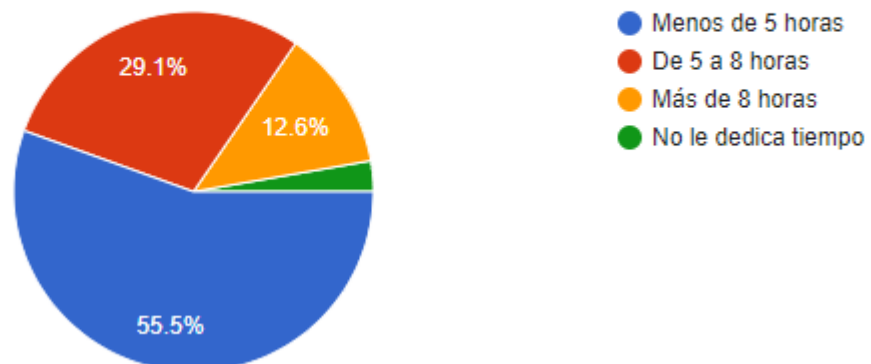


Ilustración 17. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Yanbal?
Fuente: Propia, 2018.

Anexo 3. Recopilación total de resultados.

Tabla 2

¿En dónde trabaja?

Opción	N° de Personas Encuestadas	Total
Amway	61	243
Yanbal	182	

Fuente: Propia, 2018.

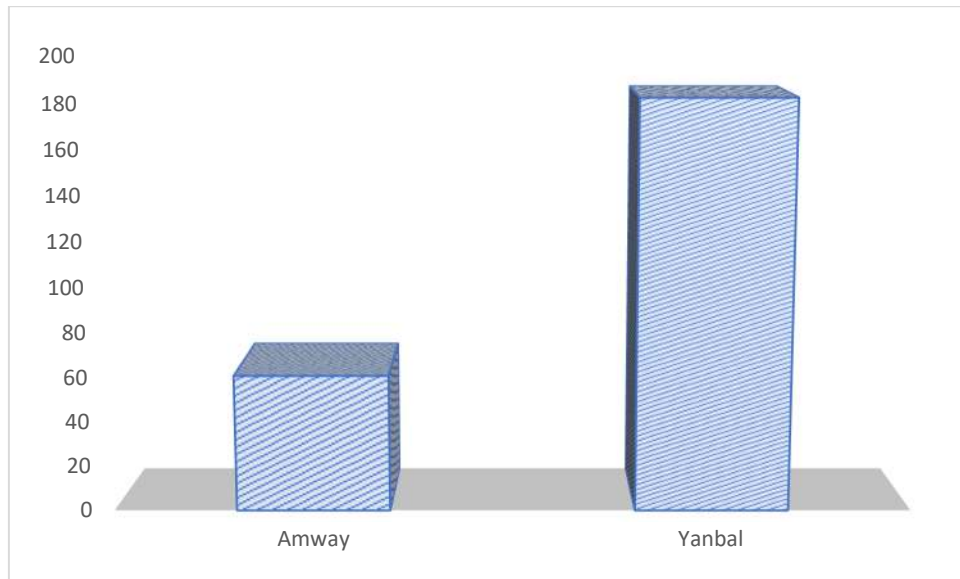


Ilustración 18. Número de personas encuestadas.

Fuente: Propia, 2018.

