

Claudia Gema Ormaza Loor

**ESTUDIO DE LAS EMPRESAS MULTINIVELES EN LA
CIUDAD DE QUITO-ECUADOR**

Plan del Trabajo de Conclusión de Carrera (T.C.C) presentado como requisito parcial para la obtención de grado en Ingeniería Comercial de la Facultad de Negocios y Economía especialización en Negocios Internacionales y Recursos Humanos.

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

Quito, 2017

ORMAZA, Loor Claudia Gema, Estudio de las Empresas Multiniveles en la ciudad de Quito-Ecuador, Quito, UPACÍFICO, 2017, 125p. Ing. Pablo Villamar (Trabajo de Conclusión de Carrera – T.C.C. presentado a la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico).

Resumen: La investigación está dirigida al estudio de las Empresas Multiniveles y su modelo de negocio con sede en la ciudad de Quito. Devela, cuáles de las empresas ofertantes en el mercado ecuatoriano, están legalmente constituidas según la AEVD (Asociación Ecuatoriana Venta Directa) y cuales tienen mayores ventajas socioeconómicas para las personas que buscan incursionar en este tipo de negocios como medio para obtener mayores beneficios, tales como: incentivos personales y económicos.

El estudio tiene como punto de partida la comparación de las metodologías de comercialización de las cinco empresas con mayor relevancia con sistema multinivel en el Ecuador, y el desarrollo del networking, con el avance de la tecnología y redes sociales. Además, se da conocer el desarrollo interno de las empresas multinivel y su impacto social; se describe la forma de comercialización y remuneración de cada una de las empresas legalmente constituidas como “Marketing Multinivel” en Ecuador; y, explicamos la forma de compensación y rangos de las empresas investigadas más conocidas en el país, con el fin, de que las personas que buscan nuevos ingresos con este modelo de negocios tengan mayor información al tomar una decisión e ingresar como distribuidores autorizados y vender sus productos.

Palabras claves: Multiniveles, Networking, Empresas Piramidales

ORMAZAIII

	ENTREGA DE TRABAJO (CONCLUSIÓN DE CARRERA DE GRADO)	Fecha: 09/07/2015
	PA-FR-67	Versión: 001
		Página: III de 1

DECLARACIÓN

Al presentar este Trabajo de Conclusión de Carrera como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Ingeniería Comercial de la Universidad Del Pacífico, hago entrega del documento digital, a la Biblioteca de la Universidad.

El estudiante certifica estar de acuerdo en que se realice cualquier consulta de este Trabajo de Conclusión de Carrera dentro de las Regulaciones de la Universidad, acorde con lo que dictamina la L.O.E.S. 2010 en su Art. 144.

Conforme a lo expresado, adjunto a la presente, se servirá encontrar cuatro copias digitales de este Trabajo de Conclusión de Carrera para que sean reportados en el Repositorio Nacional conforme lo dispuesto por el SENESCYT.

Para constancia de esta declaración, suscribe



**Claudia Gema Ormaza Loor
Estudiante de la Facultad de Negocios
Universidad Del Pacífico**

Fecha:	Quito, abril del 2017
Título de T.C.C.:	Estudio de la Empresa Multiniveles en la ciudad de Quito-Ecuador
Autor:	Claudia Gema Ormaza Loor
Tutor:	Ing. Pablo Villamar
Miembros del Tribunal:	Mg. Mónica del Carmen Dávila Mg. Alberto Merizalde
Fecha de calificación:	Abril del 2017

DEDICATORIA

Al hombre de mi vida; mi Padre, Bolívar, por inculcarme que cada paso tiene sus momentos en la vida, que siempre camine con honestidad y con felicidad que todo en su momento llegará.

“la vida no es una carrera de velocidad sino de entrenamiento permanente”.

Frase Anónima

Te llevo en cada paso que doy, en mi corazón y sé que no estas presente físicamente, pero el amor es como el viento no se ve, pero se siente. Te amaré por siempre.

A mis dos ángeles terrenales mi Mamá Bellita y mi Mama “Tía María” por ser mis aliadas de vida, por haber dedicado su vida para educarme, guiarme, comprenderme, y enseñarme a vivir de la mano con Dios, una sonrisa de ustedes es una sonrisa mía. Las amo.

Y a mi compañero de vida “Ricardo” es una dedicación especial, porque eres mi Ángel de la Madrugada, eres la luz que ilumina cada uno de mis días, sin ti esto no sería posible. Te amo.

AGRADECIMIENTO

Llevo a tantas personas en mi corazón y debo agradecer, por ayudarme y guiarme en este camino, y así lograr alcanzar mi culminación académica y a su vez, este trabajo de titulación.

A Dios en primer lugar porque siempre está presente en cada paso que doy, en cada momento. A pesar de las pruebas tan grandes, en todo este tiempo, siempre me dio luz para salir adelante.

A mí querida familia. Por ser la fuente de mi inspiración, motivación y fortaleza, que ha llenado cada día la esencia de mi existencia, alcanzando palpar el final de la primera etapa de mis estudios universitarios y completar con gran entusiasmo este arduo y fructífero trabajo. A mis padres, Bellita y Bolívar, los cuales me consolidaron como una gran mujer que sigue ascendiendo por los escalones de la vida con su ejemplo, apoyo, sabiduría y amor incondicional. Lo que ha desencadenado la ampliación de mis conocimientos; convicciones para encontrarme cada día más cerca de mis metas personales y profesionales.

A mi tía María por ser mi segunda Madre, porque sin sus enseñanzas y su ejemplo del “Ser” tan amable, gentil y verdadera, no fuese hoy lo que soy.

A mi compañero de vida Ricardo, porque sin tu compañía, sin tu perseverancia, y ese anhelo de que crezcamos cada día juntos, no lo hubiese podido lograr, gracias por empujarme a que termine este gran sueño que compartimos juntos, por cada desvelada, por tantas horas en las que venias e ibas por mí a la Universidad, por dejarlo todo, y construirme este hogar tan hermoso, talvez, no me puedo imaginar los años que vendrán, pero sí sé que sin ti nada sería igual, tu sonrisa cada mañana es el motor que mueve mi mundo y le da fuerza a mi alma para seguir. Un gracias enorme por estos ocho años; sin ti no lo hubiera logrado. Te amo.

A mis hijos perrunos Mickey, Lila y Poullete por ser mi paz, mi alegría y mi fortaleza, porque en ellos encuentro el refugio de felicidad cada día.

Gracias eternas, a mi tía Isabel, por ayudarme y siempre confiar en mí; por estar siempre conmigo apoyándome en todos los acontecimientos de mi vida.

A mi suegra Enmita, mi mejor amiga, compañera de aventuras, gracias por estar a mi lado en cada momento llenado de detalles mi vida, para hacerme tan feliz.

A mi Tita querida por ser la mejor abuelita que la vida me pudo dar, porque cada momento juntas es y será memorable, y magnifico, su amor no tiene distancias, ni tiempo.

Y soy tan afortunada que la vida me dio una segunda abuelita Marianita, gracias por ser esa flor hermosa que cada persona necesita, y con la siempre encuentras paz y felicidad, para recordar que la vida es un regalo de Dios. Hasta el cielo mi Marianita querida.

A María Dolores que ha sido una guía sin igual, y con su ayuda he llegado a terminar este gran paso.

A mi Director de Tesis, Ing. Pablo Andrés Villamar por su tiempo, y su generosidad al brindarme la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia para la culminación de este trabajo.

Y a la Universidad Del Pacifico, porque gracias a la calidad de personas que siempre fueron mi guía y apoyo; por haberme otorgado becas y mucha ayuda en cada aspecto, para culminar mi carrera con felicidad, eternamente agradecida con cada persona que es parte de la Universidad.

Gema.

ÍNDICE

DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS	IX
ÍNDICE DE FIGURAS	X
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	X
CAPÍTULO I.....	1
ASPECTOS METODOLÓGICOS	1
I.A INTRODUCCIÓN.....	1
Para analizar las empresas que presentan mayores ventajas se analizó: sus métodos de comercialización y el desarrollo de networking, con el avance de la tecnología y redes sociales.....	1
I.B PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
I.C DEFINICIÓN DEL TEMA DE TRABAJO	1
I.D OBJETIVO	2
I.D.1 Objetivo general	2
I.D.2 Objetivos Específicos	2
I.E Hipótesis	2
Las empresas multiniveles en el Ecuador, ofrecen mayores ventajas de comercialización y ganancias que las empresas tradicionales.....	2
I.F Aspectos Metodológicos	2
CAPÍTULO II.....	4
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	4
II.A INTRODUCCIÓN AL MULTINIVEL	4
II.A.1 DEFINICIÓN DE UN MULTINIVEL O RED DE MERCADEO	4
Ejemplo de N.....	5
II.B DIFERENCIAS ENTRE MULTINIVEL Y PIRAMIDES	8
II.C ORIGEN DE LAS PIRAMIDES.....	11
II.D TIPOS DE PIRAMIDES	12
II.E ESTRUCTURA DE UN MULTINIVEL	14
II.F. SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DEL MLM.....	16
II.G. FUNCIONAMIENTOS DE LOS MULTINIVELES	16
II.H VENTAJAS DEL FUNCIONAMIENTO.....	18
II.I BONIFICACIONES	18
II.J. LEGISLACIÓN Y VALOR DE LOS MULTINIVELES	22
II.K. ORGANISMOS QUE LA REGULAN.....	22
II.L MODELO CANVAS APLICADO EN LAS EMPRESAS MULTINIVEL.....	25
II.L.1 RESUMEN DEL MODELO CANVAS	26
II.L.2 BLOQUES MODELO DE NEGOCIO CANVAS	27
II.L.2. (a) SEGMENTO DE MERCADO.....	27
II.L.2. (b) PROPUESTA DE VALOR.....	28
II.L.2. (c) CANALES	28

II.L.2 (d) RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	28
II.L.2 (f) FUENTES DE INGRESO	28
II.L.2. (g) RECURSOS CLAVE.....	29
II.L.2. (h) ALIANZAS	29
II.L.2. (i) COSTOS	29
CAPITULO III	30
II.A.1 DATOS INFORMATIVOS DE LAS MULTINIVELES EN ECUADOR	30
III.A.2 EMPRESAS MULTINIVELES EN ECUADOR	32
III.A.2. (a) HERBALIFE – ANTECEDENTE	35
III.A.2 (b) PLAN DE COMPENSACIÓN	36
III.A.3 OMNILIFE – ANTECEDENTE.....	40
III.A.3.(a) PLAN DE COMPENSACIÓN	41
III.A.4 NIKKEN – ANTECEDENTE	51
III.A.4. (a) PLAN DE COMPENSACIÓN	52
III.A. 5 ORIFLAME – ANTECEDENTE	56
III.A.5. (a) PLAN DE COMPENSACIÓN	57
III.A. 6 YANBAL – ANTECEDENTE	59
III.A.6. (a) PLAN DE COMPENSACIÓN	61
III.A.7 NATURE’S SUNSHINE – ANTECEDENTE	64
III.A.8 AVON - ANTECEDENTES.....	65
III.A.9 FGXPRESS – ANTECEDENTE	67
III.C COMO FUNCIONAN LOS MULTINIVELES EN EL ECUADOR	72
III.D FORMAS DE FUNCIONAMIENTOS	72
III.E PLANES DE COMPENSACIÓN DE LOS MULTINIVELES	73
III.F CATEGORIAS DE LOS PRODUCTOS DE LOS MULTINIVELES EN ECUADOR	75
III.G FORMAS DE DESARROLLO DE LOS MULTINIVELES	76
III.G 1 VENTA DIRECTA.....	76
III.G.2 REDES DE MERCADEO	76
III.H VENTAJAS DE LOS MULTINIVELES	77
III.I DESVENTAJAS DE LOS MULTINIVELES	77
III.J MATRIZ FODA	78
FORTALEZAS.....	78
OPORTUNIDADES.....	78
DEBILIDADES.....	79
AMENAZAS	79
III.K IMPACTO SOCIAL DE LOS MULTINIVELES EN ECUADOR.....	79
III.L RECURSO HUMANO	79
III.M RECURSO PSICOLÓGICO	80
III.N RECURSO ECONÓMICO	80
III.Ñ RECURSO TIEMPO	81
CAPITULO IV	82
IV. INVESTIGACION DE CAMPO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	82

IV.A ANALISIS DE LAS ENCUESTAS	82
IV.A.1 OBJETO DE LA REALIZACIÓN DE ENCUESTAS	82
IV.A.2 ALCANCE	82
IV.A. 3 RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS	82
IV.A.4 ANÁLISIS Y RESULTADOS DE INFORMACIÓN	82
PREGUNTA N° 1: ¿Ha escuchado sobre las empresas de multinivel?	82
PREGUNTA N° 2: De las siguientes empresas de multinivel, marque las que usted conoce	82
PREGUNTA N°3: ¿Conoce sobre el sistema de ventas de estas empresas?	83
PREGUNTA N°4: ¿De qué manera conoció sobre las empresas de multinivel?	83
PREGUNTA N°5: ¿Pertenece usted, a alguna empresa de multinivel?	83
PREGUNTA N°6: Según su criterio, que actividad realizan los distribuidores de este tipo de empresas.....	83
PREGUNTA N°7: Para usted. ¿Cuál sería el principal motivo para que las personas ingresen a este sistema de negocios?	83
PREGUNTA N°8: ¿Cuánto tiempo de trabajo cree usted que necesita dedicar una persona que pertenece a estas empresas?	83
PREGUNTA N°9: ¿Conoce usted los elementos que se necesita para trabajar en este tipo de negocio?	84
PREGUNTA N°10: Según su criterio, ¿Cuál de estas opciones sería el principal riesgo de ingresar a este tipo de negocios?	84
PREGUNTA N°11: ¿Le gustaría incursionar en este tipo de negocios?	84
PREGUNTA N°12: Según su opinión, ¿vender es?	84
PREGUNTA N°13: ¿En las empresas de multinivel, el esquema piramidal beneficia siempre al de más arriba?	84
PREGUNTA N°14: ¿Cree usted, que las empresas multinivel ofrecen ganancias irreales?.....	84
La población encuestada afirma que las ganancias son irreales en un 85% mientras que el 15% piensa que no es así.....	84
PREGUNTA N°15: ¿Está usted inscrito en alguna empresa multinivel?.....	84
IV.B CONCLUSIONES GENERALES.....	85
IV.C RECOMENDACIONES.....	89
IV.F ANEXOS	91
IV.F.1 ENCUESTA.....	91
IV.F.2 DESARROLLO Y TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS	94
IV.F.3 Estracto documento AEVD. ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE VENTA DIRECTA (Anexo General)	107

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. Cuadro de Rangos, Fuente: Gema Ormaza Loor, Enero 2016	22
TABLA 2. Empresas Multinacionales en Ecuador	30
Tabla 3. Empresas multinivel en Ecuador, Claudia Gema Ormaza L. Octubre 2016.....	34
Tabla 4. Fortalezas de las Empresas Multinivel	78
Tabla 5. Oportunidades de las Empresas Multinivel	78
Tabla 6. Debilidades de las Empresas Multinivel	79
Tabla 7. Amenazas de las Empresas Multinivel	79

TABLA 8. Pregunta N° 1: ¿Ha escuchado sobre las empresas de multinivel?	94
TABLA 9. PREGUNTA N° 2: De las siguientes empresas de multinivel, marque las que usted <i>conoce</i>	
GRÁFICO N° 2: PREGUNTA N° 2: De las siguientes empresas de multinivel, marque las que usted conoce ..	95
TABLA 10. PREGUNTA N°3: ¿Conoce sobre el sistema de ventas de estas empresas?	95
TABLA 11. PREGUNTA N°4: ¿De qué manera conoció sobre las empresas de multinivel?	96
TABLA 12. PREGUNTA N°5: ¿Pertenece usted, a alguna empresa de multinivel?	97
TABLA 13. PREGUNTA N°6: Según su criterio, que actividad realizan los distribuidores de este tipo de empresas.	97
TABLA 14. PREGUNTA N°7: Para usted. ¿Cuál sería el principal motivo para que las personas ingresan a este sistema de negocios?	98
TABLA 15. PREGUNTA N° 8: ¿Cuánto tiempo de trabajo cree usted que necesita dedicar una persona que pertenece a estas empresas?	99
TABLA 16. PREGUNTA N°9: ¿Conoce usted los elementos que se necesita para trabajar en este tipo de negocio?.....	100
TABLA 17. PREGUNTA N°10: Según su criterio, ¿Cuál de estas opciones sería el principal riesgo de ingresar a este tipo de negocios?	101
TABLA 18. PREGUNTA N°11: ¿Le gustaría incursionar en este tipo de negocios?	102
TABLA 19. PREGUNTA N°12: Según su opinión, ¿vender es?	102
TABLA 20. PREGUNTA N°13: ¿En las empresas de multinivel, el esquema piramidal beneficia siempre al de más arriba?.....	103
TABLA 21. PREGUNTA N°14: ¿Cree usted, que las empresas multinivel ofrecen ganancias irreales?	105
TABLA 22. PREGUNTA N°15: ¿Está usted inscrito en alguna empresa multinivel?.....	106

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. Ejemplo de MLM.....	5
FIGURA 3. Ejemplo de Red Organizacional MLM,	6
FIGURA 4. Esquema de Diferencias entre Pirámide y Multinivel,.....	7
FIGURA 5. Diferencias entre MLM vs. Pirámides,	8
Figura 6. PLAN DE COMPENSACIÓN HERBALIFE	37
Figura 7. PLAN DE COMPENSACIÓN OMNILIFE	41
Figura 8. PLAN DE COMPENSACIÓN NIKKEN	55
Figura 9. PLAN DE COMPENSACIÓN ORIFLAME	57
Figura 10. PLAN DE COMPENSACIÓN YANBAL	61
Figura 11. PLAN DE COMPENSACIÓN FGXPRESS	71

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Modelo Canvas, Fuente: Gema Ormazá Loo, Septiembre 2016.	25
Ilustración 2. Imagen Corporativa Herbalife, Fuente: Herbalife, Julio 2016.....	35
Ilustración 3. Imagen Corporativa Omnilife	40
Ilustración 4. Imagen Corporativa Nikken.....	51
Ilustración 5. Imagen Corporativa Oriflame	56
Ilustración 6. Imagen Corporativa YANBAL.....	60
Ilustración 7. Imagen Corporativa Natures's Sunshine	64
Ilustración 8. Imagen Corporativa Avon	65
Ilustración 9. Bono de Arranque Rápido, Información Otorgada por la empresa y escaneada para explicación. Marzo 2016.....	68
Ilustración 10. Bono de Equipo	69

Ilustración 11. Bono de Igualación	70
Ilustración 12. Bono de Avance a Nuevo Rango	71
Ilustración 13. Plan de Compensación Escalonado, http://www.planesdecompensacion.com/funcionamiento-de-un-plan-de-compensacion-escalonado-o-por-ruptura/ , Marzo 2016.....	73
Ilustración 14. Plan de Compensación Uninivel, http://www.planesdecompensacion.com/como-funciona-un-plan-de-compensacion-unilevel-o-uninivel/ , Marzo 2016.....	74
Ilustración 15. Plan de Compensación Binario,	74
Ilustración 16. Plan de Compensación Matricial, http://www.planesdecompensacion.com/caracteristicas-de-un-plan-de-compensacion-matricial-o-matriz-forzada/ , Marzo 2016.	75

CAPÍTULO I

ASPECTOS METODOLÓGICOS

I.A INTRODUCCIÓN

La investigación estuvo dirigida al estudio de las Empresas Multiniveles con sede en la ciudad de Quito. Se buscó develar cuáles de empresas que se ofertan en el mercado ecuatoriano, y están legalmente constituidas según la AEVD (Asociación Ecuatoriana Venta Directa) y cuales tienen mayores ventajas para las personas que buscan incursionar en este tipo de negocios como medio para obtener ingresos.

Para analizar las empresas que presentan mayores ventajas se analizó: sus métodos de comercialización y el desarrollo de networking, con el avance de la tecnología y redes sociales.

I.B PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el Ecuador existe un sin número de empresas piramidales o empresas fantasmas que ofertan la idea de libertad financiera y tiene un similar modelo al Multinivel. Estas empresas fantasmas suelen acabar con patrimonios, capitales y ahorros de las familias. Por ello, a través de esta investigación se buscó analizar a un grupo de empresas que operan en la ciudad de Quito y elaborar recomendaciones que pudieran servir de referencia para aquellas personas a quienes les interesa este tipo de negocios.

I.C DEFINICIÓN DEL TEMA DE TRABAJO

Se estudió el desarrollo interno de las empresas multiniveles en la ciudad de Quito, y se logró identificar las ventajas y desventajas de las mismas, su impacto social y económico.

I.D OBJETIVO

I.D.1 Objetivo general

El objetivo fue analizar la estructura, características y funcionamiento de las empresas multinivel con sede en la ciudad de Quito, Ecuador.

I.D.2 Objetivos Específicos

Los objetivos específicos de la investigación incluyeron:

- Conocer el desarrollo interno de las empresas multinivel y su impacto social.
- Conocer y describir la forma de comercialización y remuneración de cada una de las empresas legalmente constituidas como Marketing Multinivel en Ecuador.
- Conocer y explicar la forma de compensación y rangos de las empresas multinivel más conocidas en el país.

I.E Hipótesis

Las empresas multiniveles en el Ecuador, ofrecen mayores ventajas de comercialización y ganancias que las empresas tradicionales.

I.F Aspectos Metodológicos

La realización de este trabajo se hizo en cuatro fases. La primera fase incluyó: una investigación bibliografía en revistas, libros de redes de mercadeo, información en páginas web de MLM, libros de marketing multinivel, blogs de referencias.

La segunda fase incluyó el análisis de marco regulatorio ecuatoriano referido a este tipo de empresas.

La tercera fase comprendió la identificación de las empresas multinivel en la ciudad de Quito con características de: credibilidad, buenos productos y garantías para que las personas puedan desarrollar este tipo de negocio.