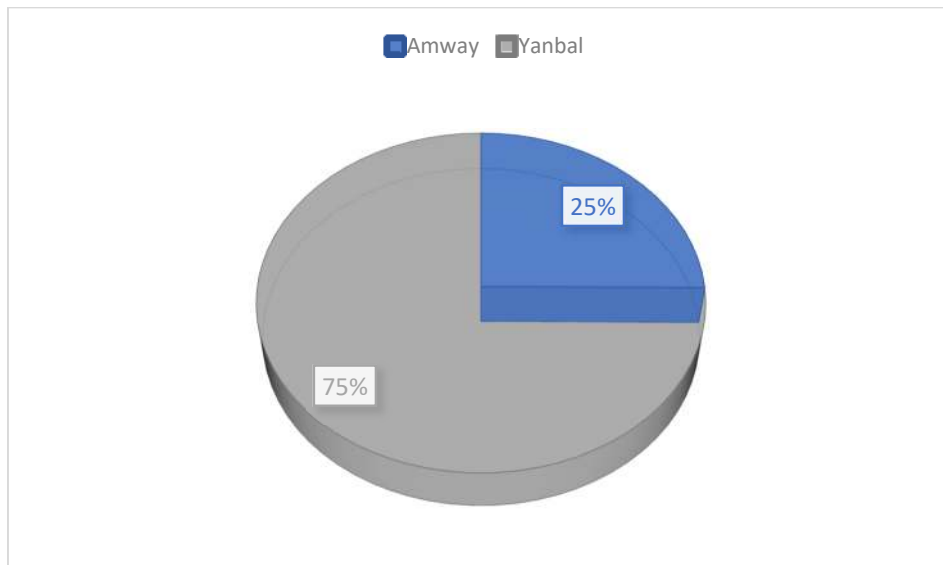


Ilustración 19. Porcentaje de personas encuestadas de Amway – Yanbal.

Fuente: Propia, 2018.

Tabla 3

¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway - Yanbal?

Opción	Empresa	Nº de Respuestas	Total
Mayor Tiempo Libre	Amway	27	143
	Yanbal	116	
Mejores Ingresos	Amway	17	65
	Yanbal	48	
Las dos Anteriores	Amway	10	28
	Yanbal	18	
Otra	Amway	7	7
	Yanbal	0	
Total	Amway	61	243
	Yanbal	182	

Fuente: Propia, 2018.

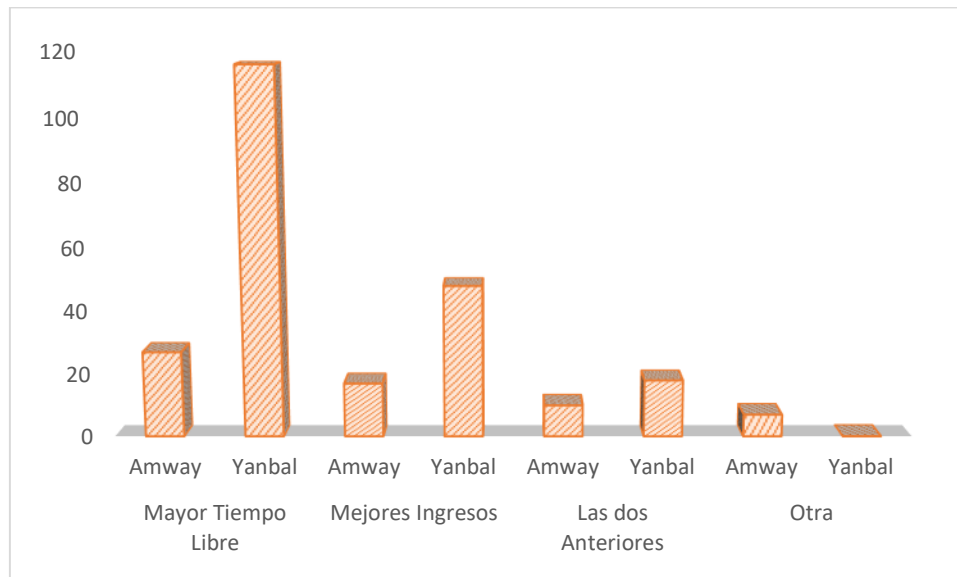


Ilustración 20. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway - Yanbal? Número de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.

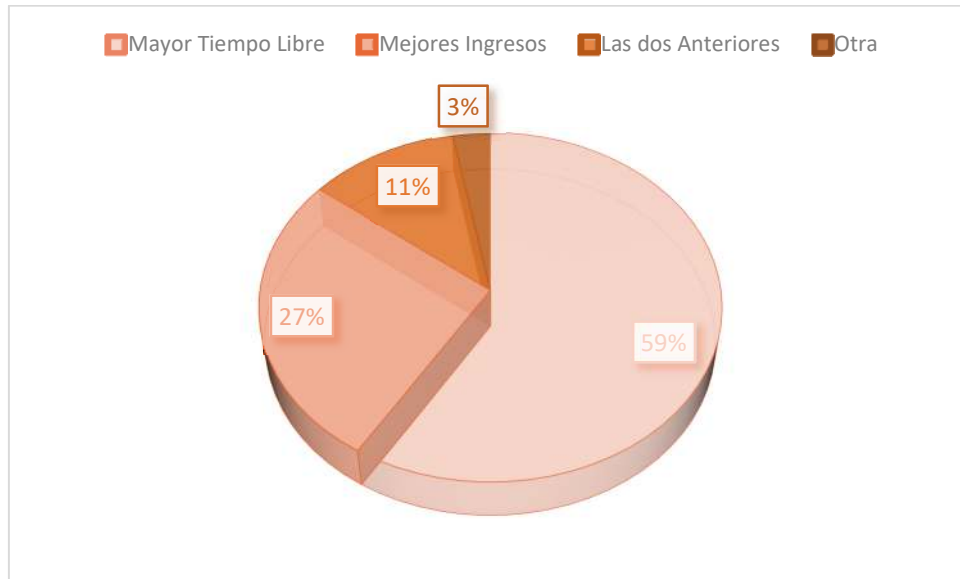


Ilustración 21. ¿Qué le pareció más atractivo para formar parte de Amway - Yanbal? Porcentaje de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.

Tabla 4

A partir de su ingreso a la empresa: ¿en términos económicos eso que ha representado?

Opción	Empresa	N° de Respuestas	Total
Pérdidas	Amway	5	21
	Yanbal	16	
Ganancias	Amway	48	190
	Yanbal	142	
Ninguna de las Anteriores	Amway	8	32
	Yanbal	24	
Total	Amway	61	243
	Yanbal	182	

Fuente: Propia, 2018.

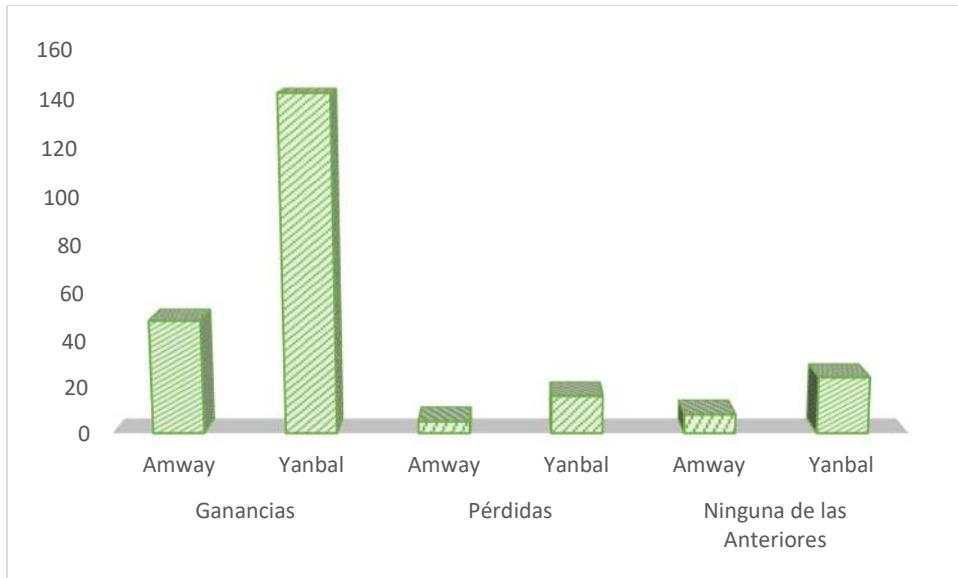


Ilustración 22. A partir de su ingreso a la empresa: ¿en términos económicos eso que ha representado? Número de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.