La cuarta fase comprendió: visitas de observación a las empresas multinivel, el diseño y aplicación de las entrevistas realizadas a x personas.

En la quinta fase se realizaron entrevistas con informantes calificados cuyo perfil respondía a personas que buscan nuevas fuentes de ingresos.

En la sexta fase, una vez recogida la información se realizó un análisis comparativo entre los métodos de comercialización y compensación, se tomó como ejemplo cinco de las empresas multinivel y se observó su estructura y funcionamiento.

La aplicación de modelo CANVAS fue muy importante para determinar el funcionamiento de las empresas que se utilizó como ejemplo, e identificar sus ventajas y desventajas. Finalmente se elaboraron conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

II.A INTRODUCCIÓN AL MULTINIVEL

II.A.1 DEFINICIÓN DE UN MULTINIVEL O RED DE MERCADEO

El Multinivel tiene sus inicios en los años 30 de la mano del Doctor Carl F. Rehnborg¹, entre 1917 y 1927 tuvo conflictos en China y estuvo preso, durante su estadía en la cárcel empezó a comprender y estudiar métodos de medicinas naturales, que sirvan como nutrientes y distribuirlos. Tras su salida de prisión en 1934 regreso a California, creó una compañía llamada California Vitaminas y se dedicó a producir y comercializar complementos vitamínicos. Empleando la publicidad boca a boca, comercializaba los productos y es así como empiezan los MLM “Redes de Mercadeo o Multiniveles”.

La empresa de Rehnborg creció exponencialmente, corriendo la voz entre los amigos que recomendaban a nuevos clientes sus ventas incrementaron. Así pues, decidió ofrecerles la oportunidad de que ellos comercialicen sus productos bajo una comisión o descuentos en la compra de los mismos. Es así, como el nuevo modelo se empezó a implementar. Logró que su empresa denominada Nutrilife se convierta en una Multinacional, que aún existe como marca, y fue la pionera en implantar el Marketing Multinivel para la distribución de sus productos.

En 1945 dos distribuidores para EEUU de Nutrilife: Mytinger S. Lee y Willian S. Casselberry, implementaron el mismo modelo a mayor escala repartiendo comisiones mediante la incorporación de nuevos distribuidores, fue así como se creó el concepto de una red que daba

¹ Universo MLM 2013-2015; <https://universomlm.com/aprenda-mlm/historia-mlm>, Octubre 2015.

a las personas la posibilidad de ser dueñas de su propio negocio sin necesidad de invertir o tener locales y empleados, y de ganar comisiones trabajando desde cualquier sitio.

En 1949, dos distribuidores, Rich DeVos y Jay Van llevaron todos sus conocimientos adquiridos en Nutrilife y fundaron la empresa “Amway”. Su nombre nace así de la frase: “American way of life”. Amway fue la primera escuela de Marketing Multinivel, mediante el reclutamiento y un buen plan de compensación por ventas, ofrecían la posibilidad de “Ser ricos”. Este Plan de Ventas y Comercialización se basaba en duplicación. **La duplicación** es una secuencia de acciones simples pero efectivas que te permiten expandir tu red por efecto de la duplicación y, con ello, la multiplicación como se ilustra en la Figura 1.

Ejemplo de Network marketing o MLM (Multilevel Marketing).



FIGURA 1. Ejemplo de MLM

FUENTE 1. <http://www.cosasdeemprededor.com/2014/04/01/10-ventajas-del-multinivel-sobre-negocios-tradicionales/>

Diciembre 2015.

Amway fue la pionera, en sistemas Multiniveles.

En la actualidad el Multinivel es descrito como un modelo de negociación comercial, en el cual interactúa como estrategia de marketing entre empresa; distribuidor y cliente. Este modelo es muy utilizado para generar mejores ingresos en las ventas y así también crear redes de mercadeo, socio-consumidores que forma una estructura organizacional. La Figura 3 ilustra este concepto.

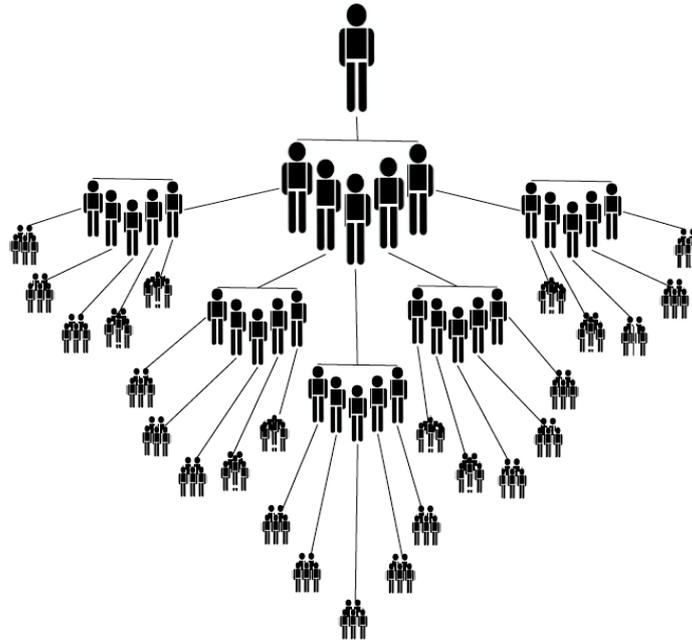


FIGURA 2. Ejemplo de Red Organizacional MLM,

Fuente 3<http://mitosytimos.blogspot.com/2014/06/marketing-multinivel-solo-una-ilusion.html>, Diciembre 2015

“El Multinivel tiene su inicio en la búsqueda de abaratar costos de distribución, teniendo como resultado una organización de personas que consumen y recomiendan los productos o servicios comercializados por una determinada compañía multinivel y por ello obtienen beneficios. Las personas que recomiendan los productos o servicios se convierten en distribuidores y en dueños de sus propios negocios ganando proporcionalmente con su

esfuerzo, mientras se va recomendando se va formando niveles por eso la palabra Marketing Multinivel” Robert Kiyosaki².

Al Marketing Multinivel también se le conoce como:

- Mercadeo en Redes
- Network Marketing
- Multi Level Marketing (MLM sus siglas en Ingles)
- Distribución Directa
- Venta Directa por Sistema Multinivel
- Distribución Personal
- Marketing por Estructuras
- Entre otras

El multinivel puede ser conocido por cualquiera de las mencionadas definiciones, pero también es comparado con las Pirámides, que son ilegales y son utilizadas para estafas por empresas fantasmas.



FIGURA 3. Esquema de Diferencias entre Pirámide y Multinivel,

² <https://robertkiyosakienaccion.wordpress.com/2014/02/10/multinivel-y-por-que-robert-kiyosaki-dice-que-es-el-mejor-sistema/>, diciembre 2015.

Fuente 4: <http://www.rixioabreu.com/diferencias-entre-un-negocio-piramidal-y-un-negocio-multinivel/>, Diciembre 2015.

II.B DIFERENCIAS ENTRE MULTINIVEL Y PIRAMIDES

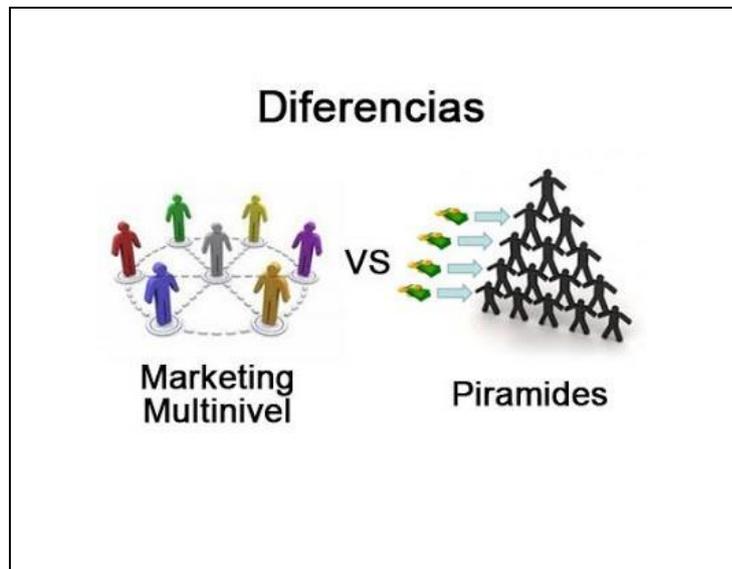


FIGURA 4. Diferencias entre MLM vs. Pirámides,

Fuente 5: http://elnegociodelvisionario.blogspot.com/2013_09_01_archive.html, Diciembre 2015. He considerado ocho modelos para diferenciar los dos tipos de empresa:

- 1) **CUOTA DE INGRESO O INVERSIÓN INICIAL:** La cuota de ingreso de un Multinivel es accesible para cualquier persona, el objetivo principal es convertirse en distribuidor para conseguir clientes, sean incorporados a la red o Venta Directa pero no hay ganancias por las incorporaciones; a diferencia de una Pirámide que la cuota de ingreso suele ser muy alta, o sino buscan formas binarias para recurrir a realizar grandes inversiones y así llegar a niveles que ellos definen como de mayor rentabilidad y por cada ingreso o incorporado te pagan dinero.

- 2) PRODUCTOS Y/O SERVICIOS:** El multinivel tiene siempre un producto o un servicio de alta calidad garantizado ya que las empresas realizan inversiones altas para investigaciones, en una pirámide suele tener un producto de muy baja calidad o poco estudio, o en ocasiones no posee ni producto ni servicio;
- 3) VISIÓN A CORTO Y LARGO PLAZO:** El enfoque de un Multinivel tanto como a corto y largo plazo es garantizado, y puede generar dinero con cada una de las modalidades que tiene cada empresa, las pirámides crean la idea de hacerse rico con poco esfuerzo y poco trabajo, en el menor tiempo, es un mensaje incierto, y no tiene rentabilidad a largo plazo ya que se consideran mensajes equívocos para las personas, una MLM se construye en base a esfuerzo, trabajo y ventas.
- 4) ESFUERZO Y TRABAJO:** Este es clave para poder diferenciar un MLM de una pirámide ya que en un Mercadeo en Red entre más ayudas a las personas tu red Organizacional crecerá a medida del tiempo en el que la trabajes, y concernientes a las ventas, entre mayor número de veces compartas o recomiendes el producto más ventas concretaras, a comparación de un Pirámide, que se considera por muchos la industria del bolsillo gordo ya que puedes comprar tus niveles como mencione anteriormente para llegar a ser Mayorista y ganar más, y tienes que lograr que todos hagan lo mismo el único que gana es el dueño de la Pirámide ya que para los demás se convierte en algo insostenible cada mes inviertes e inviertes para ganar supuestamente y ganas los primeros meses luego nadie tendrá para invertir, se quedara con demasiado stock de productos y hasta ahí llega la estafa.

- 5) VOLUMEN:** En un MLM se gana por el Volumen de Ventas de su Red Organizacional y venta directa y en una pirámide solo por ingresos o suscripciones generadas.
- 6) IMPUESTOS:** Al convertirte en distribuidor autorizado te facturarán y pagarás impuestos de acuerdo a la ley del país, en Ecuador el IVA es del 14% y las pirámides en muchas ocasiones no suelen facturar o son empresas fantasmas que no tienen registro oficial en la Superintendencia de Compañías en nuestro País ni en el Servicio de Rentas Internas.
- 7) POSIBILIDADES:** En una organización de MLM, se tiene la posibilidad de avanzar en la estructura hasta el nivel que cada empresa tenga en su modelo MLM, y ganar dinero, se acuerdo al tiempo, esfuerzo que la persona dedique, y a la ayuda que le brinde su organización, sin embargo, en las pirámides; al solo intentar ingresar personas y generar dinero e invertir grandes cantidades de dinero entras en un círculo vicioso el cual no posee una posibilidad de crecimiento.
- 8) LEGALIDAD:** Las empresas legalmente constituidas se encuentran registradas en Asociación de Venta Directa de cada país, pero las pirámides no se encuentran registradas.

II.C ORIGEN DE LAS PIRAMIDES

Las pirámides se originan, por el caso de un estafador italiano llamado *Carlo Ponzi*³ que llegó a Boston Estados Unidos en 1919, de muy bajos recursos como casi todos los que llegaban a este país. En pocos meses hizo una fortuna a base de estafas y engaños, y vivió toda una vida llena de lujos a costa de los demás, para facilitar el contacto entre los soldados y sus familiares en E.U.A se pusieron en circulación cupones de respuesta postal.

En esa época se podía comprar un cupón de centavo de dólar en Europa y cambiarlo en Estados Unidos por seis centavos de dólar en sellos de correo, para enviar cartas a Norteamérica por lo que atrajo la atención de Ponzi y se puso a pensar que esto podía ser un buen negocio.

Ponzi, al poco tiempo descubrió de forma ingeniosa, gracias a un correo que recibió de España, que los cupones de respuesta internacional se podían vender en Estados Unidos 5 veces más caros que su costo original, y el tipo de cambio terminaría por producir mayores ganancias. La idea para conseguir inversionistas, él convencía a dos nuevos inversionistas para que le den su dinero, y ellos a su vez deben convencer a otros dos inversionistas y cada uno a su vez debe convencer a otros dos inversionistas más y empezaban a ganar por ello y así nació la Pirámide. Ponzi, comenzó así con una de las mayores estafas que hasta hoy en día se ha utilizado en diferentes formas y modelos en empresas fantasmas.

³ Carlo (o Charles) Ponzi fue un inmigrante italiano que estafó millones de dólares a miles de inversionistas en la [década de 1920](#). El método utilizado es conocido como esquema Ponzi o esquema de la pirámide. Fuente, <http://historiausa.about.com/od/relev/fl/Carlo-Ponzi-y-su-famosa-estafa.htm>. Noviembre 2016

II.D TIPOS DE PIRAMIDES

Existen dos tipos de pirámides la una es la pirámide abierta y la otra es la pirámide cerrada en ambos casos no tienen un “ganar – ganar”⁴ las personas y son estafas.

II.D.1 Pirámide Abierta. También conocida como célula de abundancia, la Pirámide abierta ofrece grandes porcentajes en ganancias y no tiene ningún producto a la venta solo es una figura financiera donde más refieras a personas que inviertan más ganas, en este tipo de pirámides los participantes conocen la estructura del negocio y como tales no deberían darse por engañados; sin embargo, estas pirámides funcionan porque muchos participantes no son informados ni entienden el concepto de saturación, o porque apuestan a estar lo suficientemente altos en la pirámide como para recibir beneficios antes de la saturación.

II.D.2 Pirámides cerradas. Funcionan de la siguiente forma: una persona o institución es propietario de la pirámide, pero se presenta como un mediador de inversiones. Así el dueño de la pirámide recibe aportes de los participantes, que promete invertir y al cabo de un tiempo devuelve la inversión inicial con muy altos intereses, sin embargo, no existen tales inversiones, sino que se utilizan los aportes de los participantes tardíos para devolver los aportes y sumar el interés a los primeros participantes solo en ocasiones hay empresas que han utilizado productos para este tipo de pirámides.

En conclusión:

⁴ EL Termino ganar-ganar es utilizado en este Caso para Empresa-Distribuidor(es).

El retorno esperado de inversión una pirámide abierta es más alto que en una pirámide cerrada, generalmente entre 800% y 8000% de una pirámide abierta contra 150% a 500% de una pirámide cerrada.

A medida que se satura el retorno es menor del esperado y la mayor parte de los participantes, en especial los participantes tardíos de la pirámide, habrán perdido totalmente la inversión.

Las pirámides abiertas de alto rendimiento podrían ser iguales a apuestas no muy disímiles a una lotería, mientras que las pirámides cerradas son generalmente tomadas como estafas o timos. Por ello, en ocasiones, se les confunde a las ventas mediante multinivel como esquemas piramidales de negocios, ya que los clientes de un producto reciben beneficios por referir nuevos clientes, beneficios que pueden llegar a ser ganancias netas en las cuales el cliente original obtiene el producto más una ganancia monetaria mayor a la invertida.

Por los argumentos antes expuestos, las personas deberían analizar, cuestionar y evaluar los diferentes caracteres antes de ingresar a una empresa con un esquema similar a una pirámide.

Los criterios de evaluación deberían incluir, por ejemplo:

¿Hace cuánto tiempo existe la compañía?

¿En qué países opera?

¿Quién la rige en el país donde usted se encuentra?; y también deben de tomar en consideración, que los rendimientos no sean excesivos ya que nadie puede tener suntuosas cantidades de dinero al corto plazo; y que el sistema Multinivel sea una relación ganar-ganar.

II.E ESTRUCTURA DE UN MULTINIVEL

La estructura de un Multinivel es distinta en cada empresa, pero tiene que seguir regulaciones Internacionales y Nacionales según cada País; Las siguientes son los más utilizados:

II.E.1 Plan escalonado: También se llama breakaway, los distribuidores ganan una comisión de sus ventas personales y de las ventas de sus grupos que hay por debajo de ellos, hasta que los igualen en el escalón.

Esta famosa estructura es donde nació el MLM, se utilizó desde los noventa hasta el año 2008 aproximadamente porque tiene un 65% de efectividad, pero se requiere gran esfuerzo y muchas ventas.

- **II.E.2 Plan Stair-step breakaway:** Es igual que el breakaway, pero en este no hay límites de anchura, ni de profundidad, esto significa que pueden ganar de todas las personas de su red, no existe límite en el plan de compensación. Este tipo de marketing multinivel plan de compensación se caracteriza por tener representantes que son responsables de los dos volúmenes de ventas personales y de grupo.

II.E.3 Plan Matricial: Este plan limita el número de patrocinados que cada persona puede tener en su primer nivel, es decir sus frontales directos (Patrocinados de Primera línea, los que están debajo de su red). Dependiendo de la empresa, puede haber diferente cantidad de niveles y diferente cantidad de frontales, y dependiendo del nivel las comisiones varían. Por ejemplo, en una matriz 3x4, usted puede tener un máximo de 3 personas directas en su línea y, si una cuarta persona llega a su equipo, deberá colocarla debajo de alguna de sus tres personas. Ahora bien, las comisiones, como se mencionó anteriormente, varían dependiendo del nivel: por ejemplo, de las ventas que hagan las

personas de su nivel 1, usted gana el 10%, de las del nivel 2 el 9%, del nivel 3 el 8% y de esa manera hasta el nivel que tenga la compañía, que en el ejemplo eran 4.

II.E.4 Plan Binario: Este plan limita la anchura de cada nivel a dos frontales. La principal ventaja es que no hay escalones o niveles. Los asociados ganan lo mismo de todos sus distribuidores independientemente del nivel en el que se encuentren. El plan binario tiene tres tipos:

1. Pata floja, en donde al representante se le pagan las comisiones por el lado que menos ventas hizo.
2. Binario de compensación 50/50, en donde la compañía paga a los asociados por ambos frontales, con la condición de que las ventas estén equilibradas en partes iguales. Por ejemplo, si en un frontal se vendieron 2 productos y en el otro 3, al representante se le paga una comisión correspondiente a 4 productos (2 por cada una de sus frontales), la comisión que falta se paga cuando el otro frontal realice una venta, es decir, se compense.
3. El otro tipo de binario es el de compensación 1/3 - 2/3, que funciona de manera similar al 50/50, solo que es un poco más flexible, es decir, en el ejemplo anterior sí se pagaría al representante la comisión completa, porque si un lado vende 2 productos, el otro puede vender hasta 6 y, aun así, seguir compensado. La clave del plan binario es mantenerse en equilibrio o compensado. Este plan de compensación ha sido de los últimos en crearse, por lo que posee ciertas ventajas frente a otros, como es el caso de no tener niveles, y una frontalidad solo de dos nuevos representantes.

4. Matriz Revuelta. - Todos los miembros del equipo avanzan a la cima del plan de compensación por sistema giratorio de la matriz.

II.F. SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DEL MLM

El sistema de distribución del multinivel es de venta al detalle o menudeo; incluye todas las actividades que intervienen en la venta de servicios o directamente al consumidor final para uso persona y no lucrativo. Es un concepto que toma varias formas, tales como, venta de pedidos por correo, respuesta directa, venta automática mediante web con el código del distribuidor en la página de la empresa, mercadeo, venta puerta a puerta, venta por teléfono.

Para la comercialización de sus productos las empresas que utilizan el método Multinivel, se ahorran mucho dinero en publicidad, ya que sus distribuidores se encargan de difundir información sobre el producto, lo que llaman: publicidad boca a boca, y es así como se dan a conocer, al igual de esta misma forma construyen sus redes de mercadeo.

II.G. FUNCIONAMIENTOS DE LOS MULTINIVELES

En un multinivel existen empresas que por un monto simbólico dan acceso a sus productos e infraestructura a las personas para convertirlos en distribuidores, consumidores, y constructores de redes, lo que les brinda la oportunidad de comercializar como una organización mediante un código que les es proporcionado.

Por lo general cada uno de sus productos, de la línea que sea, tiene un valor de Puntos VP⁵, así el negocio opera con una acumulación mensual de puntos, que les ayuda a subir de nivel, para

⁵ Vp: Las compañías Multiniveles utilizan estas Siglas para el Valor de Puntaje de cada producto.

obtener mejores ganancias y también en los incentivos que la empresa utiliza para la comercialización de los productos.

Para que una empresa Multinivel pueda pagar sus compensaciones, bonificaciones grupales o bonos necesita tener un puntaje mensual, que es definido por cada empresa dependiendo su rango y volumen de venta, por lo general es mínimo, ejemplo 100 puntos.

Una vez que se ha establecido el movimiento de sus productos que es lo principal, viene la construcción de redes.

En el consumo de los productos, los distribuidores tienen un precio socio o precio mayoreo que les permite desde ya tener una ganancia en la venta o ahorro en el consumo.