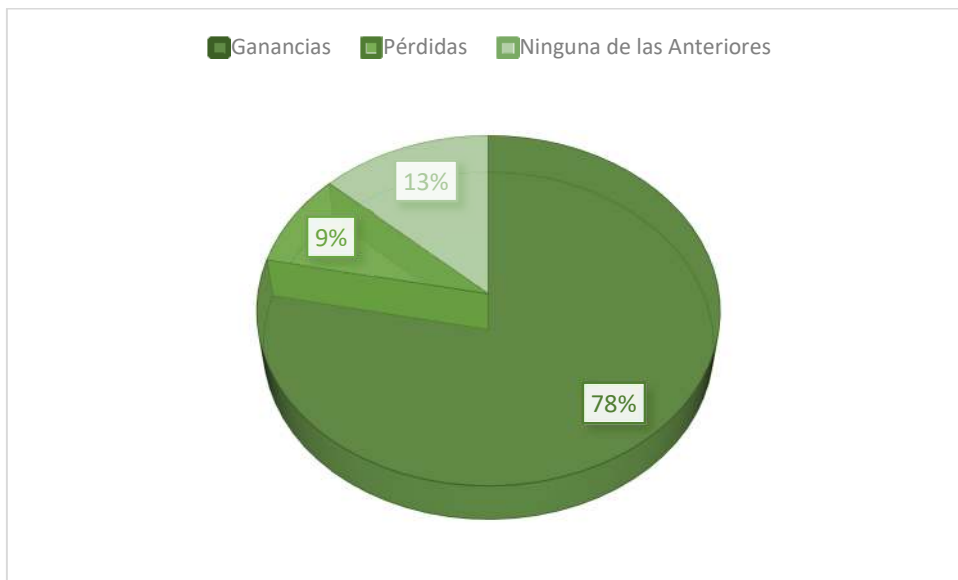


Ilustración 23. A partir de su ingreso a la empresa: ¿en términos económicos eso que ha representado? Porcentaje de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.

Tabla 5

Sus ingresos netos por su red de mercadeo son:

Opción	Empresa	N° de Respuestas	Total
Menores a \$ 800.000	Amway	27	143
	Yanbal	116	
Entre \$ 800.000 - \$ 1'200.000	Amway	17	56
	Yanbal	39	
Entre \$ 1'200.000 - \$ 2'400.000	Amway	5	27
	Yanbal	22	
Entre \$ 2'400.000 - \$ 5'000.000	Amway	5	6
	Yanbal	1	
Mayores a \$ 5'000.000	Amway	3	3
	Yanbal	0	
No tiene ingresos	Amway	4	8
	Yanbal	4	
Total	Amway	61	243
	Yanbal	182	

Fuente: Propia, 2018.