En la comercialización los comerciantes independientes reciben un porcentaje de las ventas personales que realicen lo que significa que tienen un ingreso por comercialización, los montos varían de acuerdo con los planes de compensación que cada empresa Multinivel maneja, por lo general van desde el 15% hasta el 40%.

En la construcción de redes de mercadeo, un comerciante independiente puede patrocinar o invitar a otras personas a convertirse en consumidor, vendedor o una combinación de ambas con los mismos beneficios que el posee en la empresa; y a su vez estos hacer lo mismo. Este método permite ir construyendo una red de comercialización y generar mejores ingresos de

acuerdo al VGP⁶ y VO⁷, en cada empresa cambia estas denominaciones de acuerdo al plan de compensación que tengan.

Las redes de mercadeo funcionan siempre y cuando sean estables, es decir, exista Venta del distribuidor, crecimiento de la red (consumo y ventas).

II.H VENTAJAS DEL FUNCIONAMIENTO

Dentro de las ventajas generales, para la compañía Multinivel quien logran grandes socios que forman redes de mercado, y tienen un buen movimiento en sus productos, es rentable, ya que su socio no es dependiente de la misma, y al ser un distribuidor autorizado logran tener muchas ganancias y se ahorran costos operativos.

Para los afiliados o distribuidores no necesitan tener una inversión alta, la empresa les proporciona infraestructura, eliminan costos fijos, como empleados arriendo etc., y están desarrollando un negocio legal y con muchas posibilidades de crecimiento y ganancias.

II.I BONIFICACIONES

Existen diversos tipos de bonificaciones, depende de la compañía y como este establecido su Networking. Por ejemplo:

⁶ VGP: Volumen Grupal Personal: Volumen Puntos y Ganancias por el Volumen Grupal (la red de mercadeo Y los reembolsos personales)

⁷ VO: Volumen Organizacional: Puntaje y Ganancias por el total de Volumen Organizacional de una red de mercadeo.

- Bonificaciones por frontalidad. - Ganancias que recibe un distribuidor por sus frontales⁸ dentro de la red de mercadeo.
- Bonificaciones por profundidad. - Ganancia que recibe el distribuidor por el volumen organizacional, por toda la red, varía de acuerdo al tipo de plan de compensación de la empresa Multinivel.
- Bonificaciones por liderazgo. - A medida que crece su red y por la cantidad de puntos por ventas en los plazos fijados por cada compañía, crece su nivel de liderazgo y reciben bonificaciones especiales por crecimiento de las redes.
- Bonificaciones diferenciales. - de acuerdo al rango o liderazgo que ocupan dentro del plan de compensación cada distribuidor tiene reembolsos personales sobre el total de puntos o ventas que haya hecho durante los periodos fijados por cada empresa, ya que varían de acuerdo al tipo de Multinivel.
- Bonificaciones especiales. - Estas se refieren a viajes como incentivos, premios en efectivo u otros, como: bono auto, bono vivienda, equipos etc.

A continuación, se presenta un ejemplo del funcionamiento de las bonificaciones:

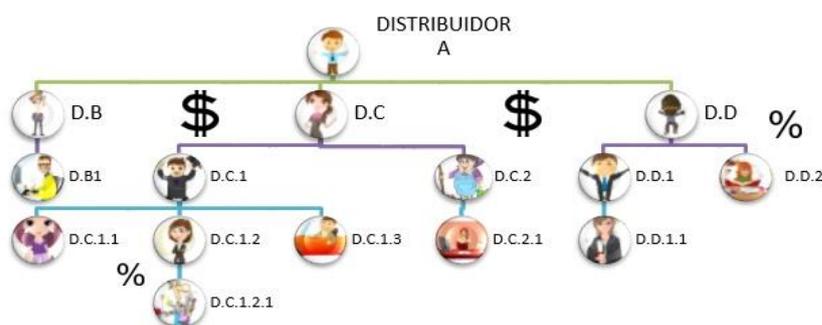


Diagrama 1: Ejemplo de bonificaciones,

Los Frontales. - son los distribuidores que se encuentran en la primera línea del multinivel. Son los primeros patrocinados o invitados al negocio.

Fuente: Gema Ormaza L, enero 2016

EJEMPLO:

- DISTRIBUIDOR A, ha patrocinado a distribuidor B, C y D.
- DISTRIBUIDOR B, a patrocinado a distribuidor B.1
- DISTRIBUIDOR C, a patrocinado a distribuidor C.1 y C.2
 - **DISTRIBUIDOR C.1**, patrocino a C.1.1, C.1.2, y C.1.3
 - **DISTRIBUIDOR C.1.2**, patrocino a C.1.2.1
 - **DISTRIBUIDOR C.2**, patrocino a C.2.1
- DISTRIBUIDOR D, a patrocinado a distribuidor D.1 y D.2
 - DISTRIBUIDOR D.1, a patrocinado a D.1.1

BONIFICACIONES:

Distribuidor A, recibe 30% sobre bonificaciones de su Venta Personal, ha sido \$6700 mientras que su red de mercadeo ha funcionado en el mes de la siguiente manera:

Distribuidor B, C y D han vendido B: 1500; C: 4000 y D: 500

En la red de B se ha conformado con una persona la cual este mes no ha vendido aun nada.

La Red de C tiene los siguientes volúmenes; C.1: \$320; C.1.1 \$1000 C.1.2 \$500 y C.1.3 \$700; C.1.2.1 \$100.

El Distribuidor C.2. Tuvo un ingreso, pero no realizó ninguna venta; al igual que C.2.1.

La Red del Distribuidor D ha finalizado su mes con los siguientes volúmenes:

D.1 \$340, D.2 \$800 y el patrocinado de D.1 que es el distribuidor D.1.1 \$3400.

El distribuidor tiene un Rango en la empresa X de Bronce el cual recibe el 5 % de su venta personal adicional aún no tiene rango de liderazgo, pero recibe de su volumen grupal respectivamente este porcentaje

Por el Rango Directo o Principiante el 10%, y por el Rango Ejecutivo el 5%, Distribuidor B es rango Ejecutivo y Distribuidor C es Directo o principiante y Distribuidor D también es Principiante.

Entonces el Distribuidor A percibe este mes las siguientes ganancias:

DISTRIBUIDOR	VP	%	RANGO	\$
A	6700	30	BRONCE	2010
B	1500	10	EJECUTIVO	150
C	4000	5	DIRECTO	200
D	500	5	DIRECTO	25

Hasta el momento por sus frontales y por su venta personal percibe por el volumen de ventas: \$2385; por el resto de su red el distribuidor A percibirá el Rango de su frontal sin importar que rango ocupe el distribuidor de la red.

DISTRIBUIDOR	VP	%	RANGO	\$
B.1	0.00	10	EJECUTIVO	0
C.1	320	5	DIRECTO	16
C.1.1	1000	5	DIRECTO	50
C.1.2	500	5	DIRECTO	25
C.1.2.1	100	5	DIRECTO	5
C.1.3	700	5	DIRECTO	35
C.2	0	5	DIRECTO	0
C.2.1	0	5	DIRECTO	0

D.1	340	5	DIRECTO	17
D.1.1	3400	5	DIRECTO	170
D.2	800	5	DIRECTO	40
			TOTAL	358

TABLA 1. Cuadro de Rangos, Fuente: Gema Ormaza Loor, Enero 2016

De la red de Mercadeo el Distribuidor A, está percibiendo un total de \$358,00.

Y así concluye el ejemplo de bonificaciones, en algunos casos es más complejo depende del plan de compensación de cada empresa.

II.J. LEGISLACIÓN Y VALOR DE LOS MULTINIVELES

Las empresas Multiniveles han tratado de preservar su valor y su legitimidad en el mercado internacional o en el país donde se encuentren, para no ser confundidas con pirámides, o empresas fraudulentas; y han frenado un poco las prácticas desleales:

Con lineamientos que indiquen claramente que se puede y no hacer; lo llaman Manual del Distribuidor, el cual cada representante de la empresa debe respetar. Quienes no respetan estos lineamientos, tienen sanciones ejemplares.

II.K. ORGANISMOS QUE LA REGULAN



Diagrama 2: Organismos Reguladores

Fuentes: www.aevd.ec, www.dsa.org, www.wfdsa.org, enero 2016.

La Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa, AEVD⁹ es una entidad privada sin fines de lucro, creada mediante el Acuerdo Ministerial No. 02 353 del 13 de septiembre del 2002, por el Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador de aquel entonces.

La DSA y WFDSA tiene como países afiliados a: Argentina, Australia, Austria, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Croacia, República Checa, Dinamarca, **Ecuador**, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Guatemala, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Letonia, Lituania, Malasia, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Perú, Filipinas, Polonia, Portugal, Rusia, Singapur, Eslovenia, Eslovaquia, Sudáfrica, España, Suecia, Suiza, Taiwán, Tailandia, Turquía, Ucrania, Reino Unido y Estados Unidos.¹⁰

La misión de la Federación es la construcción de la comprensión y el apoyo a la venta directa en todo el mundo. La Asociación apoya a las empresas de venta directa y las asociaciones a través de:

- Desarrollar, mantener y promover los más altos estándares globales para la conducta responsable y ética.
- Abogando las posiciones
- Servir como un recurso global de confianza para obtener información sobre la venta directa.
- Facilitar la interacción entre los ejecutivos de venta directa en temas de importancia para la industria.

⁹ <http://www.aevd.ec/qu%C3%ADenes-somos.html>, Noviembre 2016.

¹⁰ http://www.wfdsa.org/about_wfdsa/

La Federación se organiza con el propósito de promover intereses comerciales comunes de sus miembros en ella como puede calificar como exenta de impuestos federales, dicho propósito incluye, pero no se limita a:

- Servir como industria y defensor mundial, en el desarrollo, fortalecimiento de las relaciones con los grupos de interés externos clave, el desarrollo de iniciativas y programas para promover ofertas de la industria de oportunidades, el intercambio de información entre los miembros, principalmente a través de la publicación periódica de un boletín de noticias con temática internacional y enfoque.
- El fomento de los más altos estándares de prácticas de venta directa a nivel mundial por la adopción y promoción de los Códigos de Conducta para la venta directa.
- La realización de la investigación y la recopilación de datos sobre el impacto socio-económico de la venta directa y la facilitación de mejora de la reputación de la industria a largo plazo.
- La mejora de las comunicaciones a través del patrocinio de un Congreso Mundial de la venta directa o la otra reunión de todo el mundo que se celebrará periódicamente.
- El fomento de las relaciones personales y la cooperación entre las personas en la venta directa.
- Promover la industria de venta directa a nivel internacional a través de iniciativas y asociaciones mundiales.¹¹

¹¹ IBED: <http://www.wfdsa.org> MISIÓN DE WFDSA Y FUNCIONAMIENTO INTERNACIONAL.

II.L MODELO CANVAS APLICADO EN LAS EMPRESAS MULTINIVEL

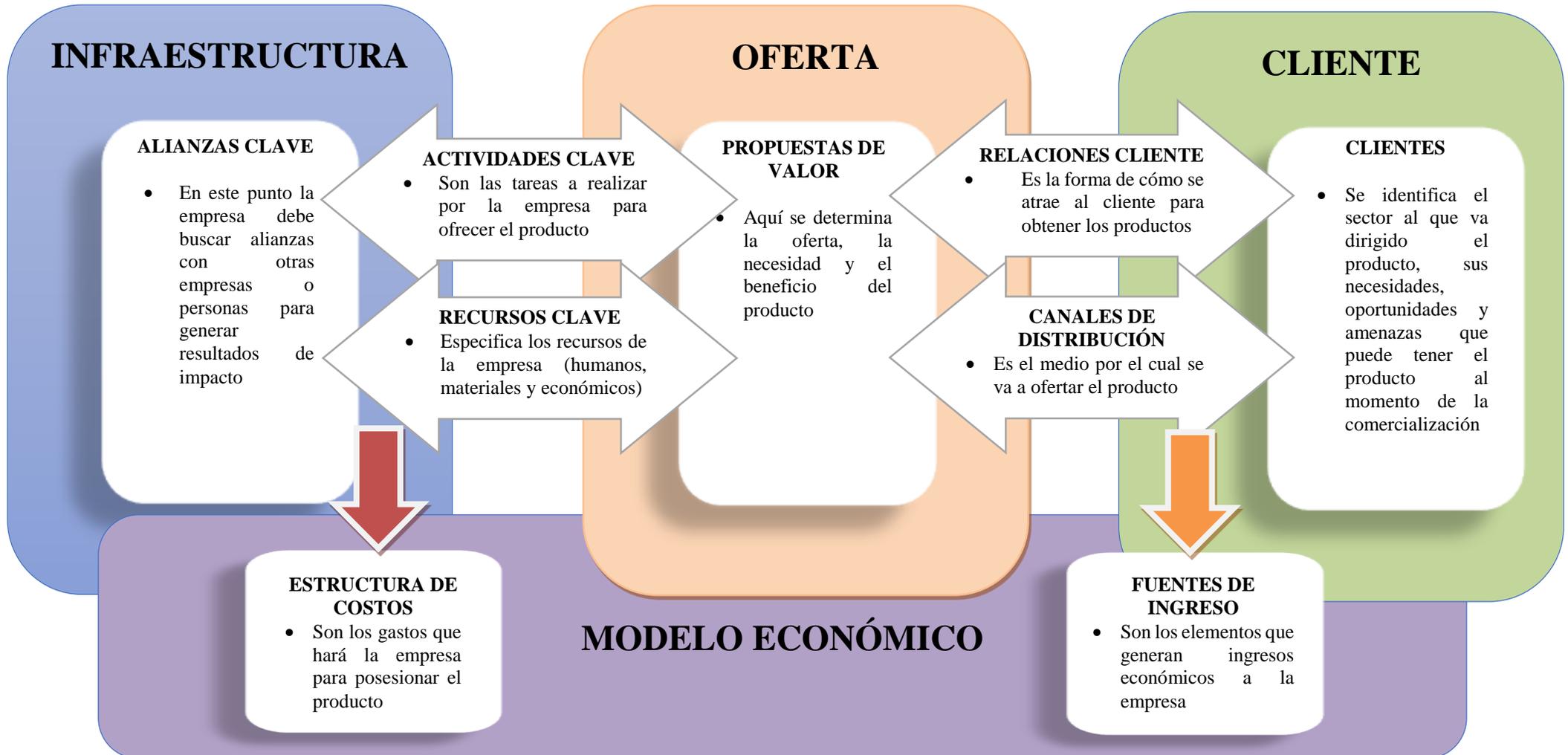


Ilustración 1. Modelo Canvas, Fuente: Gema Ormaza Loor, Septiembre 2016.

II.L.1 RESUMEN DEL MODELO CANVAS

El modelo de CANVAS¹² es una herramienta que ayuda a visualizar de manera general los aspectos que constituyen una empresa, por ello en este caso estudiamos el modelo para las Empresas Multiniveles.

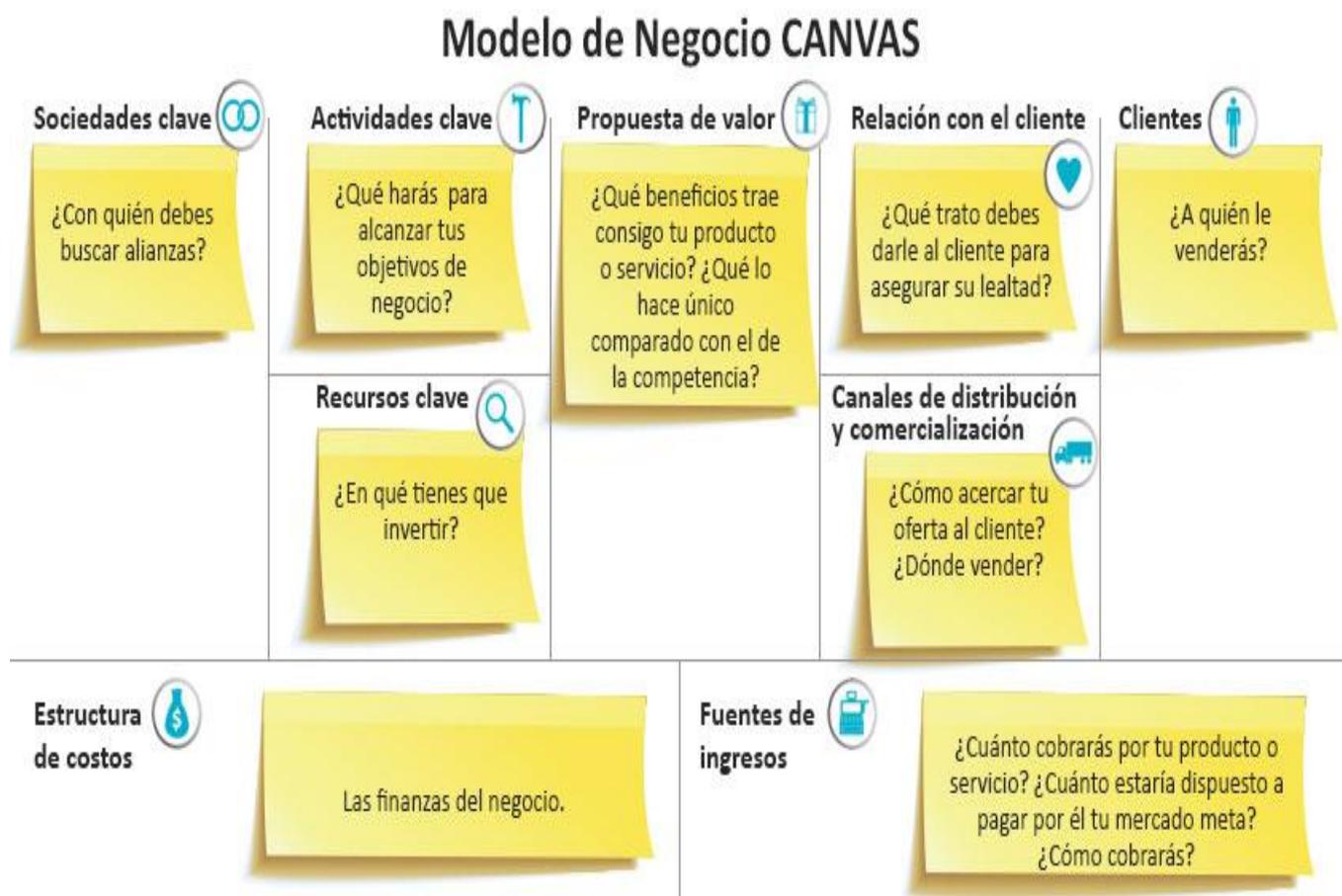


Ilustración. Lienzo de Canvas,

Ejemplo Del Modelo Canvas que se utilizara para el análisis genera,

Fuente: <https://mipropiojefe.com/canvas-un-modelo-de-negocio-para-el-emprendedor>, noviembre 2016.

¹² <http://www.alexosterwalder.com/>, octubre 2016.

II.L.2 BLOQUES MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Este modelo de negocio está constituido por bloques que se explican a continuación:

II.L.2. (a) SEGMENTO DE MERCADO

En esta etapa se analiza el sector al que se dirige la empresa. Estos segmentos pueden ser grandes o pequeños, la empresa debe analizar adecuadamente a que sectores dirigirá su trabajo así como a los que no llegará.

Los segmentos deben ser identificados de acuerdo a los siguientes aspectos:

- Por las necesidades
- Por los canales de difusión
- Por su rentabilidad
- Por la economía

Además de que se debe segmentar al mercado para poder llegar de buena manera, así se identifica la siguiente segmentación:

- Mercado de masas: aquí no se distingue segmentos
- Mercado segmentado: se conoce las necesidades y problemas del mercado
- Nicho de mercado: estos mercados son específicos, teniendo en cuenta la relación cliente – proveedor
- Mercado diversificado: atienden al mercado sin relación entre ellos.
- Mercado multilateral: en este aspecto las empresas atienden a más de un mercado.

II.L.2. (b) PROPUESTA DE VALOR

Es el factor que hace que el cliente se decida por una u otra empresa. Cuando se habla de la propuesta de valor se responde a las interrogantes de que producto es y que ofertas se puede brindar al cliente para que el acepte el servicio. Para que exista una propuesta adecuada de valor se requiere que sea novedosa (satisfaga la necesidad y cubra la misma); que el producto sea personalizado y se acople a la empresa brindándole un diseño exclusivo; debe ofrecer una marca que llame al cliente a su mercado; los costos deben ser accesibles; se debe brindar seguridad en el uso del producto; además de ser accesible y cómodo para el cliente.

II.L.2. (c) CANALES

Los canales sirven para hacerle llegar al cliente la importancia del porque consumir o usar determinado producto dando a conocer las características del producto, los servicios, los beneficios, así como ayudar al cliente durante la venta y postventa.

II.L.2 (d) RELACIÓN CON LOS CLIENTES

En este aspecto la relación debe ser: personalizada para captar clientes; las ventas deben ser sugestivas; y sobre todo ayudar con la experiencia para que el cliente logre el éxito. En la relación con el cliente la empresa debe brindar asistencia personalizada, exclusiva, dar autoservicio, familiarizarse con el cliente y sus necesidades.

II.L.2 (f) FUENTES DE INGRESO

Este aspecto esta direccionado al flujo de caja que tiene la empresa, y de la forma en cómo generar recursos económicos, para este paso se puede aplicar varios mecanismos:

- Venta de activos
- Cuota por uso
- Cuota de suscripción
- Préstamo, alquiler

- Concesión de licencias
- Publicidad

II.L.2. (g) RECURSOS CLAVE

Estos recursos son importantes para la empresa ya que son los activos de la empresa y estos se clasifican en:

- Físicos. - instalaciones (edificios, oficinas, vehículos, maquinas)
- Económicos. - efectivo, créditos, cartera de clientes
- Intelectuales. - marcas, patentes, derechos de autor, base de clientes.
- Humanos. - en esta sección son el factor más importante de la empresa, por lo que requiere mayor atención.

II.L.2. (h) ALIANZAS

En cuanto a las alianzas son un factor importante debido a que son quienes hacen que el modelo de negocio funcione, además de ser necesarias para crear una propuesta de valor, las mismas deben estar en función de la producción, a resolución de problemas y la red o plataforma. Estas asociaciones son clave para el éxito o fracaso del negocio.

II.L.2. (i) COSTOS

En cuanto a la estructura de los costos estos deben ser para la creación, entrega y mantenimiento de la empresa, estos costos son relativamente calculados para las actividades de la empresa. Estos costos son fijos (no varía en función de los bienes o servicios que posee la empresa) y variables (dependen del aumento o disminución de la actividad económica de la empresa).

CAPITULO III

III.A LOS MULTINIVELES EN ECUADOR

III.A.1 DATOS INFORMATIVOS DE LAS MULTINIVELES EN ECUADOR

<p>Dirección: Centro Comercial La Esquina Torre E - Cumbayá Telf: (02) 297 9800 / 1800 444 000 Pág Web: www.avon.com.ec</p>	
<p>Dirección: Av. 6 de diciembre y Eloy Alfaro - Edificio Forum Centuri Telf.: (02) 3983-800 Pág Web: www.4life.com/ecuador</p>	
<p>Dirección: Durán Km 2.5 Vía Durán Tambo, pasando la vía férrea Telf.: (04) 2801-133 Pág Web: www.bblinternacional.com</p>	
<p>Dirección: Edificio Eurocenter Av Amazonas # 37-29 y Unión Nacional de Periodistas Piso 4 Telf.: 1800-somosbelcorp (766672) Pág Web: https://sts.somosbelcorp.com/</p>	
<p>Dirección: Av. 10 de Agosto N 52-107 y Cap. Ramón Borja Telf.: (593-2) 396 3400 Pág Web: www.herbalife.com.ec</p>	
<p>Dirección: Av. Galo Plaza N73-41 y José Larrea Panamericna Norte Telf.: (02) 2472-000 / 1800 001234 Pág Web: www.leonisa.com/ec</p>	
<p>Dirección: Guayacanes MZ 136 V 8 Telf.: (04) 2822-473 Pág Web: www.naturesgarde.com.ec</p>	
<p>Dirección: Luxemburgo N34-191 y Holanda Edificio Klifford 2 PB Telf.: (02) 3997-000 Pág Web: www.nspecuador.com</p>	

TABLA 2. Empresas Multinacionales en Ecuador

<p>Dirección: Km 8 1/2 Vía Daule, entrada de la Coop. Juan Montalvo Mz. 4 Solar 1 Telf.: (04) 2599-655 Pág Web: www.niviglobal.com.ec</p>	
<p>Dirección: Av. Republica del Salvador N34-107 y Suiza Edif Brescia 6to piso Telf.: (04) 4004-165, 1800-NIKKEN Pág Web: www.nikkenlatam.com</p>	
<p>Dirección: Bartolomé de Segovia N44-13 y Av. Río Coca Telf.: (02) 3946-600 / 1700 200600 Pág Web: www.oriflame.com.ec</p>	
<p>Dirección: Av. Eugenio Espejo 2410 vía Tanda Plaza Rancho Bloque 2 - Oficina 304 - Cumbayá Telf.: 1800-RAINBOW Pág Web: www.rainbowsystem.com</p>	
<p>Dirección: Av. Galo Plaza Lasso N63-269 y Nazacota Puento Telf: PBX: (02) 2482-002 Pág Web: www.rbimportadores.com</p>	
<p>Dirección: Mariana de Jesús EO136 y Av. Amazonas - Edificio Paéz Telf.: (02) 2920-256 / 1800-THERMOMIX Pág Web: www.thermomixecuador.com</p>	
<p>Dirección: Isla Floreana E8-161 y París Telf.: (04) 2454-460 / 1800-TEMPUR Pág Web: www.tempur.com</p>	
<p>Dirección: Av. Las Monjas No. 216B entre calles Primera y Tercera Telf.: (04) 2380-528 Pág Web: www.tiensecuador.com</p>	
<p>Dirección: Av. NN.UU. 1048 Edif. Banco. La Previsora Telf.: 1800 926225 Pág Web: www.yambal.com</p>	
<p>Dirección: Av. Los Shyris y Bèlgica N32-334 Edificio : IVSEMON PARK Telf.: (02) 2984-600 / 1800 201201 Pág Web: www.zermart.com.ec</p>	
<p>Dirección: Av. De los Shyris N41-205 entre Isla Tortuga e Isla Floreana Telf.: (02) 2434-602 / 1800 666486 Pág Web: www.omnilife.com/ecuador/</p>	
<p>Dirección: Juan Barrezueta N77-28 entre Joaquín Mancheno y Juan Solís Telf.: (02) 3948-484 Pág. Web: www.azzorti.com</p>	
<p>Dirección: Av. 6 de diciembre N26-169 y la Niña, Centro comercial Multicentro, local 23 Telf.: (02) 2550-955 / (02) 2556-284 Pág. Web: www.newharmony.com.ec</p>	

III.A.2 EMPRESAS MULTINIVELES EN ECUADOR

EMPRESA	MISION	VISION	FORTALEZAS	DEBILIDADES
AVON	<p>El líder mundial en belleza</p> <p>La elección de compra de las mujeres</p> <p>La principal compañía de venta directa</p> <p>La mejor compañía donde trabajar</p> <p>La mayor fundación para las mujeres</p> <p>La compañía más admirada</p>	<p>Avon, durante más de 125 años de historia, ha tenido como misión brindarle a la mujer la oportunidad de desarrollar un negocio independiente y rentable, que le permite alcanzar su independencia económica y ayudar a su entorno familiar, incluso en lugares donde no existen otras posibilidades de éxito.</p> <p>Con el esfuerzo de 6 millones de representantes en todo el mundo, hemos hecho realidad nuestra Visión. Adicionalmente, cada día se siguen sumando más mujeres que desean realizarse profesionalmente satisfaciendo las necesidades de sus clientes con productos de calidad</p>	<p>Valor de la marca</p> <p>Venta Directa: Llegada a todo el país</p> <p>Compromiso de la fuerza de ventas</p> <p>Cobertura y marca global</p> <p>Marketing directo:</p> <p>Representantes capacitadas</p>	<p>Alta tasa de revendedoras</p> <p>Proceso de selección poco eficiente</p> <p>Necesidad de modernizarla venta directa</p> <p>Bajo uso de Internet como apoyo a actividades de ventas y operación</p> <p>Amenazas:</p> <p>Fuerte competencia a nivel de líneas y categorías de productos, marcas, precios y canales de distribución</p> <p>Aumento de costos de materias primas importadas</p> <p>Cambios en las tendencias del mercado</p>

NATURE'S SHINE	Proveer a sus afiliados, clientes, empleados y accionistas la mejor alternativa de bienestar integral a través de productos y servicios de excelente calidad	Ser la empresa líder de multinivel que proporcione bienestar integral	<ul style="list-style-type: none"> - Primera empresa de mercadeo en red - Alta inversión - Productos completamente naturales 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos precios - Nivel de mercado alto
ORIFLAME	Nuestra misión es ofrecer "una oportunidad para todos". Estamos aquí para acercar la cosmética a todos, de una manera inteligente y sencilla, así como para mejorar sus vidas gracias a una oportunidad de negocio dinámica	Oportunidad de negocios y oferta de belleza única, junto con un personal dedicado, gerencia y Socios independientes, y una cultura corporativa muy fuerte los llevará a alcanzar esta posición.	<ul style="list-style-type: none"> - Presencia en más de 61 países cubriendo en su gran mayoría el mercado - Productos de belleza - Fabricas propias - Alto grado de afiliación 	<ul style="list-style-type: none"> - Carece de definición al hablar de cumplir sueños - La población no la conoce en el aspecto de mercadeo en red - Segmentación de estratos al momento de comercializar el producto
HERBALIFE	Cambiar la vida de las personas brindándoles Los mejores productos del mundo para promover la buena nutrición y el bienestar. Y ofrecer la mejor oportunidad de negocio en		<ul style="list-style-type: none"> - Posesionado en 70 países - Gran rentabilidad - Más de dos millones de empresarios a nivel mundial 	<ul style="list-style-type: none"> - Productos de venta solo para sobrepeso - Inversión alta con una ganancia del 25 % -

	venta directa a quienes quieran tener éxito			
NIKKEN	La visión de Nikken incluye una comprensión de que el bienestar total se basa en los 5 Pilares de la Salud. Cuerpo, mente, familia, sociedad y finanzas saludables. Lograr un equilibrio en todas estas áreas ayuda a alcanzar un estilo de vida más saludable y satisfactorio	La misión de Nikken es generar una vida plena para las personas. Llevar la naturaleza a nuestras casas y lograr que nuestro estilo de vida sea tan natural y saludable como vivir en el campo, pero con las ventajas de la ciudad. El beneficio fundamental del uso de sus productos es que nos ayudan a mantener equilibrada nuestra bioenergía y nuestro Ph. Esto le ayuda a nuestro cuerpo a que desaparezcan inflamaciones y dolores sin necesidad de tomar medicamentos	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación constante - Seguimiento a los distribuidores independientes - Productos de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Grupo de elite - Altos costos - Difícil acceso

Tabla 3. Empresas multinivel en Ecuador, Claudia Gema Ormaza L. octubre 2016

III.A.2. (a) HERBALIFE – ANTECEDENTE

Herbalife, está en el mercado por 30 años. Su fundador, Mark Hughes, tenía como sueño ayudar a las personas a mejorar su bienestar a través de una nutrición balanceada y de una oportunidad de negocio accesible para todos. (HERBALIFE, Actualizado a enero, 2016)

Esta empresa la fundó Mark como Herbalife en Los Ángeles, California – USA en 1980, inicia sus actividades en 1990, en los países del Canadá, Australia, Reino Unido, Nueva Zelanda, México y España. Francia, Alemania, Israel, Portugal, República Checa, Hong-Kong, Italia, Japón y los Países Bajos. Luego se extendió a Venezuela, Argentina, República Dominicana, Bélgica, Polonia, Dinamarca, Suecia y las Filipinas, Rusia, Taiwán, Austria, Suiza, Brasil, Sudáfrica, Finlandia y Noruega, Grecia, Corea, Chile, Tailandia, Indonesia, Lesoto, Botsuana, Namibia, Turquía y Suazilandia. En 1999 Se establece en Jamaica, Islandia, India y la República Eslovaca. A partir del 2000 HERBALIFE se expande a Centroamérica y Sudamérica.



Ilustración 2. Imagen Corporativa Herbalife, Fuente: Herbalife, Julio 2016

La visión de la compañía es cambiar la vida de las personas, y su misión es cambiar la vida de las personas ofreciendo los mejores productos del mundo para una buena nutrición y bienestar, así como la mejor oportunidad de negocio en venta directa. (Ídem). Los valores que la empresa practica y promociona en su página web¹³ están:

¹³ <http://empresa.herbalife.com.ec/> Enero 2016

- **PRODUCTOS:** Nuestro compromiso con los estándares más exigentes en materia de seguridad y ciencia en el desarrollo y fabricación de nuestros productos es una parte integral de nuestra misión para la nutrición. Somos producto del producto.
- **ASOCIADOS INDEPENDIENTES:** Nos motivan las necesidades de nuestros Asociados Independientes y nos inspiran sus historias.
- **SOCIOS:** Procuramos rentabilidad y crecimiento a fin de incrementar el valor para todos nuestros socios, incluyendo Asociados Independientes, clientes, accionistas y empleados.
- **EMPLEADOS:** Nos respetamos unos a otros, triunfamos como equipo y valoramos el sentido del humor.
- **COMUNIDADES:** Hacemos de nuestras comunidades mejores lugares para vivir y trabajar.
- **TRABAJO:** Tomamos decisiones basadas en hechos, no en rumores. Trabajamos arduamente y somos responsables. Nos esforzamos en alcanzar la excelencia.
- **ÉTICA:** Hacemos las cosas de manera correcta, honesta y ética. Actuamos debidamente.
- **FILOSOFÍA:** Usamos, llevamos, hablamos.
- **ACTITUD:** Lo hacemos divertido, simple y mágico

III.A.2 (b) PLAN DE COMPENSACIÓN

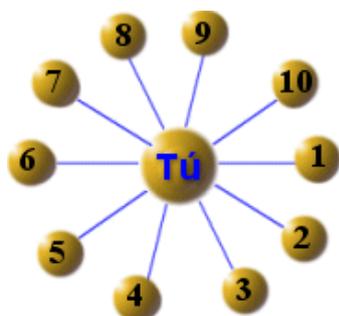
En cuanto al plan de compensación la empresa aplica la siguiente forma:

VENTA DIRECTA. - al ingresar a la empresa obtiene desde un 25% hasta un 50% de descuento sobre el precio de venta al público (P.V.P), un cliente promedio adquiere aproximadamente 100 US\$ en productos al mes, tomando esto como ejemplo, un distribuidor gana automáticamente 25 US\$ con esta venta promedio, que equivale al 33% de utilidad real.

Si realiza la actividad a tiempo parcial y consigue de 2 a 3 clientes por semana para un total de 10 clientes por mes, recibe 250 US\$ promedio por mes. Por ejemplo:

Ejemplo 1:

Venta Directa.



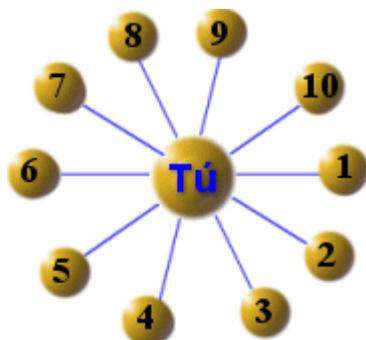
10 clientes x 25 US\$ = 250 US\$

Vende en 100 US\$
 Compra en 75 US\$
 Ganancia de 25 US\$

Figura 5. PLAN DE COMPENSACIÓN HERBALIFE

Cada vez que vende aumenta su ganancia logrando hasta un 50%. Si Ud. está a un 50% y trabaja a tiempo parcial, tomando como base el ejemplo 1 tenemos

Ejemplo 2:



10 clientes x 50 US\$ = 500 US\$

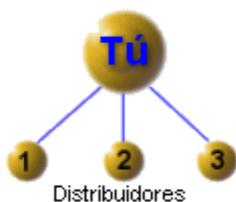
Vende en 100 US\$
 Compra en 50 US\$
 Ganancia 50 US\$

Con este método obtiene el 100% de utilidad real.

Venta al por mayor.

La compañía le permite buscar distribuidores desde el momento en que el inscrito hace su pago, desde este momento forma parte de ella. Buscar distribuidores es como montar sucursales de su negocio en su misma ciudad, en otras, o incluso en otro país

Ejemplo:



Cuando alcance la posición de mayorista (con 50% de descuento) comienza a obtener ganancias al mayor.

Esta es la diferencia de porcentaje entre el distribuidor y sus sub-distribuidores, no importa si ellos le compran al primer distribuidor a la empresa directamente, de esta forma es que podemos tener distribuidores en otra ciudad o país y seguir teniendo ingresos. Por ejemplo:



Tomemos como base para este ejemplo, el ejemplo 2.

Si cada uno de los distribuidores consiguen 10 clientes por mes:

$3 \text{ distribuidores} \times 10 \text{ clientes} \times 100 \text{ US \$} = 3.000 \text{ US \$}$

$3.000 \text{ US \$} \times 25\% = 750 \text{ US \$}$ (ganancia al mayor)

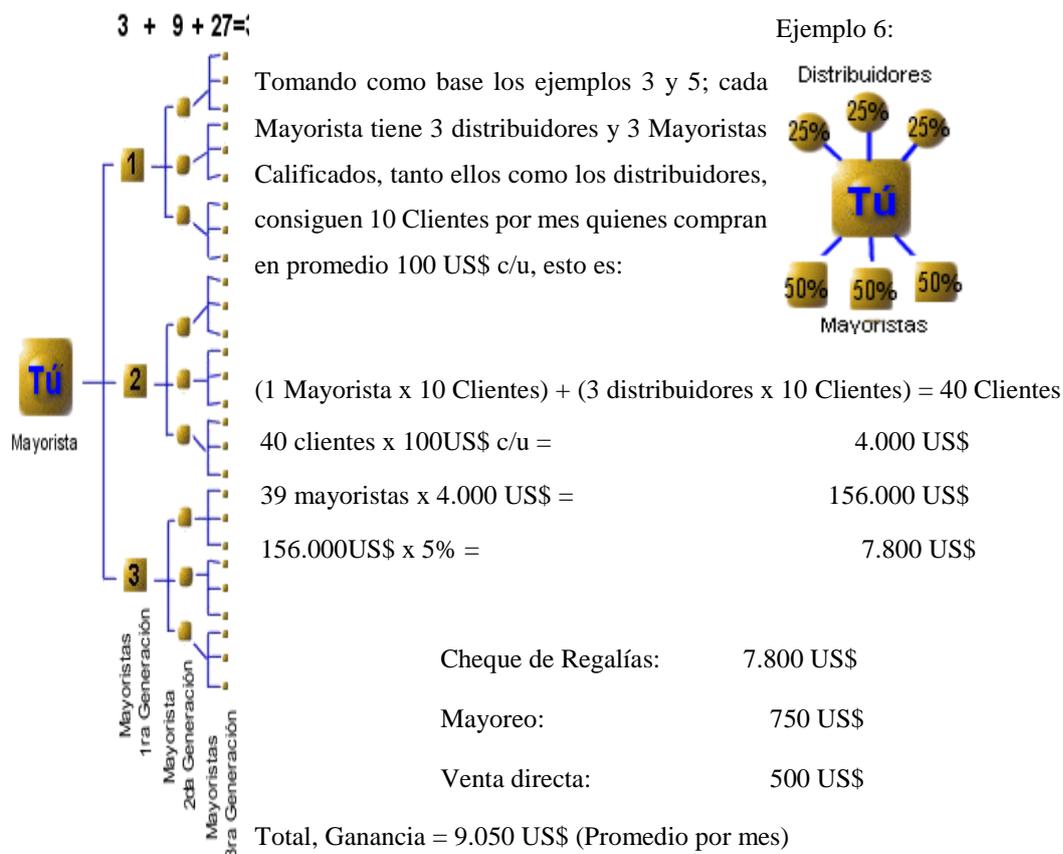
$750 \text{ US\$} + 500 \text{ US\$}$ (venta directa) = 1.250 US\$ (Ganancia promedio por mes)

Regalías.

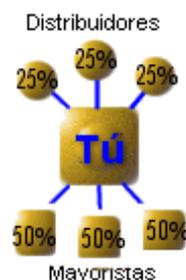
Este es un concepto de ganancias residuales que pagan de por vida. Comienza a obtener estos ingresos cuando sus distribuidores se califican como mayoristas y le pagan hasta la tercera generación de Mayoristas Calificados.

La Compañía le paga el 5% de la Producción Total de todos sus Mayoristas Calificados hasta la tercera generación y todos sus distribuidores.

Ejemplo 5:



Ejemplo 6:

**Bonos de Producción**

Estos Bonos te los pagan cuando alcanzas cierto nivel en regalías:

Cuando comienzas a recibir 1.000 US\$ de Regalías, te pagan un bono del 2%.

Cuando recibes Regalías de 4.000 US\$ recibes un bono del 4%.

Cuando recibes Regalías de 10.000 US\$ te pagan un bono del 6%.

Estos bonos los recibes por la producción de tus Mayoristas Calificados desde la Primera Generación hasta el infinito, no importa cuántas generaciones tengas.

Como te informamos desde el principio son diez (10) formas de ganancias, las que faltan se te informarán cuando entres al Sistema de Entrenamiento.

Como te habrás dado cuenta, este negocio es bastante lucrativo; si no entiendes algún punto, no te preocupes porque nosotros tampoco entendimos todo al principio, el Sistema de Entrenamiento te lo explicará paso a paso hasta que comprendas totalmente. Esto no pasa de la noche a la mañana y tienes que trabajar, pero es muy simple de desarrollar.

III.A.3 OMNILIFE – ANTECEDENTE

Esta empresa tiene como mentor Jorge Vergara, quien visualizo su negocio como un sueño, que hizo realidad el 11 de septiembre de 1991, esta empresa está dedicada a la fabricación y comercialización de productos nutricionales, a través de la venta en redes de mercadeo. Jorge Vergara ha contagiado 6.5 millones de personas en 18 países de América y Europa. La frase que caracteriza a esta empresa es: ¡Decídete y descubre con nosotros que puedes alcanzar tus sueños (Omnilife, 2016)!



Ilustración 3. Imagen Corporativa Omnilife

Su misión es busca intervenir en la vida de las personas para mejorarla en todos los aspectos, haciendo de este mundo un lugar más agradable para vivir, enseñando los beneficios de la abundancia en todos los ámbitos de nuestra vida cotidiana¹⁴. La filosofía que maneja la llaman la Filosofía del Éxito explica que el dinero es un elemento de la vida cotidiana al que todos necesitamos acceder; sin embargo, el éxito no es la acumulación y posesión de dinero, sino lo que se puede hacer con él, pues nos permite ser felices realizando lo que cada uno puede y desea hacer, aprovechando sus posibilidades y mejorando sus carencias. Su objetivo es que la gente alcance su satisfacción plena impulsando su desarrollo y crecimiento integral.

¹⁴ <https://www.omnilife.com/somos-omnilife/>, Febrero del 2016.