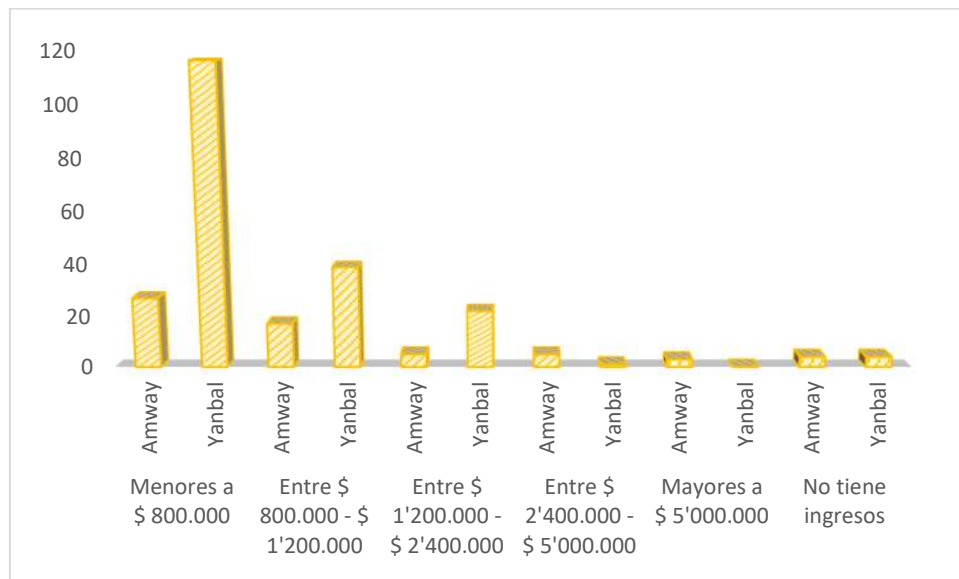


Ilustración 24. Sus ingresos netos por su red de mercadeo son: Número de respuestas.

Fuente: Propia, 2018.

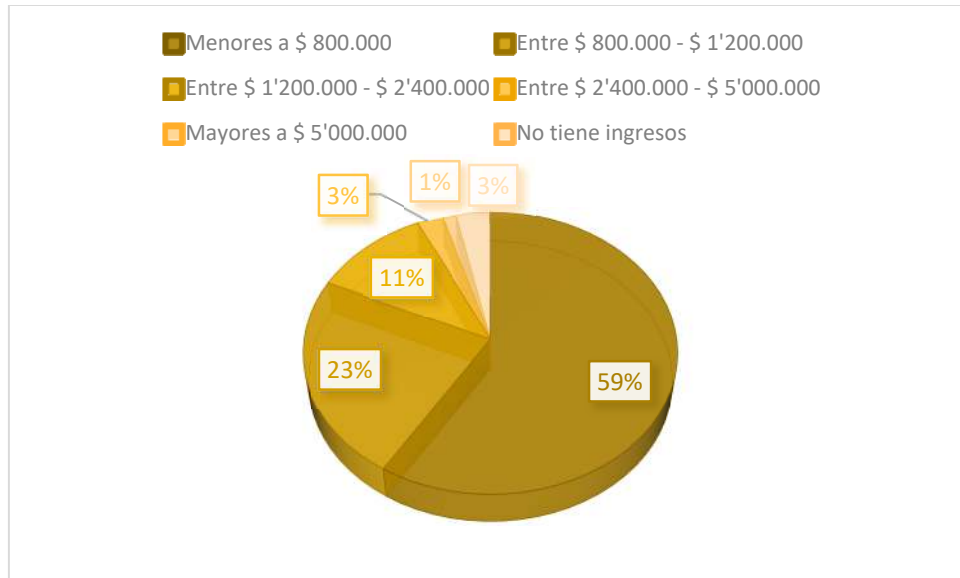


Ilustración 25. Sus ingresos netos por su red de mercadeo son: Porcentaje de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.

Tabla 6

¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Amway - Yanbal?

Opción	Empresa	N° de Respuestas	Total
Si	Amway	35	158
	Yanbal	123	
No	Amway	20	53
	Yanbal	33	
Ninguna de las Anteriores	Amway	6	32
	Yanbal	26	
Total	Amway	61	243
	Yanbal	182	

Fuente: Propia, 2018.