III.A.3.(a) PLAN DE COMPENSACIÓN

EVOLUCIÓN NATURAL

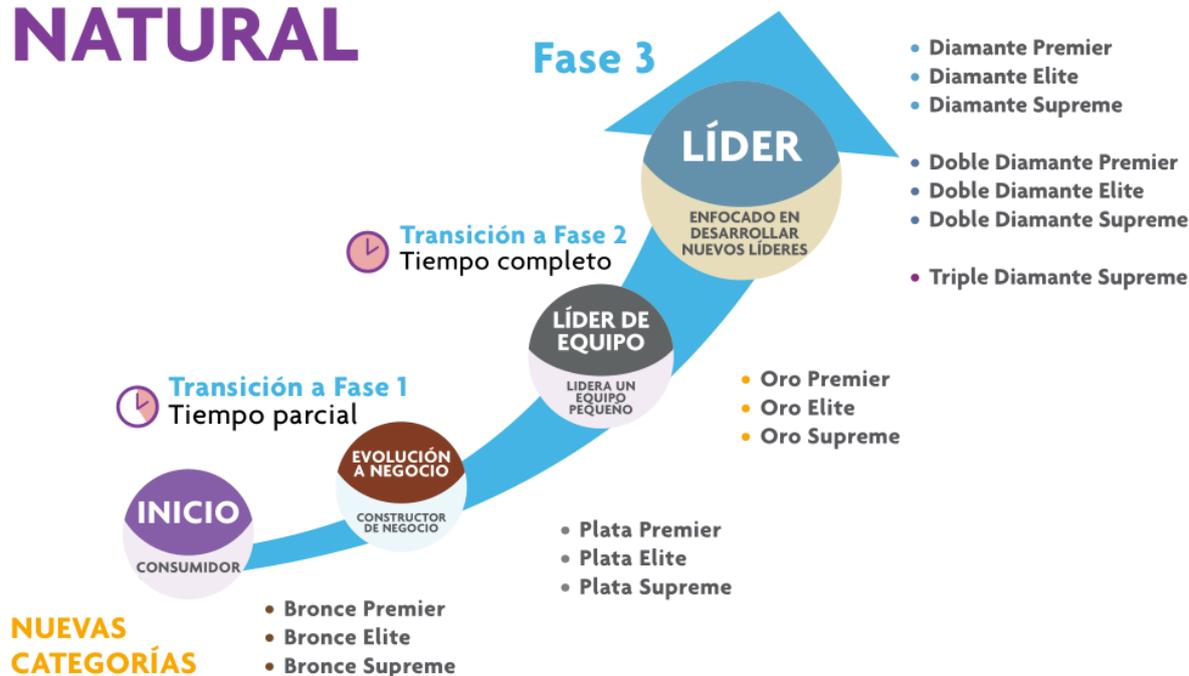


Figura 6. PLAN DE COMPENSACIÓN OMNILIFE

TÉRMINOS GENERALES

EMPRESARIO BRONCE	Te conviertes en Empresario Bronce cuando realizas mensualmente de 1 a 299 puntos personales.	GENERACIÓN	Se integra por los Empresarios que conforman cada una de tus líneas; está comienza a partir de que la integre un Empresario con Nivel de Pago o Nivel de Carrera Plata Supreme o Superior, y termina cuando se encuentra a otro Empresario con Nivel de Pago o Nivel de Carrera Plata Supreme o superior, y así sucesivamente.
BRONCE ACTIVO	Te conviertes en Empresario Bronce Activo cuando realizas mensualmente 300 puntos personales o más.	GENERACIÓN DE DIAMANTE PREMIER	Se integra por los Empresarios que conforman cada una de tus líneas y comienzan a partir de que la integre un Empresario con Nivel de Pago o Nivel de Carrera Diamante Premier o Superior, y termina cuando se encuentra a otro Empresario con Nivel de Pago o Nivel de Carrera Diamante Premier o superior, y así sucesivamente.
PUNTOS PERSONALES (PP)	Es el total de puntos que genera cada Empresario de forma individual al comprar productos Omnilife.	VALOR REEMBOLSABLE	Es la cantidad sobre la cual se calculan las ganancias y se determina restando al precio de lista el descuento que se alcanzó en cada pedido durante el periodo mensual.
PUNTOS GRUPALES (PG)	Son los puntos generados mensualmente por tu Red, hasta donde se encuentre el Primer Empresario con Nivel de Carrera Plata Supreme o nivel superior (esto no incluye tus puntos personales).	NIVEL DE CARRERA (NC)	Es el título más alto que has alcanzado como Empresario.
PUNTOS DE LÍNEA DESCENDENTE (PLD)	Es el volumen de puntos generados mensualmente por tu Red, sin restricciones de niveles (esto no incluye tus Puntos Personales).	NIVEL DE PAGO (NP)	Se determina mensualmente de acuerdo con los requisitos cumplidos y puede ser diferente a tu Nivel de Carrera, y es sobre el cual Omnilife realiza el pago de las Ganancias. Ejemplo: puedes tener como Nivel de Carrera Diamante Supreme, pero estar en Nivel Pago como Diamante Premier.
LÍNEA	Es aquella que se construye cuando presentas de forma directa a otro Empresario, quien a su vez presenta a otro Empresario y así sucesivamente.		
LÍNEA ACTIVA	Es aquella Línea en la que por lo menos un presentado que la integra o forma parte de ella, completa 300 puntos personales o más al mes.		



BRONCE

El recorrido de la Fase 1 está enfocado en aquellos Empresarios que comienzan a construir su negocio de tiempo parcial.

Se recomienda mantener constante comunicación con sus líneas para orientación e impulso, y así alcanzar las metas mensuales.

Es importante seguir invitando nuevos Empresarios para que la evolución a las siguientes fases sea más rápida.

COMPORTAMIENTOS CLAVE

- Consumir y Menudear
- Presentar



REEMBOLSO DE INICIO RÁPIDO

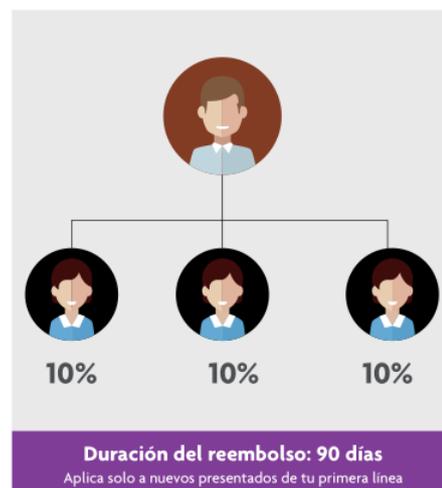
Cuando estás activo y presentando a nuevos Empresarios recibirás 10% el de las compras realizadas por tus nuevos presentados durante sus primeros 90 días –este pago es adicional al de tu primer nivel que, de acuerdo con tu Nivel de Pago, está entre 5% y 10%.

Gana entre 15% hasta 20% combinando ganancias por fases e inicio rápido por tus nuevos presentados durante los primeros 90 días.

¿Cómo maximizar la oportunidad de obtener este reembolso? Presenta a gente que quiera conocer la oportunidad que les brinda Omnifife e iniciar el negocio. Enséñales cómo menudear y promover Omnipass a todos sus clientes, así como presentar a nuevos inscritos.

Recuerda

Lo importante es motivar y apoyar en el arranque a tus nuevos presentados, enséñales a crecer su negocio independiente y a la vez crece el tuyo, obteniendo mayores ganancias para ellos y también para ti. Toma en cuenta que las principales razones por las cuales la gente abandona el negocio es porque no obtienen suficiente dinero por el tiempo invertido (\$ vs. hora), la mayoría de las veces porque no saben cómo hacerlo.



FASE 1

FASE 2

FASE 3

REEMBOLSOS POR NIVEL

Es otorgado a los Empresarios a partir de que su Nivel de Pago es el de Bronce Premier o un Nivel de Pago superior. Este oscila entre un 5% y un 9% sobre el volúmen de compras que se generen de hasta dos niveles de su red, de acuerdo al nivel de pago que les corresponda.

	BRONCE PREMIER 	BRONCE ELITE 	BRONCE SUPREME 
1 ^{er} nivel	5%	7%	9%
2 ^{do} nivel			5%

ADEMÁS PUEDES GANAR...

★ Reembolso de Inicio Rápido (p 10).

FASE 1

FASE 2

FASE 3

 **PLATA PREMIER**
1,200 PP
4,000 PG

+  +  +  + 
4 líneas
Dos líneas con un Empresario Bronce Activo o nivel de pago superior cada una + Dos líneas con un Empresario nivel de pago Bronce Premier o superior cada una

 **PLATA ELITE**
1,500 PP
7,000 PG

+  +  +  + 
4 líneas
Dos líneas con un Empresario nivel de pago Bronce Premier o superior cada una + Dos líneas con un Empresario nivel de pago Bronce Elite o superior cada una

 **PLATA SUPREME**
2,400 PP
10,000 PG

+  +  +  + 
4 líneas
Cuatro líneas con un Empresario nivel de pago Bronce Elite o superior cada una

PLATA EVOLUCIÓN A LÍDER DE GRUPO

Enfocada a crear Líderes de Grupo, con lo cual el Empresario se prepara a dirigir toda una organización.

Se recomienda tener constante acercamiento con las primeras líneas de la organización, para orientarlos a que ayuden a impulsar a los Empresarios de sus redes. Al finalizar esta fase, el Empresario tendrá conocimiento total de cómo liderar grupos, y a él lo preparará para la fase de Líder.

COMPORTAMIENTOS CLAVE

- Consumir y Menudear
- Presentar
- Desarrollar Equipos
- Conservar/fidelizar

REEMBOLSOS POR NIVEL

Es otorgado a los Empresarios a partir de que su Nivel de Pago es el de Plata Premier o un Nivel de Pago superior. Este oscila entre un 2% hasta 10% sobre el volúmen de compras que se generen de hasta tres niveles de su red, de acuerdo al Nivel de Pago que les corresponda.

	FASE 1	FASE 2	FASE 3
		 PLATA PREMIER	 PLATA ELITE
			 PLATA SUPREME
1^{er} nivel		10%	10%
2^{do} nivel		6%	7%
3^{er} nivel			2%

ADEMÁS PUEDES GANAR...

★ Reembolso de Inicio Rápido (p 10).

BONO DE AVANCE


PLATA SUPREME

Obtienes \$500 USD

Al obtener por primera vez la categoría de Plata Supreme
Aplica solo a la primera vez

BONO DE AVANCE SUPERIOR

Calificación
Ser Nivel de Pago Plata Supreme o superior


PLATA SUPREME

Obtienes \$500 USD
Obtiene Reembolso de Avance




PLATA SUPREME

Obtienes \$500 USD

Cuando alguien en tu red obtiene la categoría Plata Supreme
Aplica solo a la primera vez

	FASE 1	FASE 2	FASE 3
--	--------	--------	--------

BONO DE AVANCE Y DE AVANCE SUPERIOR

Se otorga cuando calificas por primera vez a Plata Supreme. En ese momento recibirás el Bono de Avance por 500 USD.

Una vez que calificas a Nivel de Pago Plata Supreme o nivel superior, puedes ganar otros 500 USD con el Bono de Avance Superior, enseñando a calificar a Plata Supreme a alguien en tu organización.

Este Bono lo podrás ganar inclusive si el nuevo Plata Supreme no es tu Primer Nivel, esto siempre y cuando no haya en niveles intermedios algún Empresario con Nivel de Pago Plata Supreme o nivel superior.

Este Bono inicia a partir del mes de Febrero de 2016.

EJEMPLO DE REEMBOLSO CONSTRUCTOR DE EQUIPOS



FASE 1 FASE 2 FASE 3

ORO NUEVOS LÍDERES

Enfocado a dirigir y liderar toda una organización, impulsando nuevos Líderes de Grupo –en especial Plata Supreme– para lograr calificar a los Reembolsos de Generación.

Los Líderes deben impulsar, mediante sus líneas más cercanas, a la creación de Líderes, así como seguir creciendo las redes de cada uno para una calificación más fácil.

El Líder deberá enfocarse en llegar al nivel más alto, en el cual gozará de más beneficios.

COMPORTAMIENTOS CLAVE

- Consumir y Menudear
- Presentar
- Desarrollar Equipos
- Conservar/fidelizar
- Liderar

The benefits for each ORO level are summarized below:

- ORO PREMIER (OP):** 2,400 PP, 10,000 PG, 12,000 PLD. 4 líneas: 2 lines with Bronce Supreme (BS) or superior, 2 lines with Plata Premier (P,P) or superior.
- ORO ELITE (OE):** 2,400 PP, 10,000 PG, 34,000 PLD. 4 líneas: 2 lines with Plata Elite (P,E) or superior, 2 lines with Plata Supreme (P,S) or superior.
- ORO SUPREME (OS):** 2,400 PP, 10,000 PG, 80,000 PLD. 4 líneas: 2 lines with Plata Supreme (P,S) or superior, 2 lines with Oro Premier (OP) or superior.

FASE 1

FASE 2

FASE 3

REEMBOLSOS POR NIVEL

Es otorgado a los Empresarios a partir de que su Nivel de Pago es el de Oro Premier o un Nivel de Pago superior. Este oscila entre un 4% hasta 10% sobre el volúmen de compras que se generen de hasta tres niveles de su red.

	
1^{er} nivel	10%
2^{do} nivel	8%
3^{er} nivel	4%

ADEMÁS PUEDES GANAR...

- ★ Reembolso de Inicio Rápido (p 10).
- ★ Bono de Avance Superior (p 14).
- ★ Reembolso Constructor de Equipos (p 15).

FASE 1

FASE 2

FASE 3

REEMBOLSOS POR GENERACIÓN

Los Empresarios con Nivel de Pago Oro Premier o superior pueden recibir este reembolso que, dependiendo de su nivel de pago, puede ser de hasta el 5% de hasta 6 generaciones.

Una generación se integra por los Empresarios que conforman cada una de tus líneas; esta comienza a partir de que la integre un Empresario con Nivel de Pago o Carrera Plata Supreme o superior, y termina cuando encuentra a otro Empresario con Nivel de Pago o Nivel de Carrera Plata Supreme o superior, y así sucesivamente. No importa en qué nivel de la organización se encuentre.

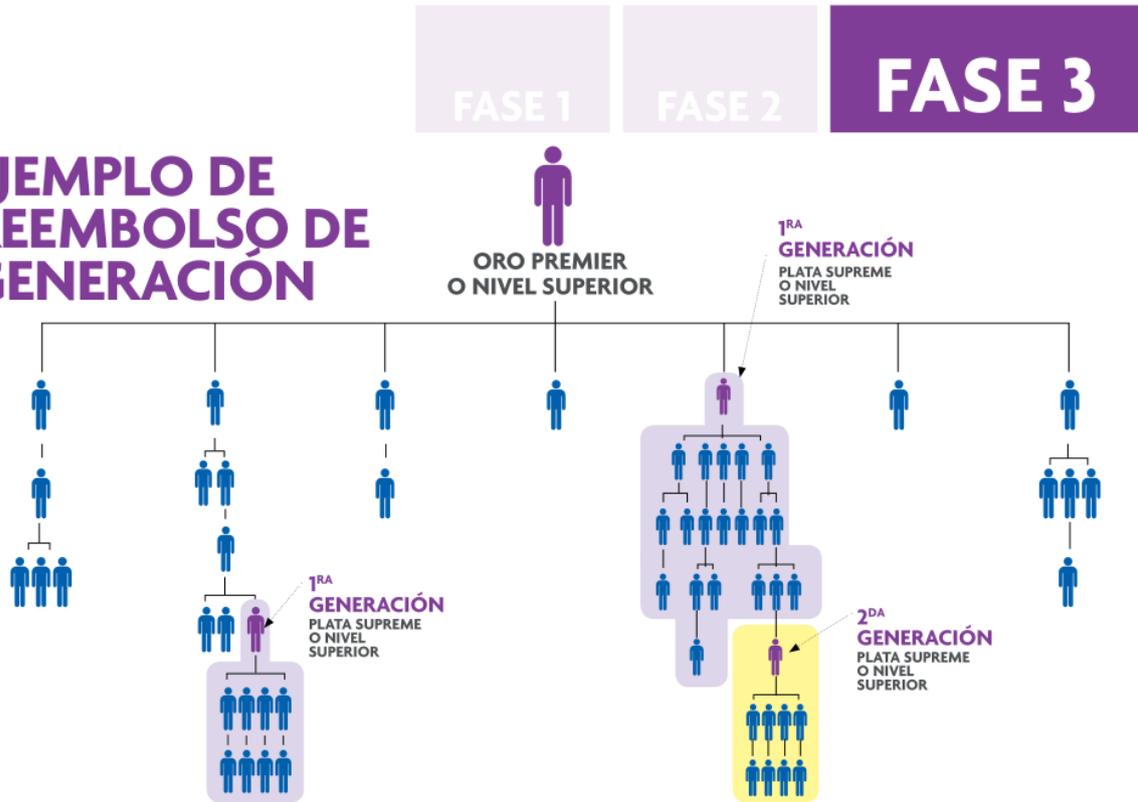
Se pueden recibir Reembolsos por Generación, incluso de generaciones que comiencen con un Nivel de Pago más alto que el tuyo. Este pago es adicional al pago de Reembolso por niveles.

			
	ORO PREMIER	ORO ELITE	ORO SUPREME
G1	3%	3%	3%
G2		3%	4%
G3			3%

PUNTOS CLAVE

- Pueden acceder a este Reembolso por Generación todos los Empresarios que tengan Nivel de Pago Oro Premier o Nivel Superior.
- El porcentaje y número de generaciones se basa en el Nivel de Pago que obtengas.

EJEMPLO DE REEMBOLSO DE GENERACIÓN



DIAMANTE LÍDERES CONSOLIDADOS

COMPORTAMIENTOS CLAVE

- Consumir y Menudear
- Presentar
- Desarrollar Equipos
- Conservar/fidelizar
- Liderar

<p>DIAMANTE PREMIER</p>	<p>2,400 PP 10,000 PG 200,000 PLD</p>	+	<p>Tres líneas con un Empresario nivel de pago Plata Supreme o superior cada una</p>	+	<p>5 líneas</p> <p>Dos líneas con un Empresario nivel de pago Oro Elite o superior cada una</p>
<p>DIAMANTE ELITE</p>	<p>2,400 PP 10,000 PG 500,000 PLD</p>	+	<p>Cuatro líneas con un Empresario nivel de pago Plata Supreme o superior cada una</p>	+	<p>6 líneas</p> <p>Dos líneas con un Empresario nivel de pago Oro Supreme o superior cada una</p>
<p>DIAMANTE SUPREME</p>	<p>2,400 PP 10,000 PG 1'200,000 PLD</p>	+	<p>Cuatro líneas con un Empresario nivel de pago Plata Supreme o superior cada una</p>	+	<p>6 líneas</p> <p>Dos líneas con un Empresario nivel de pago Diamante Premier o superior cada una</p>

FASE 1 FASE 2 **FASE 3**

GANANCIAS POR NIVEL Y GENERACIÓN

	DP	DE	DP	DE	DS
1er nivel	10%		Generación		
2do nivel	8%		G1	3%	3%
3er nivel	4%		G2	5%	5%
			G3	4%	5%
			G4	2%	3%
			G5		2%
			G6		2%

ADEMÁS PUEDES GANAR...

- ★ Reembolso de Inicio Rápido (p 10).
- ★ Bono de Avance Superior (p 14).
- ★ Reembolso Constructor de Equipos (p 15).

FASE 1 FASE 2 **FASE 3**

DOBLE DIAMANTE

COMPORTAMIENTOS CLAVE

- Consumir y Menudear
- Presentar
- Desarrollar Equipos
- Conservar/fidelizar
- Liderar

<p>DDP DOBLE DIAMANTE PREMIER</p>	<p>2,400 PP 10,000 PG 3'000,000 PLD</p>	+	<p>Cuatro líneas con un Empresario nivel de pago Plata Supreme o superior cada una</p>	+	<p>7 líneas</p> <p>Una línea con un Empresario de nivel de pago Oro Elite o superior</p>	+	<p>Dos líneas con un Empresario nivel de pago Diamante Elite o superior cada una</p>
<p>DDÉ DOBLE DIAMANTE ELITE</p>	<p>2,400 PP 10,000 PG 8'000,000 PLD</p>	+	<p>Cuatro líneas con un Empresario nivel de pago Plata Supreme o superior cada una</p>	+	<p>8 líneas</p> <p>Dos líneas con un Empresario nivel de pago Oro Supreme o superior cada una</p>	+	<p>Dos líneas con un Empresario nivel de pago Diamante Supreme o superior cada una</p>
<p>DDS DOBLE DIAMANTE SUPREME</p>	<p>2,400 PP 10,000 PG 20'000,000 PLD</p>	+	<p>Cuatro líneas con un Empresario nivel de pago Plata Supreme o superior cada una</p>	+	<p>9 líneas</p> <p>Tres líneas con un Empresario nivel de pago Oro Supreme o superior cada una</p>	+	<p>Dos líneas con un Empresario nivel de pago Doble Diamante Premier o superior cada una</p>

FASE 1

FASE 2

FASE 3

GANANCIAS POR NIVEL Y GENERACIÓN

Nivel	Generación		
	DDP DOBLE DIAMANTE PREMIER	DDE DOBLE DIAMANTE ELITE	DDS DOBLE DIAMANTE SUPREME
1er nivel	10%		
2do nivel	8%		
3er nivel	4%		
Generación	DDP DOBLE DIAMANTE PREMIER	DDE DOBLE DIAMANTE ELITE	DDS DOBLE DIAMANTE SUPREME
G1	3%	3%	3%
G2	5%	5%	5%
G3	5%	5%	5%
G4	5%	5%	5%
G5	4%	5%	5%
G6	3%	4%	5%

ADEMÁS PUEDES GANAR...

- ★ Reembolso de Inicio Rápido (p 10).
- ★ Bono de Avance Superior (p 14).
- ★ Reembolso Constructor de Equipos (p 15).

FASE 1

FASE 2

FASE 3

REEMBOLSOS POR GENERACIÓN DE DIAMANTE PREMIER

Los Empresarios con Nivel de Pago Doble Diamante Elite o Superior pueden recibir hasta el 1% de hasta 3 generaciones.

Una generación se integra por los Empresarios que conforman cada una de tus líneas; esta comienza a partir de que la integre un Empresario con Nivel de Pago o Carrera Diamante Premier o superior, y termina cuando encuentra a otro Empresario con Nivel de Pago o Nivel de Carrera Diamante Premier o Superior, y así sucesivamente. No importa en qué nivel de la organización se encuentre.

Se pueden recibir Reembolsos por Generación incluso de generaciones que comiencen con un Nivel de Pago más alto que el tuyo. Este pago es adicional al pago por niveles.

Nivel	Generación	
	DDE DOBLE DIAMANTE ELITE	DDS DOBLE DIAMANTE SUPREME
DP G1	0.5%	1%
DP G2		0.5%

PUNTOS CLAVE

- Se paga a los Empresarios con Nivel de Pago Doble Diamante Elite o Superior.
- Porcentaje y número de generaciones basado en el Nivel de Pago del Empresario.

FASE 1

FASE 2

FASE 3

TRIPLE DIAMANTE



COMPORTAMIENTOS CLAVE

- Consumir y Menudear
- Presentar
- Desarrollar Equipos
- Conservar/fidelizar
- Liderar

FASE 1

FASE 2

FASE 3

REEMBOLSOS TRIPLE DIAMANTE



Por nivel:

1 ^{er} nivel	10%
2 ^{do} nivel	8%
3 ^{er} nivel	4%

Por generación:

G1	3%
G2	5%
G3	5%
G4	5%
G5	5%
G6	5%

Por generación de Diamante Premier:

DP G1	1%
DP G2	1%
DP G3	1%

ADEMÁS PUEDES GANAR...

- ★ Reembolso de Inicio Rápido (p 10).
- ★ Bono de Avance Superior (p 14).
- ★ Reembolso Constructor de Equipos (p 15).

III.A.4 NIKKEN – ANTECEDENTE

Nikken¹⁵ fue creada en Japón en 1975, basada en un invento que relajaría y energizaría a millones de personas que padecían uno de los problemas más comunes de los seres humanos: dolor de pies y la fatiga. Su visión corporativa es el de ayudar a las personas.



Ilustración 4. Imagen Corporativa Nikken

Es una empresa comprometida con en el bienestar del ser humano y su calidad de vida a través de mejorar su entorno, contrarrestar los efectos de malos hábitos, reducir considerablemente los efectos del estrés y contar con una fuente de ingresos que de tranquilidad. Su filosofía es la de ayudar a personas a conseguir una calidad de vida en balance en cinco áreas fundamentales del bienestar: Cuerpo, Mente, Familia, Finanzas y Sociedad, siendo una solución que incluye a todas las personas sin que las diferencias sociales, económicas, geográficas, políticas y naturales sean un obstáculo para su desarrollo.¹⁶ La misión de Nikken es inspirar a las personas a descubrir un estilo de vida totalmente nuevo y brindarles la oportunidad de vivirlo mejorando su salud y logrando el bienestar financiero.

¹⁵ http://nikkenlatam.com/?lang=es_EC&pl=quienes-somos, febrero 2016

¹⁶ Ídem

III.A.4. (a) PLAN DE COMPENSACIÓN

Para los efectos del Plan de Mercadeo, Nikken reconoce el rango denominado Asesor de Bienestar Independiente Directo, a todo asesor de bienestar independiente que esté inscrito en su Base de Datos de Asesores de Bienestar Independientes y que haya celebrado el Contrato Mercantil correspondiente.

El asesor de bienestar independiente autorizado para vender los productos Nikken, que respete el precio de venta al público sugerido por la empresa en la Lista de Precios para Asesores de Bienestar Independientes, obtendrá una ganancia directa en la comercialización de los mismos correspondiente al 25% de su valor, como resultado de la diferencia existente entre el precio de mayoreo y el precio de venta al público establecido en dicho documento.

Además de la ganancia señalada en el punto anterior, el asesor de bienestar independiente que haya llenado los requisitos establecidos para comercializar los productos Nikken tendrá el derecho de obtener como beneficio adicional un reembolso como resultado del volumen de compras personales que realice durante la comercialización de los mismos, en los términos y condiciones regulados en este Manual.

Aunado a lo anterior, el asesor de bienestar independiente reconocido por Nikken podrá desarrollar un grupo comercial, patrocinando a otras personas que, como él, deseen comercializar los productos de la empresa.

La organización de un grupo comercial o red de mercadeo da al asesor de bienestar independiente el derecho de acceder a bonificaciones adicionales y bonificaciones de liderazgo, como parte de los beneficios adicionales establecidos a su favor por Nikken, siempre y cuando se apegue de manera voluntaria a las reglas y condiciones descritas al efecto en este capítulo.

Independientemente de su precio, cada uno de los productos Nikken tiene un valor representado en puntos en la Lista de Precios para Asesores de Bienestar Independientes.

Dichos puntos constituyen la base para que Nikken efectúe el cómputo de los volúmenes de compras que realicen el asesor de bienestar independiente y/o su grupo comercial.

Nikken acumulará al asesor de bienestar independiente los puntos correspondientes a cada una de sus compras y/o a las de su grupo personal y, con base en ello, hará el cómputo de los volúmenes de compras que, en su caso, se le tomarán en cuenta para avanzar de rango y acceder a los beneficios adicionales antes mencionados.

Nikken hará el cálculo de los beneficios adicionales alcanzados por el asesor de bienestar independiente, con base en la suma de los volúmenes de cálculo (VC) de los productos adquiridos por el asesor de bienestar independiente y, en su caso, por su grupo personal, de acuerdo a los valores establecidos (VC) en la Lista de Precios para Asesores de Bienestar Independientes que correspondan a cada producto.

Los beneficios adicionales obtenidos por el asesor de bienestar independiente le serán pagados en la moneda de curso legal en el país en donde él haya solicitado a Nikken su registro y suscrito el respectivo Contrato Mercantil, conforme a lo dispuesto en el apartado II de las Políticas y Procedimientos de este Manual.

Los requisitos para alcanzar un rango determinado de acuerdo al presente Plan de Mercadeo sólo son acumulables por las compras efectuadas por el asesor de bienestar independiente y, en su caso, su grupo personal, dentro de un mismo mes calendario.

Todo asesor de bienestar independiente podrá calificar uno o varios rangos en un mismo mes calendario, cumpliendo con los requisitos establecidos para cada caso en este Manual.

Los rangos alcanzados por el asesor de bienestar independiente son de carácter permanente y los derechos adquiridos no podrá perderlos, salvo en los casos en donde opere la terminación, rescisión o cancelación del Contrato Mercantil.

Para acceder a los beneficios adicionales establecidos en este capítulo, el asesor de bienestar independiente, no obstante del rango que hubiere alcanzado, deberá realizar una

compra personal mínima de productos Nikken equivalente a 100 puntos dentro de un mismo mes calendario.

Los reembolsos por compras personales y las bonificaciones adicionales estarán expresados en múltiplos del 5 hasta llegar al 20 por ciento del volumen de cálculo, y estos porcentajes se aplicarán para efectuar la estimación de los beneficios adicionales correspondientes al asesor de bienestar independiente de acuerdo al rango que haya alcanzado.

A partir del rango denominado Asesor de Bienestar Independiente Plata y en adelante, el asesor de bienestar independiente podrá acceder a las bonificaciones de liderazgo como parte de los beneficios adicionales que, en su caso, le reconoce Nikken. La bonificación de liderazgo corresponde al 6% del volumen de cálculo y se estimará sobre el volumen de compras acumuladas del grupo comercial de líneas calificadas con rango Plata o mayor, desde dos y hasta seis niveles en la línea de patrocinio descendente del asesor de bienestar independiente.

A partir del rango denominado Asesor de Bienestar Independiente Plata, el volumen en puntos de las compras de grupo que haya acumulado un asesor de bienestar independiente con este rango no será computado para el volumen de grupo personal de su patrocinador, pero si será tomado en cuenta como base para calcular la bonificación de liderazgo que le corresponda, una vez que cumpla en el mismo mes calendario con los requisitos para acceder a este beneficio adicional.

A partir del rango denominado Asesor de Bienestar Independiente Plata y en adelante, el asesor de bienestar independiente recibirá un pin distintivo y un certificado de avance de rango como un reconocimiento especial que otorga la empresa en estos casos

POSICIÓN DE LIDERAZGO		BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO SOBRE VC								
REQUISITOS PARA AVANCE DE RANGO	REQUISITOS PARA CALIFICACIÓN DE RANGO MENSUAL	Ganancias de Ventas a precio sugerido	Reembolso Personal Sobre VC	Bonificación Adicional Sobre VC	N I V E L E S					
					1	2	3	4	5	6
DIAMANTE REAL Desarrollar 3 líneas descendentes Rango Diamante ó mayor calificadas, ó 6 líneas descendentes de Rango Platino ó mayor calificadas. VP 100/ VGP 1,000 /VO 300,000 /VO-LDP 100,000	VP 100 VO 300,000 VGP 1,000 VO-LDP 100,000 Mantener 3 líneas descendentes calificadas de Rango Diamante ó mayor ó 6 líneas calificadas de Rango Platino ó mayor.	25%	20%	10% + 5% 15% + 10% 20% + 15%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
DIAMANTE Desarrollar 3 líneas descendentes Rango Platino ó mayor calificadas, ó 6 líneas descendentes de Rango Oro ó mayor calificadas. VP 100/ VGP 1,000 /VO 100,000 /VO-LDP 33,000	VP 100 VO 100,000 VGP 1,000 VO-LDP 33,000 Mantener 3 líneas descendentes calificadas de Rango Platino ó mayor ó 6 líneas calificadas de Rango Oro ó mayor.	25%	20%	10% + 5% 15% + 10% 20% + 15%	6%	6%	6%	6%	6%	
PLATINO Desarrollar 3 líneas descendentes Rango Oro ó mayor calificadas, ó 6 líneas descendentes de Rango Plata ó mayor calificadas. VP 100/ VGP 1,000 /VO 30,000 /VO-LDP 10,000	VP 100 VO 30,000 VGP 1,000 VO-LDP 10,000 Mantener 3 líneas descendentes calificadas de Rango Oro ó mayor ó 6 líneas calificadas de Rango Plata ó mayor.	25%	20%	10% + 5% 15% + 10% 20% + 15%	6%	6%	6%	6%		
ORO Desarrollar 3 líneas descendentes Rango Plata ó mayor calificadas. VP 100 / VGP 1,500 /VO 10,000	VP 100 VO 10,000 VGP 1,500 Mantener 3 líneas descendentes calificadas de Rango Plata ó mayor.	25%	20%	10% + 5% 15% + 10% 20% + 15%	6%	6%	6%			
PLATA VP 100 en cada mes que acumule volumen grupal, VGP 12,000 en un periodo de hasta 3 meses consecutivos, formar 3 líneas frontales de Rango Superior ó mayor y certificado del Seminario Intermedio.	VP 100 VO 4,000 VGP 2,000	25%	20%	10% + 5% 15% + 10% 20% + 15%	6%	6%				
EJECUTIVO VP 100 y VGP 4,000 en un mes calendario.		25%	10%	5% 10%						
SUPERIOR VP 500 y VGP 1,500 en un mes calendario.		25%	5%	5%						
DIRECTO Adquirir el Kit de Inicio.		25%								

Figura 7. PLAN DE COMPENSACIÓN NIKKEN

III.A. 5 ORIFLAME – ANTECEDENTE

Oriflame¹⁷ fue fundado en Suecia en 1967. Oriflame es hoy en día una de las compañías de belleza de venta directa de más rápido crecimiento, presente en 60 países. Su innovador portafolio de productos de belleza suecos, naturales, son vendidos a través de una fuerza de ventas de aproximadamente 3.6 millones de socios independientes, quienes acumulan ventas anuales que exceden los €1.5 billones. (Oriflame, 2016)



Ilustración 5. Imagen Corporativa Oriflame

Como misión es ser la primera elección natural. Su misión es ofrecer "una oportunidad para todos". Los valores que practica la empresa son: compañerismo, espíritu, pasión, confianza. Aplicándolo a cada una de las actividades que desarrolla la empresa sean estos en la venta directa o en el trabajo en equipo.

¹⁷ <http://ec.oriflame.com/about/our-story>, Febrero 2016.

III.A.5. (a) PLAN DE COMPENSACIÓN

CÓMO GANAR DINERO. EJEMPLOS

Ejemplo 1: Haz que tus Clientes VIP inscriban al menos a uno de sus amigos.
Pongamos que eres Jefe de Grupo y que entre tú y tu red facturáis un total de 1.350€ VP.



EJEMPLO	VP	Beneficios	TOTAL Ganancias
Ventas de tus Clientes VIP Directos	1.000€ VP	9% Comisión	90€*
Tu Pedido Personal	150€ VP (195€ precio catálogo)	30% descuento sobre 195€ precio catálogo + 4,5% de comisión sobre 150€ VP	66€* (59+7)
Venta de tus Clientes VIP Indirectos	200€ VP (100€x2)	4,5% Comisión	9€*
Total VP de tu Grupo Personal	1.350€ VP		165€*

* NOTA: Estos ejemplos son meramente ilustrativos. El valor de referencia para el cálculo de comisiones es el VC.

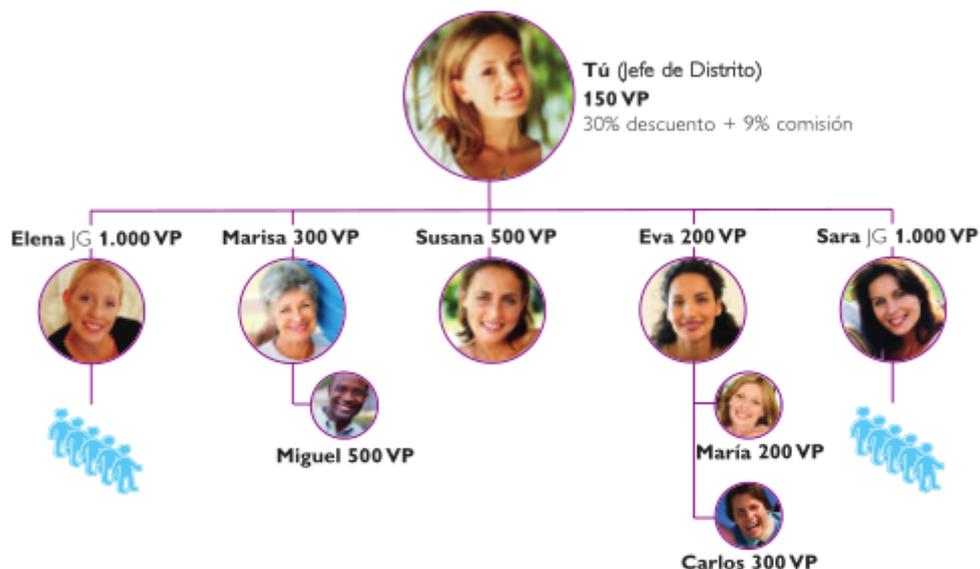
Figura 8. PLAN DE COMPENSACIÓN ORIFLAME

Ejemplo 2: Crece y desarrolla para ser JEFE DE DISTRITO

El siguiente paso es ayudar a tus amigos a ser Líderes también. Ponte como meta que al menos 5 de tus amigos alcancen en nivel de Jefe de Grupo, inscribiendo a su vez, cada uno de ellos, a 5 personas y realizando un pedido de 1.000€VP en un catálogo y 750€ VP en el siguiente catálogo consecutivo. Recuerda que cuantos más Líderes promociones, el crecimiento de tu negocio será más rápido y más estable.

Como Jefe de Distrito obtendrás una comisión adicional de 4,5% sobre todo tu Distrito.

Te recomendamos que prepares a dos Jefes de Grupo para ser Jefes de Distrito. Esto facilitará a tu equipo alcanzar el nivel de cualificación de 4.000€VP en un catálogo y 2.800€VP en el siguiente catálogo consecutivo.



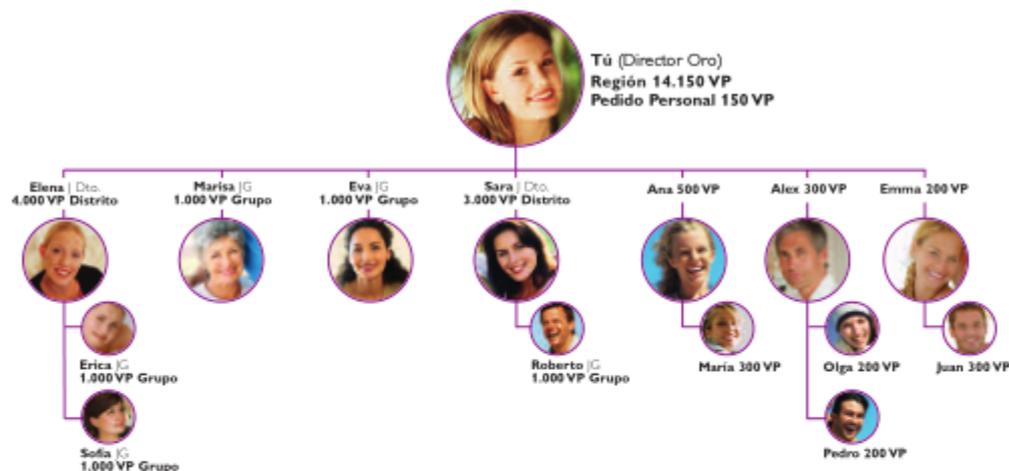
EJEMPLO	VP	Beneficios	TOTAL Ganancias
Venta de tus Clientes VIP Directos	1.000€ VP	13,5% Comisión (9%+4,5%)	135€*
Tu Pedido Personal	150€ VP (195€ precio cat.)	30% descuento sobre 195€ precio catálogo + 9% de comisión (4,5%+4,5%) sobre 150€VP	73€* (59+14)
Venta de tus Clientes VIP Indirectos	1.000€ VP	9% (4,5%+4,5%) Comisión	90€*
Venta de tus Grupos Directos	2.000€ VP (1000€+1000€)	10,5% Comisión (6%+4,5%)	210€*
Total VP de tu Distrito:	4.150€ VP		508€*

* NOTA: Estos ejemplos son meramente ilustrativos. El valor de referencia para el cálculo de comisiones es el VC.

Ejemplo 3: Haz que 2 de tus Jefes de Grupo sean Jefes de Distrito y alcanzarás el nivel de DIRECTOR ORO más rápido.

Anima y ayuda al menos a uno de tus Jefes de Grupo a ser Jefe de Distrito. Recuerda que cuantos más líderes promociones, el crecimiento de tu negocio será más rápido y más estable.

Te recomendamos que prepares a dos Jefes de Distrito para ser Directores Oro.



EJEMPLO

	VP	Beneficios	TOTAL Ganancias €
Venta de tus Clientes VIP Directos	1.000€ VP	13,5% Comisión (9%+4,5%)	135€*
Tu pedido personal	150€ VP (195€ precio catálogo)	30% descuento sobre 195€ precio catálogo + 9% de comisión (4,5%+4,5%) sobre 150€VP	73€* (59+14)
Venta de tus Clientes VIP Indirectos	1.000€ VP	9% (4,5% + 4,5%) Comisión	90€*
Venta de tus Grupos Directos	2.000€VP (1000€+1000€)	10,5% Comisión (6% + 4,5%)	210€*
Venta del Grupo Personal de tus Jefes de Distrito	7.000€VP (4.000€+3.000€)	12% Comisión	840€*
Venta de los Grupos Directos de tus Jefes de Distrito	3.000€VP (1.000€x3)	6% Comisión	180€*
Total €VP Director Oro:	14.150€ VP		1.528€*

* NOTA: Estos ejemplos son meramente ilustrativos. El valor de referencia para el cálculo de comisiones es el VC.

III.A. 6 YANBAL – ANTECEDENTE

YANBAL es una compañía dedicada a la mujer, brinda cosméticos y accesorios, de venta directa. YANBAL fue fundada en 1967, Hace más de 40 años, el Fundador y presidente de Yanbal International, Fernando Belmont, tuvo un gran sueño: Crear una compañía de venta directa, para ofrecer a la mujer latina la oportunidad de desarrollarse, haciendo realidad cada

uno de sus sueños y metas. Para que esta compañía tuviera un sentido especial para las mujeres buscó llamarla de una significativa manera. Se inspiró en su hija, Janine, entonces de 2 años. Y obtuvo la respuesta: bautizó a su compañía con el nombre Yanbal; “Yan” por Janine y el femenino “Bal” por el apellido de su familia. Enfocándose en las mujeres como inspiración. Fernando Belmont se inspiró en los talentos, la pasión y la fuerza de la mujer, confió en su potencial y apostó por su crecimiento personal, profesional y económico. Hizo de las mujeres el alma y el corazón de su compañía. Así nació Yanbal International, calando muy rápido en los corazones de miles de mujeres. Fernando Belmont, Fundador y presidente corporativo. Creció en una familia de gran tradición en la industria cosmética. Como administrador de empresas, descubrió su pasión por la venta directa de cosméticos. Su fe en la mujer y su búsqueda de la excelencia, lo llevaron a fundar y liderar con éxito la corporación Yanbal International.

Hace más de 40 años, la visión del fundador, Fernando Belmont, hizo posible la realización de un sueño increíble: Yanbal International.



Ilustración 6. Imagen Corporativa YANBAL

La visión es ser reconocidos como la corporación de venta directa de productos de belleza más prestigiosa y preferida en los mercados de objetivo¹⁸. (YANBAL, 2016). La misión es inspirar y cambiar las vidas de las personas y sus familias, ofreciéndoles la mejor oportunidad de desarrollo personal, profesional y económico, con el respaldo de productos de belleza de calidad mundial, basados en el principio de “Prosperidad para todos”. (Ídem). Esta empresa

¹⁸ <http://www.yanbal.com/ecuador/>, febrero 2016.

busca la transparencia. Creen en la honestidad para alcanzar grandes cosas. Por eso, además de crear productos irresistibles y brindar una oportunidad de desarrollo, impactamos de manera positiva en todos los que nos rodean: staff de colaboradores, operarios, consultoras y directoras independientes, proveedores, medioambiente y la comunidad en general. Nos mueve la generación de prosperidad para todos¹⁹.