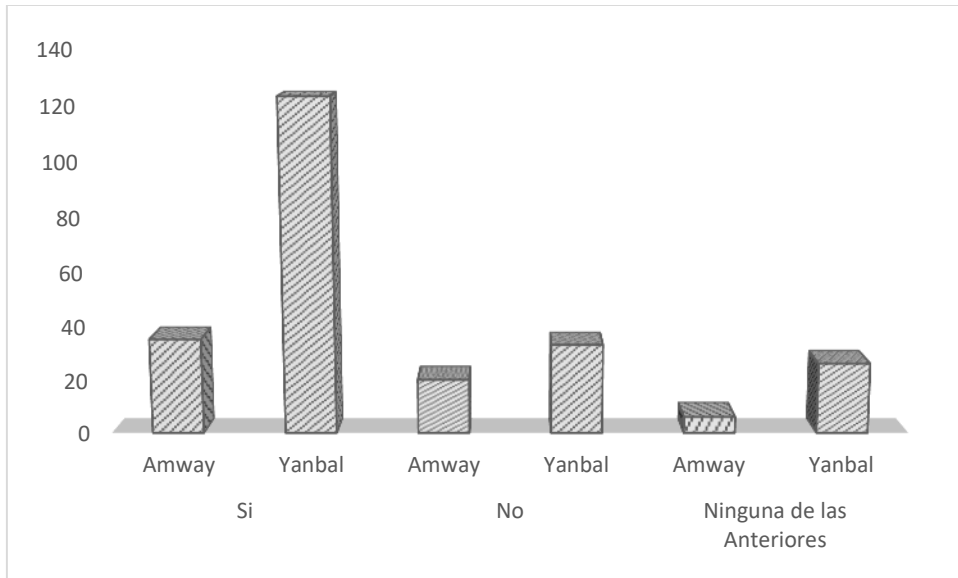


Ilustración 26. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Amway - Yanbal? Número de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.

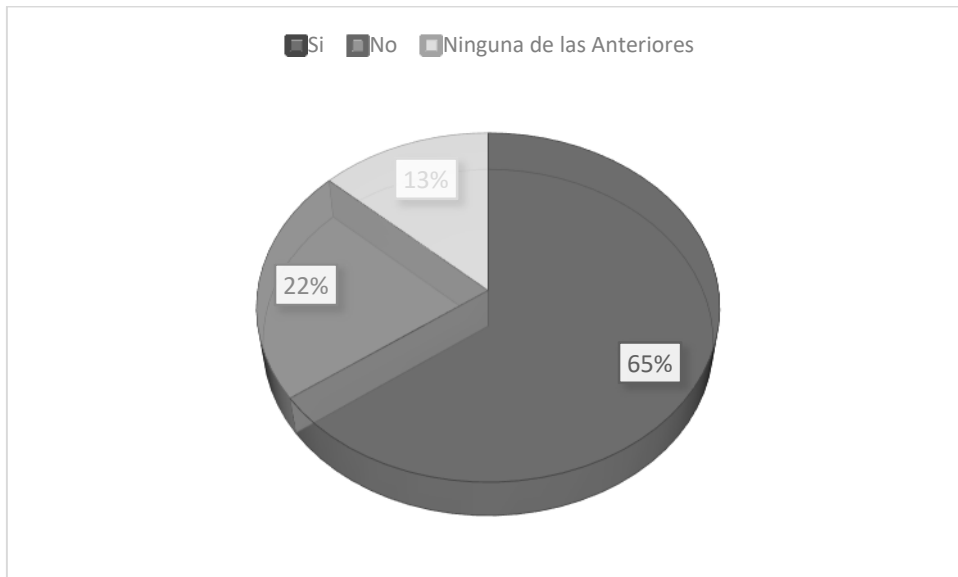


Ilustración 27. ¿Ha visto un aumento en su tiempo libre desde el momento en que hace parte de Amway - Yanbal? Porcentaje de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.

Tabla 7

¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway - Yanbal?