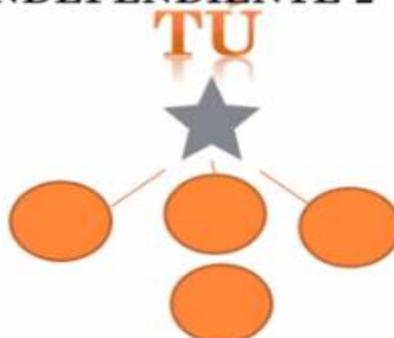
III.A.6. (a) PLAN DE COMPENSACIÓN



Figura 9. PLAN DE COMPENSACIÓN YANBAL

¹⁹ <http://www.yanbal.com/ecuador/company/responsabilidadcorporativaysostenibilidad>, febrero 2016.

CONSULTORA ESTRELLA INDEPENDIENTE 2



Requisitos mínimos

Numero de consultoras independientes : **3 hijas Y 1 nieta**

Compra publica personal: **pedido mínimo**

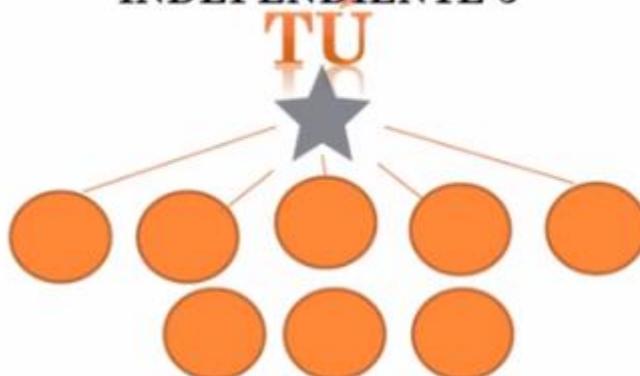
Compra publica de tu red: **\$ 2,800,000**

GANAS 4%

DE LA COMPRA NETA DE TUS CONSULTORAS INDEPENDIENTES
HIJAS + 4% DE LA COMPRA DE TUS NIETAS O MINIMO \$ 50.000 (
EL MONTO QUE RESULTE MAYOR)



CONSULTORA ESTRELLA INDEPENDIENTE 3



Requisitos mínimos

Numero de consultoras independientes : **5 hijas Y 3 nietas**

Compra publica personal: **pedido mínimo**

Compra publica de tu red: **\$ 5,600,000**

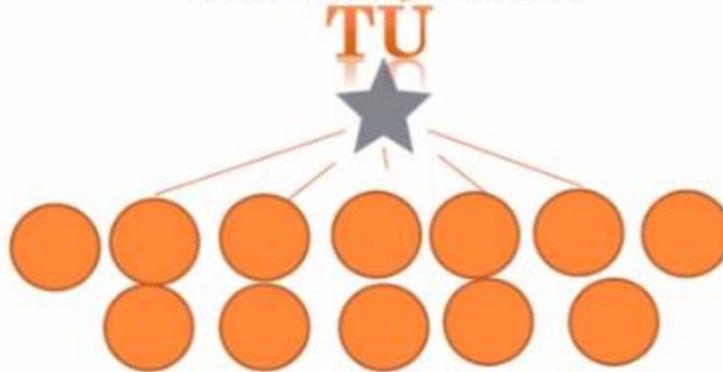
Primeros pedidos directos : **1**

GANAS 5%

DE LA COMPRA NETA DE TUS CONSULTORAS
INDEPENDIENTES HIJAS + 5% DE LA COMPRA DE TUS
NIETAS



CONSULTORA ESTRELLA INDEPENDIENTE 4



Requisitos mínimos

- Numero de consultoras independientes : **7 hijas Y 5 nietas**
- Compra publica personal: **pedido mínimo**
- Compra publica de tu red: **\$ 11,200,000**
- Primeros pedidos directos : **1**

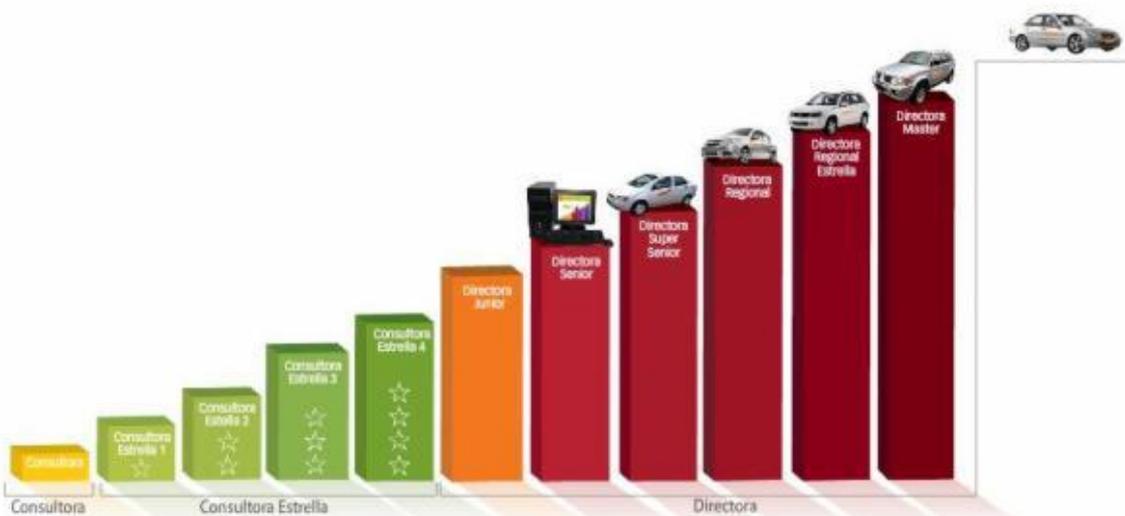
GANAS 5%
DE LA COMPRA NETA DE TU RED
COMPRA PERSONAL, HIJAS, NIETAS, BISNIETAS ETC.



ESCALERA DEL ÉXITO

OPORTUNITY

Sé una empresaria exitosa. Crece haciendo crecer.



III.A.7 NATURE'S SUNSHINE – ANTECEDENTE

Gene y Kristine Hughes se convirtieron en pioneros herbolarios, plantando las semillas que se convirtieron en Nature's Sunshine. Sufriendo de una condición estomacal, Gene comenzó a tomar la pimienta de cayena gracias a la sugerencia de un amigo.



Ilustración 7. Imagen Corporativa Natures's Sunshine

La visión de la empresa es proveer a sus afiliados, clientes, empleados y accionistas la mejor alternativa de bienestar integral a través de productos y servicios de excelente calidad.²⁰ Como misión es ser la empresa líder de multinivel que proporcione bienestar integral. Sus valores son calidad, servicio e integralidad. Su propósito es ayudar a cambiar vidas mediante la salud natural y el bienestar, a través de sus productos. Posee estabilidad en el manejo de los negocios; tiene una amplia y estable gama de productos, aplica la innovación y la pertinencia. Cada producto pasa por pruebas rigurosas y exigentes de control de calidad, y nuestra propia producción, estableciéndose en los más altos estándares en la industria. La calidad, la experiencia y los resultados son comprobados, por lo que son de confianza y recomendados por profesionales de la salud natural y los clientes de todo el mundo. El compromiso que tiene Nature's Sunshine²¹ con la sociedad es da salud y bienestar a sus clientes.

²⁰ <https://www.naturessunshine.com/mx/company/c1/leadership/>, febrero 2016.

²¹ <https://www.naturessunshine.com/ec/company/>, febrero 2016.

III.A.8 AVON - ANTECEDENTES

Fundada por David H. McConnell, siendo él el propulsor de la venta directa de productos. La compañía de nombre “California Perfume Company” inicio sus actividades en el año 1886, en su primera etapa la compañía poseía alrededor de 10.000 representantes. Esta empresa fue creada para difusión de cosméticos además de ser una opción de generación de recursos económicos para las mujeres de la época. En la actualidad es una de las empresas que brinda una forma de obtención de recursos económicos extras no solo para las mujeres sino también para los hombres.

AVON fue fundada como la empresa “California Perfume Company en el año 1886 por David McConell. Desde 1914 brinda una opción a miles de mujeres dando una oportunidad de superación y generación de recursos económicos. En el año 1918 generó a una venta de cinco millones de unidades de cosméticos en los Estados Unidos. Avon al ser una empresa de ventas emite su primer catálogo de productos en tamaño real en 1926.

Posteriormente en 1928, McConell lanza la línea de productos de nombre AVON logrando una venta de alrededor de los dos millones de dólares; en 1936 cambia su nombre por el de Avon Products, Inc. El laboratorio cambia de nombre a “Avon Suffern de Investigación y Desarrollo” en el año 1971.

En la actualidad su imagen corporativa es:



Ilustración 8. Imagen Corporativa Avon

La visión de esta empresa es “²²Ser la empresa que mejor entiende y satisface las necesidades de productos y servicios para la belleza y la realización personal de la mujer en todo el mundo, enalteciendo el vínculo y el servicio personalizado, de manera global. Hoy estamos tan comprometidos con esta visión como lo estuvimos cuando la compañía se fundó en 1886, décadas antes de que los derechos de las mujeres fueran reconocidos (AVON COMPANY, 2016).”

La misión de la empresa es empoderar a mujeres procedentes de diversas realidades y ayudarlas a crear una mejor vida para sí mismas y para sus familias. (Ídem). Los valores que AVON maneja los ha practicado desde sus inicios, a continuación, una descripción:

CREENCIA: Creer y demostrar que todo lo que una persona quiere lo puede lograr

INTEGRIDAD: establecer y observarla ética, cumplir con un deber de cuidado, no sólo a sus representantes y clientes, sino también a sus colegas y a sí mismo.

RESPECTO: a sí mismo y a cada persona vinculada a la empresa

CONFIANZA: vivir y hacer vivir un ambiente de seguridad tanto de servicio como de las y los representantes

HUMILDAD: reconocen los méritos de cada persona que gira alrededor de la empresa.

La empresa: (AVON COMPANY, 2016)²³ tiene como principios:

- Proporciona a las personas la oportunidad de ganar en apoyo de su bienestar y felicidad.
- Sirve a las familias en todo el mundo con productos de la más alta calidad respaldados por una garantía de satisfacción
- Presta un servicio a los clientes que destaca por su amabilidad y cortesía.

²² (AVON COMPANY, 2016) http://www.avon.com.ec/PRSuite/whoweare_main.page, febrero 2016.

²³ <http://www.avoncompany.com/aboutavon/history/values.html> febrero 2016.

- Reconoce a los empleados y representantes, en cuyas contribuciones Avon depende.
- Comparte con otros los frutos del crecimiento y el éxito.
- Satisface plenamente las obligaciones de la ciudadanía corporativa, contribuyendo al bienestar de la sociedad y el entorno en el que funciona.
- Mantiene y cuida el espíritu amistoso de Avon.

III.A.9 FGXPRESS – ANTECEDENTE

FGXpress es una empresa con más de 10 años en el mercado, que cotiza en bolsa de valores.

Esta empresa tiene su posicionamiento en 190 países.

Los productos que maneja la empresa:

- a) **POWERSTRIP** es una fusión de la energía moderna y hierbas ancestrales. Estos son elementos naturales que son comprobados para aliviar todo tipo de dolor corporal, estos son unos dispositivos médicos además de estar enlistados como cosméticos debido a que pueden mejorar la apariencia de la piel.
- b) **SOLARSTRIPS** está es una exclusiva lamina sublingual, que es rica en nutrientes los mismos que poseen un elemento llamado Alfa-3 Fitoplancton Marino, además contiene aminoácidos, minerales, vitaminas, ácidos grasos esenciales, fosfolípidos y antioxidantes que el cuerpo requiere.
- c) **BEAUTYSTRIPS** este es un sistema de cuidado de la piel comienza con una máscara de algas marinas de origen natural. Están formulados con un suero patentado q mantiene la piel suave y de aspecto joven dando un baño a su piel en antioxidantes calmantes y nutrientes que reducen la flacidez, reducen al mínimo la aparición de manchas de la edad, las arrugas y ayuda a revitalizar la firmeza y la elasticidad natural de la piel.

En el plan de compensación la empresa tiene cinco bonos:

1. Bono de arranque rápido

Bonos de Arranque Rápido (Fast Start)

Acción	Recompensa
Enrolar nuevos miembros	Ganas 25% del CV de tus Enrolados personales durante sus primeras 4 semanas en el negocio
Requisitos	Cada vez que un PEM (Personas Enroladas por Mí) compra paquetes de inicio.
 50QV or 100QV <small>Orden Activa</small>	



100 QV/CV por persona

$\$25 \times 4 = \100

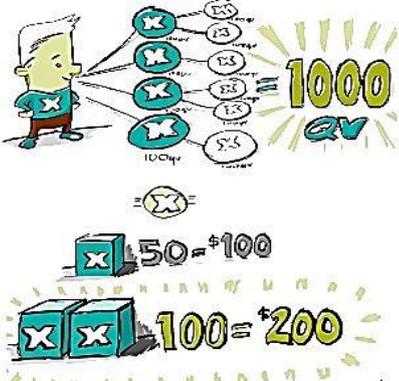
Ganarías \$100!

Ejemplo: Esta semana enrolaste a 4 personas con 100QV/CV cada una. Tú ganas 25% de todo el CV que hagan durante sus primeras 4 semanas en el negocio.

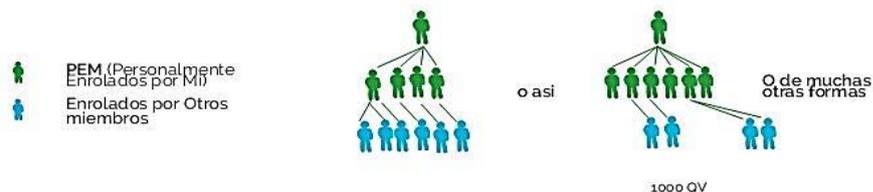
Ilustración 9. Bono de Arranque Rápido, Información Otorgada por la empresa y escaneada para explicación. Marzo 2016.

2. Bono X-tribu

Bono X-Tribe

Acción	Recompensa
Sigues el modelo de duplicación del X-Tribe	Este bono se puede pagar máximo una vez cada 4 semanas.
Requisitos	Si para el momento que puedes cobrarlo tu orden activa es de:
 50QV or 100QV <small>Orden Activa</small>	 <p>1000 QV</p> <p>$50 = \\$100$</p> <p>$100 = \\200</p>
 x 4 o mas <small>PEM Activos</small>	
 1000QV Activos sumando tus dos primeros niveles. (*se toman en cuenta máximo 100QV por persona para este requisito)	
	 50QV , tu bono X-Tribe será \$100  = 100QV , tu bono X-Tribe será \$200

Mientras cumplas estos tres requisitos, puedes calificar para tu bono de X-Tribe de muchas formas diferentes. Por ejemplo:



El bono X-Tribe da a ti y a cada uno de tus miembros suficiente dinero para pagar por su siguiente orden de activación. Una vez que el producto se paga solo, la retención en tu red aumentará!

3. Bono de Equipo

Bono de Equipo (Team Bonus)

Acción	Recompensa:
Ayudas a la pierna que requiere más apoyo	SEMANAL Si tu volumen personal es:
Requisitos:	
 50QV o 100QV	 = 50QV, tu Bono de Equipo será 8% de todo el CV de la pierna de pago
 al menos 1 ACTIVO en cada pierna	 = 100QV, tu Bono de Equipo será 12% de todo el CV de la pierna de pago.
 500QV (o mas) en la pierna pequeña (pierna de pago) en la semana	

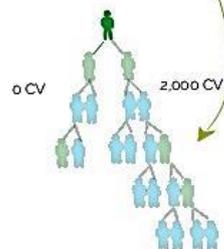
Expliquemos con un EJEMPLO:

Para este ejemplo, por favor observa:

- Estás Activo con 100QV personales
- Tu pierna izquierda suma 10,000CV y la derecha 12,000CV
- Tienes al menos un PEM ACTIVO por pierna.

Debido a que se cumplen los requisitos de Bono de Equipo, y tu Volumen personal Activo es de 100QV, entonces tu bono de equipo de esta semana será 12% del CV total de tu pierna pequeña.

Después de pagar el bono de equipo, la nueva semana iniciará con 2,000QV en tu pierna derecha, que es la diferencia que había entre ambas piernas. A esto se le conoce como "Carry Over".

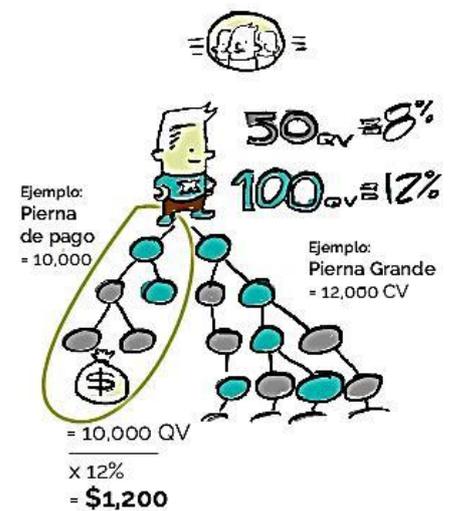


Observa que el "Carry-over" aplica en la pierna grande siempre que te mantengas con tu QV personal activo en la semana que inicia. El "Carry-Over" de pierna pequeña se limita a un máximo de 500QV

Mientras sigues enrolando y crece tu árbol de enrolamiento, hay otro árbol que vas formando, se llama **El árbol de Colocación**.

La ventaja de este árbol de DOS piernas, es la velocidad en que puede crecer. Tu meta cada semana es la de apoyar la pierna que requiere más apoyo (la de menor CV), y ésta será tu **pierna de pago** de la semana.

El avance de rango está directamente ligado a este árbol.



FGXpress hace la diferencia:

Este bono paga hasta \$20,000USD por semana. Cualquier dinero no pagado en la pierna de pago, puede sumarse a tu siguiente bono de equipo bajo los mismos parámetros.

Ilustración 10. Bono de Equipo

4. Bono de Igualación

Bono de Igualación (Matching Bonus)

Acción	Recompensa
Apoya a tus enrolados a tener Bono de Equipo	Obtén una igualación proporcional del Bono de Equipo de todos tus miembros Personalmente Enrolados (PEM) y de hasta 4 generaciones!
Requisitos:	
 50QV o 100QV <small>Orden Activa</small>	
 al menos 1 ACTIVO <small>PEM Activos</small> en cada pierna	
 500QV (o mas) en la pierna pequeña <small>Volumen</small>	
 2-star o más alto <small>Rango</small>	

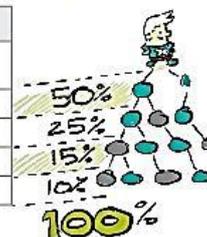
Puedes dormir tranquilo... tu ingreso residual puede seguir creciendo y tu empresa está segura.

Este es un bono "flotante". Eso significa que es calculado al final, después de calcular los otros centros de ganancia, para que pueda "inflar" o "desinflar" proporcionalmente para todos quienes tengan bonos por igualación. Al hacer esto, FGXpress puede asegurar de pagar siempre el **62%** del CV de las órdenes regulares, y **87%** del CV de las de Arranque rápido. Ni mas, ni menos. Así optimizamos el pago de comisión sin arriesgar la permanencia en el tiempo de la empresa.

Nunca dejes de enrolar nuevos miembros y apoyarlos. Los bonos por igualación te premian por asegurarte que tus invitados también gocen de Bonos de Equipo de sus piernas pequeñas. No hay límite respecto a cuantos miembros en cada nivel puedes tener. Entre más sean, mejor para ti.

BONOS POR IGUALACION							
RANGO PAGADO	2 STAR ★★	3 STAR ★★★	4 STAR ★★★★	5 STAR ★★★★★	6 STAR ★★★★★★	7 STAR ★★★★★★★	ALL STAR ★
NIVEL 1	Hasta 25%	Hasta 50%	Hasta 50%	Hasta 50%	Hasta 50%	Hasta 50%	Hasta 50%
NIVEL 2		Hasta 10%	Hasta 10%	Hasta 10%	Hasta 15%	Hasta 25%	Hasta 25%
NIVEL 3			Hasta 10%	Hasta 10%	Hasta 10%	Hasta 10%	Hasta 15%
NIVEL 4				Hasta 10%	Hasta 10%	Hasta 10%	Hasta 10%

La comisión total de Igualación no puede exceder tu Volumen de pierna pequeña



FGXpress hace la diferencia

Los Bonos por Igualación incluyen COMPESION!

Ilustración 11. Bono de Igualación

5. Bono por avance a nuevo rango

Bono de Avance a Nuevo Rango

RANGO	Alcanzalo una vez, obtienes el RANGO	Alcanzalo dos veces y obtienes el BONO de hasta...
1 STAR ★	Mínimo 50 QV de Volumen Personal. 500 QV o más en pierna pequeña/semana.	
2 STAR ★★	Mínimo 50 QV de Volumen Personal. 3,000 QV o más en pierna pequeña/semana. Al menos 2 PEM que sean 1 STAR (★) o mas alto.	
3 STAR ★★★	Mínimo 50 QV de Volumen Personal. 6,000 QV o más en pierna pequeña/semana. Al menos 3 PEM que sean 1 STAR (★) o mas alto.	\$500
4 STAR ★★★★	Mínimo 50 QV de Volumen Personal. 15,000 QV o más en pierna pequeña/semana. Al menos 4 PEM que sean 1 STAR (★) o mas alto.	\$1,000
5 STAR ★★★★★	Mínimo 50 QV de Volumen Personal. 30,000 QV o más en pierna pequeña/semana. Al menos 5 PEM que sean 1 STAR (★) o mas alto.	\$2,000 Pagado en dos bloques
6 STAR ★★★★★★	Mínimo 50 QV de Volumen Personal. 50,000 QV o más en pierna pequeña/semana. Al menos 6 PEM que sean 1 STAR (★) incluyendo 2 PEM que sean 2 STAR (★★) o mas alto.	\$5,000 Pagado en 4 bloques Cada pago requiere que el rango se obtenga en 2 de las últimas 4 semanas.
7 STAR ★★★★★★★	Mínimo 50 QV de Volumen Personal. 150,000 QV o más en pierna pequeña/semana. Al menos 7 PEM que sean 1 STAR (★) incluyendo 3 PEM que sean 3 STAR (★★★) o mas alto.	\$10,000 Pagado en 4 bloques Cada pago requiere que el rango se obtenga en 2 de las últimas 4 semanas.
ALL STAR ★★★★★★★	Mínimo 50 QV de Volumen Personal. 250,000 QV o más en pierna pequeña/semana. Al menos 8 PEM que sean 1 STAR (★) incluyendo 4 PEM que sean 4 STAR (★★★★) o mas alto.	\$25,000 Pagado en 4 bloques Cada pago requiere que el rango se obtenga en 2 de las últimas 4 semanas.