Opción	Empresa	N° de Personas	Total
Menos de 5 Horas	Amway	28	130
	Yanbal	102	
De 5 a 8 Horas	Amway	21	74
	Yanbal	53	
Más de 8 Horas	Amway	10	33
	Yanbal	23	
No le Dedicó Tiempo	Amway	2	6
	Yanbal	4	
Total	Amway	61	243
	Yanbal	182	

Fuente: Propia, 2018

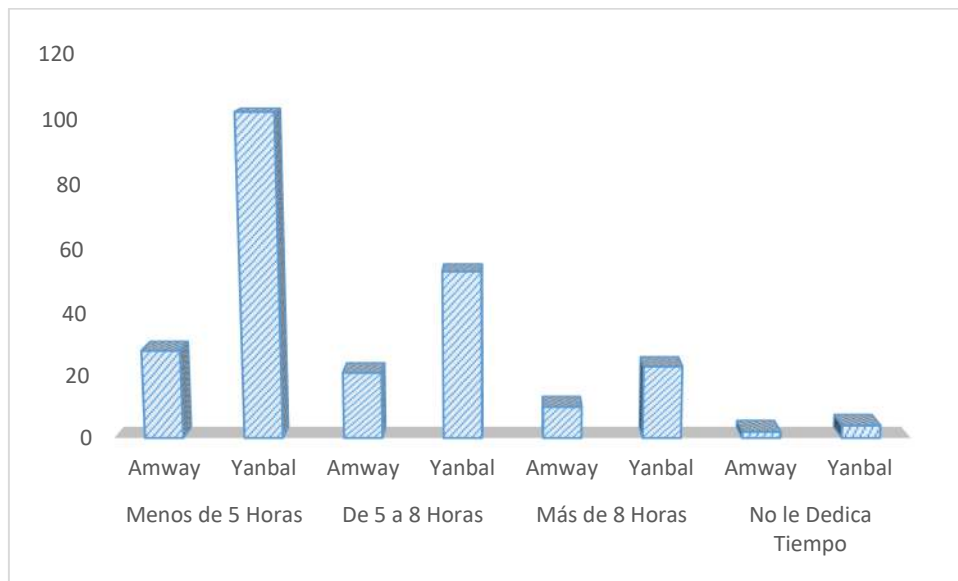


Ilustración 28. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway - Yanbal?
Número de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.

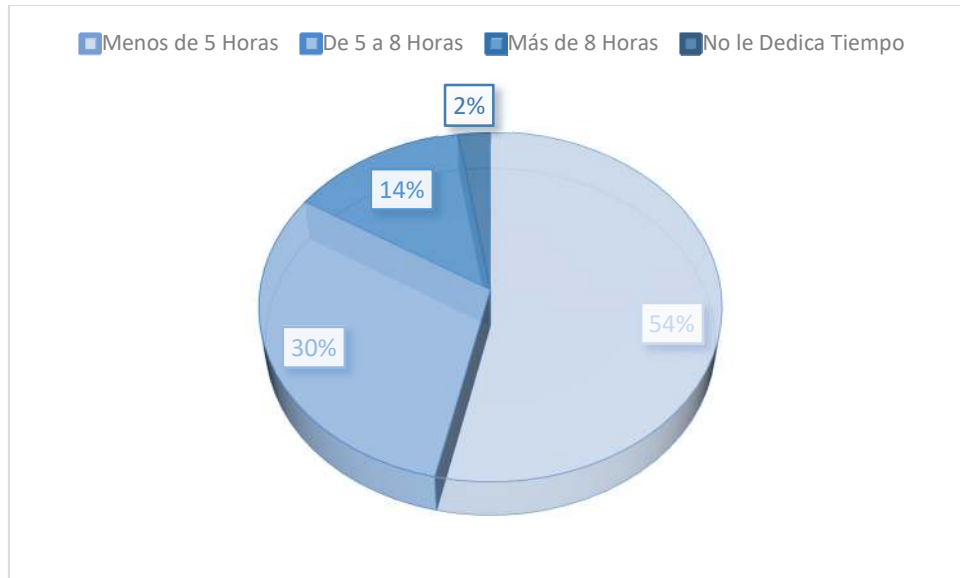


Ilustración 29. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio Amway - Yanbal?
Porcentaje de respuestas.
Fuente: Propia, 2018.