Figura 10. PLAN DE COMPENSACIÓN FGXPRESS

Ilustración 12. Bono de Avance a Nuevo Rango

III.B CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS MULTINIVEL

Entre las características de los negocios de multinivel se evidencia lo siguiente:

La relación laboral no es directa por lo tanto el distribuidor no tiene horarios ni jefes, los ingresos económicos no tienen límite, es decir que los ingresos dependerán únicamente del trabajo de distribuidor, la inversión no es alta y no es necesario tener un espacio físico para

su distribución o venta. El sistema de trabajo es una garantía para el distribuidor, quien posee la estructura administrativa y logística es la empresa de tal manera que el distribuidor no se preocupa de stocks de productos.

III.C COMO FUNCIONAN LOS MULTINIVELES EN EL ECUADOR

Estos son negocios conformados por vendedores o distribuidores independientes que generan ingresos por ventas directas de productos además de las ventas realizadas por los vendedores o distribuidores que integren sus redes.

III.D FORMAS DE FUNCIONAMIENTOS

Existe varias formas de funcionamiento, pero el básico, consiste en "vender" el producto o servicio al consumidor final sin intermediario, usando un grupo de personas para lograr vender el producto con mayor rapidez. El vendedor puede jugar con el porcentaje de ganancia de su venta.

FÓRMULA COMERCIAL

La fórmula comercial utilizada para la ganancia es incorporar un grupo de personas bajo su "línea" (estructura) para obtener un porcentaje de ganancia por sus ventas. Además de obtener bonificaciones, premios, por su trabajo y por el de su Red. Cabe diferenciar que en el trabajo en red no se requiere de grandes inversiones de dinero, sin embargo, lo que se necesita es ingresar la mayor cantidad de personas para obtener ganancias, vendiendo productos a precios accesibles.

III.E PLANES DE COMPENSACIÓN DE LOS MULTINIVELES

- Plan de compensación escalonado o por ruptura

En este tipo de estructuras generalmente los integrantes deben trabajar duro por sus ganancias y las de sus redes, debido a que si uno del grupo no trabaja podría perder su estructura o su lugar en cualquiera de sus líneas, este tipo de Red trabajan en líneas sean verticales y horizontales. Donde el distribuidor genera su red y es su red quienes van subiéndolo de nivel, tanto de jerarquía.



Ilustración 13. Plan de Compensación Escalonado, <http://www.planesdecompensacion.com/funcionamiento-de-un-plan-de-compensacion-escalonado-o-por-ruptura/>, Marzo 2016.

- Plan de compensación Uni-nivel

En este plan de compensación el distribuidor tiene un porcentaje de ganancia de acuerdo al número de distribuidores que se encuentren debajo de sí mismo. Las empresas que poseen este plan de compensación brindan bonificaciones (desde vasos hasta carros) a sus líderes. Este tipo de compensaciones son usadas por las personas que ingresan a las empresas más por un consumo personal.

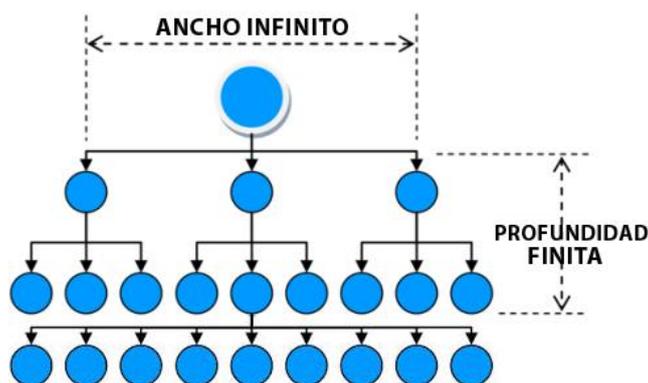


Ilustración 14. Plan de Compensación Univel, <http://www.planesdecompensacion.com/como funciona un plan de compensacion-unilevel-o-uninivel/>, Marzo 2016.

- Plan de compensación binario

En este tipo de compensaciones la empresa paga un porcentaje específico del número de ventas que realiza el distribuidor. En este tipo de compensación inicia su trabajo en ramas o conocidos como brazos es decir que la ramificación inicia con un centro de negocios y este debe tener dos ramas uno a la izquierda y uno a la derecha, aquí su ganancia será por la rama débil que es la distribución directa.

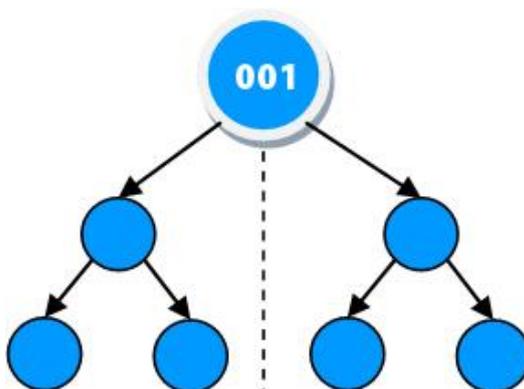


Ilustración 15. Plan de Compensación Binario,

<http://www.planesdecompensacion.com/los-secretos-de-un-plan-de-compensacion-binario-multinivel/>, marzo 2016.

- Plan de compensación matricial o matriz forzada

En este tipo de compensación, el distribuidor tiene un incremento de ramos infinita sea a lo ancho o a lo largo. En esta compensación la ramificación genera ganancias. Esta compensación trabaja con la multiplicación del 2*12 sea esto hacia abajo a hacia los lados.

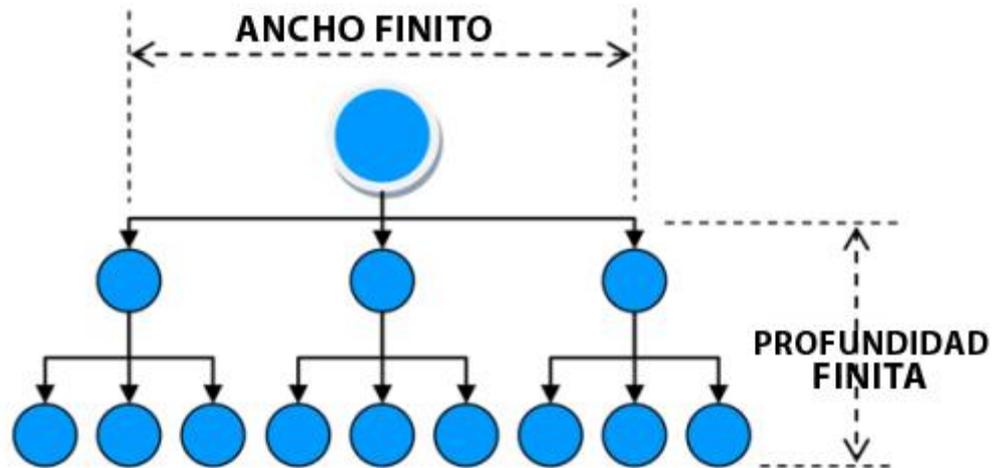


Ilustración 16. Plan de Compensación Matricial, <http://www.planesdecompensacion.com/caracteristicas-de-un-plan-de-compensacion-matricial-o-matriz-forzada/>, Marzo 2016.

III.F CATEGORIAS DE LOS PRODUCTOS DE LOS MULTINIVELES EN ECUADOR.

En cuanto a los productos que promocionan este tipo de empresas es generalmente de consumo.

Una de las cosas que las empresas motivan es en su primera fase el consumo personal para luego hacer red, pero no siempre se hace eso, simplemente es la actitud del vendedor para generar ingresos. Entre los productos de distribución se encuentran:

- Productos de consumo del hogar como decoración, limpieza, entretenimiento.
- Productos emocionales que ayudan a la nutrición, jugos, bebidas, vitaminas.
- Productos de impacto visual en este segmento se tiene los productos que ayudan a adelgazar, cuidado de la piel, maquillaje, vestido. Estos productos son los más fáciles de promocionar y vender además de dejar una alta rentabilidad.
- Productos Orgánicos, Sistemas de Purificación de Agua, Aire, Sistemas de Descanso.

Todos estos tipos de producto son de fácil acceso e inscripción ya que en muchos casos no necesitas de un activo fijo para ingresar a estas empresas, y de necesitarlo su inversión es sumamente pequeña.

III.G FORMAS DE DESARROLLO DE LOS MULTINIVELES

Las empresas de multinivel manejan un alto nivel de liderazgo para tener un buen crecimiento personal y económico, en tal razón este tipo de empresas manejan dos formas de crecimiento o desarrollo:

1. venta directa, y
2. redes de mercadeo.

III.G 1 VENTA DIRECTA

Cuando se habla de venta directa existen dos partes la una el vendedor definido por la empresa como distribuidor independiente y el comprador que a la larga termina siendo distribuidor sea este directo o solo de consumo. El distribuidor independiente no solo consume, sino que lo distribuye o vende a sus familiares, amigos y conocidos creando de esta manera una cadena de distribución. Mientras que el distribuidor de consumo es únicamente quien ingresa o se inscribe no para vender o distribuir sino para consumir con el producto comprándolo directamente ganando de esta manera el porcentaje de descuento en la compra, porcentaje que es la ganancia del distribuidor independiente, en este aspecto hay que tener muy claro que el porcentaje de ganancia del producto es directo, pero a la vez suele ser bajo y a corto plazo.

III.G.2 REDES DE MERCADEO

La red de mercadeo no es más que la línea o columna de compra que tiene el distribuidor independiente, con la diferencia que es de quienes forman una cadena de venta y distribución. En esta fase los distribuidores más que vender el producto lo que hacen es reclutar, auspiciar, y afiliar nuevos distribuidores, el porcentaje de ganancia en este aspecto es residual y a largo plazo debido a que por las ventas de sus líneas serán recibidas mensual, semestral o anual dependiendo del producto.

III.H VENTAJAS DE LOS MULTINIVELES

- Mejores ganancias
- Requiere de una mínima inversión
- Mínimo riesgo de inversión
- Negocio administrado desde casa.
- Propio jefe
- Flexibilidad de horario
- Negocio Propio, fácil y de inmediato
- Capacitación y entrenamiento gratuito
- Posibilidad de crear nuevos negocios
- Adquisición de productos de buena calidad a bajo costo
- Obtención de bonificaciones

III.I DESVENTAJAS DE LOS MULTINIVELES

- Tener habilidades para las ventas
- Exigencia en el trabajo para obtener resultados
- Tener una cartera de clientes propios

III.J MATRIZ FODA

FORTALEZAS

- La remuneración económica es de acuerdo al esfuerzo del distribuidor.
- El talento humano siempre será especializado.
- Los incentivos suelen ser económicos y en productos
- Siempre tendrá un buen clima laboral
- El crecimiento organizacional dependerá del distribuidor y su red.
- Fase de crecimiento
- Plan de compensación
- Producto de alto nivel
- Tecnología de lata generación
- Filosofía definida
- Baja inversión
- Recuperación de inversión a corto plazo
- Reducción de costos
- Libertad de lugar de venta
- Negocio familiar
- Ganancias residuales

Tabla 4. Fortalezas de las Empresas Multinivel

OPORTUNIDADES

- Equipos humanos de calidad
- Empresas en crecimiento
- Productos exclusivos y de necesidad
- Trabajo en redes de mercadeo
- Sin impedimentos de ingresar a otras membresías
- Generación de ingresos a corto, mediano y largo plazo.

Tabla 5. Oportunidades de las Empresas Multinivel

DEBILIDADES

- Riesgo mínimo de pérdida de inversión
- Productos generalmente de lujo
- Sin márgenes de utilidad

*Tabla 6. Debilidades de las Empresas Multinivel***AMENAZAS**

- Trabajar individualmente
- Productos similares en el mercado
- Amplia competencia

*Tabla 7. Amenazas de las Empresas Multinivel***III.K IMPACTO SOCIAL DE LOS MULTINIVELES EN ECUADOR**

El impacto social que se da en el Ecuador por el ingreso de las empresas multiniveles es alto, debido a que la población le ve como una alternativa de ingresos económicos sean estos por encontrarse en el desempleo o por necesidad de ingresos extras. Según los estudios realizados para esta investigación se evidencia que el ingreso a las empresas multiniveles es más por parte de las amas de casa debido a la facilidad de horario que brinda este tipo de trabajos. Entre las empresas que tienen mayor número de adeptos es la de cosméticos debido a sus campañas, comisiones e incentivos que brindan las empresas de mercadeo multinivel situadas en el Ecuador.

Así también se evidencia que es en la región costa donde más afiliados tienen este tipo de empresas, y el nivel de consumo es mucho más alto en cuanto a los productos de consumo se trata. A diferencia de la región sierra donde las personas generalmente buscan un empleo o un ingreso fijo, sin embargo, no dejan de lado este tipo de oportunidades, pero no es su primera opción, lo llaman plan B.

III.L RECURSO HUMANO

Para el reclutamiento de las personas las empresas tienen ciertas políticas, entre las cuales están: ser mayor de edad, tener una cuenta sea de ahorro o corriente para depositar las ganancias

por sus redes, tener buen estado de crédito. Además, para estas empresas multinivel es de vital importancia las personas, ya que son su recurso principal para la aceptación y distribución del producto, es decir, que sin las personas no existirían este tipo de empresas.

Para desarrollar su recurso humano, las empresas capacitan a sus distribuidores como líderes y formadores de nuevos líderes. La función de las personas entrenadas es ganarse la confianza de las personas que ingresan a las empresas multinivel. En este punto es importante destacar:

- a) Las personas son el activo fijo de la empresa
- b) El desarrollo de los distribuidores llamados también líderes es lo principal
- c) Los líderes son quienes motivan a las personas a parecerse

Una vez que los líderes generan sus redes suben de nivel en las empresas, varias empresas manejan a sus líderes por rangos sean estos de ventas o de redes de mercadeo.

III.M RECURSO PSICOLÓGICO

En cuanto al recurso psicológico las empresas multinivel crean un factor importante en el distribuidor que es “amar, consumir y demostrar el producto”, mediante esta técnica las empresas hacen que los distribuidores obtengan mejores resultados. Ya que la primera idea que vende este tipo de empresas es que para vender el producto debes probarlo y usarlo, solamente así tendrás éxito en tus ventas y por ende en tus ganancias.

Estas empresas usan lo que se llama la teoría de la comercialización que ayuda a los distribuidores a llegar a sus compradores usando lo emocional, incentivando de esta manera a consumir.

III.N RECURSO ECONÓMICO

Para desarrollar el recurso económico las empresas usan el network marketing, que es un modelo donde la empresa brinda una compensación por el trabajo o ventas realizadas por sus distribuidores. Mediante esta técnica las empresas obtienen de sus inscritos es mínimo, a

cambio de este valor las empresas entregan a sus afiliados los llamados “kits” donde se encuentra un bolso, catálogos de productos, cartillas de precios de venta al público y de precio al mayoreo, listas de códigos. El recurso económico requerido por las personas para ingresar a las empresas multinivel generalmente es de baja inversión, todo depende del tipo de empresa. Existen casos de empresas que trabajan con crédito directo es decir primero venden y entregan el producto para luego cobrar su valor, no obstante, este tipo de ventas directas tiene un riesgo de pérdida al momento de cobrar sus ventas, sin embargo, en este punto la compañía no pierde sino es el vendedor, quien deberá pagar por su inversión, por esta razón las empresas motivan a que los distribuidores vendan su producto a personas conocidas. Mientras que otras trabajan con el dinero efectivo donde primero existe la cancelación del producto para luego entregarlo, ayudando de esta manera a que sus distribuidores no pierdan el factor económico.

III.Ñ RECURSO TIEMPO

En cuanto al factor tiempo este tipo de empresas brinda a sus afiliados que trabajen a su ritmo y tiempo determinado, que ellos mismo fijan cuando realizan su guía de aprendizaje y trabajo del Negocio. Por ello muchas personas mantienen sus empleos y su Plan B son las redes de mercadeo.

CAPITULO IV

IV. INVESTIGACION DE CAMPO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

IV.A ANALISIS DE LAS ENCUESTAS

IV.A.1 OBJETO DE LA REALIZACIÓN DE ENCUESTAS

El objeto de la realización de las encuestas es el de obtener la información necesaria sobre la situación actual de las empresas multinivel en Ecuador las mismas que ayudaran a corroborar los objetivos del presente estudio.

IV.A.2 ALCANCE

La encuesta fue realizada a personas que estaban interesadas en buscar otras fuentes de ingresos en la ciudad de Quito.

IV.A. 3 RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

Se ha realizado encuestas a 138 personas, las mismas que trabajan o trabajaron en empresas multinivel, ubicadas en la ciudad de Quito. Consultar el Anexo 1: Formato de la entrevista: Anexo 1.

IV.A.4 ANÁLISIS Y RESULTADOS DE INFORMACIÓN

PREGUNTA N° 1: ¿Ha escuchado sobre las empresas de multinivel?

El 91% de la población conoce de las empresas multinivel mientras que el 9% no las conoce.

PREGUNTA N° 2: De las siguientes empresas de multinivel, marque las que usted conoce

Las empresas con 100% de llegada a la población esta: AVON, HERBALIFE, LEONISA, ORIFLAME, YANBAL, NATURES GARDEN; con un 87% BERCORP; con un 80% OMNILIFE; la empresa BBL STYLE tiene 65%; NIKKEN 51%; 4LIFE Y RAINBOW tiene el 41%; NATURE'S SHINE 26%; TEMPUR 25%; Y FGXPRESS 4%.

PREGUNTA N°3: ¿Conoce sobre el sistema de ventas de estas empresas?

El 67 % conoce el sistema de ventas y el 33% no tiene conocimiento del manejo de ventas y ganancias de estas empresas.

PREGUNTA N°4: ¿De qué manera conoció sobre las empresas de multinivel?

Generalmente estas empresas llegan a ser de conocimiento de la población por el llamado boca a boca, es así que las personas llegan a conocer a las empresas con el siguiente porcentaje: por medios sociales el 39%; por familiares que ya pertenecen a la empresa 32% y por amistades el 20%.

PREGUNTA N°5: ¿Pertenece usted, a alguna empresa de multinivel?

De la población investigada el 66% está dentro de estas empresas y el 34% no pertenece

PREGUNTA N°6: Según su criterio, que actividad realizan los distribuidores de este tipo de empresas.

En esta pregunta la principal actividad es la venta de productos con un 66%; el consumo de productos con el 63%; crear redes de consumo el 57% y comprar el producto un 16%.

PREGUNTA N°7: Para usted. ¿Cuál sería el principal motivo para que las personas ingresen a este sistema de negocios?

Según el criterio de los encuestados, las personas ingresan a estas empresas: el 90% busca ganar dinero fácil y rápido; el 64 % por que no tiene trabajo; el 52% por que tienen tiempo libre.

PREGUNTA N°8: ¿Cuánto tiempo de trabajo cree usted que necesita dedicar una persona que pertenece a estas empresas?

El tiempo que las personas creen que se debe tener para este tipo de negocio es el 49% cinco horas por semana; el 30 % cree que se debe dedicar 10 horas semanales; el 16% piensa que se debe dedicar 20 horas; mientras que un 4% lo debe dedicar 40 horas semanales.

PREGUNTA N°9: ¿Conoce usted los elementos que se necesita para trabajar en este tipo de negocio?

La población cree que para desarrollar estos negocios se necesita en un 90% habilidad; un 85% capacitación y un 64% la perseverancia.

PREGUNTA N°10: Según su criterio, ¿Cuál de estas opciones sería el principal riesgo de ingresar a este tipo de negocios?

El riesgo que estas personas piensan que se corre está en el siguiente porcentaje: 71% inversión económica; 64% fracaso; y el 57 % el tiempo que requiere.

PREGUNTA N°11: ¿Le gustaría incursionar en este tipo de negocios?

Las personas encuestadas opinaron que en un 59% si incursionaría en este negocio mientras que un 41% dijo que no.

PREGUNTA N°12: Según su opinión, ¿vender es?

En esta pregunta se obtuvieron los siguientes resultados: el 92% considera que se requiere experiencia; el 57% piensa que es fácil; mientras que el 41% piensa que es difícil y un pequeño porcentaje de 9 opina que cualquier persona puede vender.

PREGUNTA N°13: ¿En las empresas de multinivel, el esquema piramidal beneficia siempre al de más arriba?

En cuanto a esta pregunta el 85% de la población responde que solo los de arriba ganan y el 15% piensan lo contrario.

PREGUNTA N°14: ¿Cree usted, que las empresas multinivel ofrecen ganancias irreales?

La población encuestada afirma que las ganancias son irreales en un 85% mientras que el 15% piensa que no es así.

PREGUNTA N°15: ¿Está usted inscrito en alguna empresa multinivel?

Al preguntar a la población si está inscrita en este tipo de empresas respondieron: 62% si está inscrita y el 38% no está.

CONCLUSIONES DE LAS PREGUNTAS

Una vez realizado el análisis se llegó a las siguientes conclusiones:

- La población busca libertad de tiempo y económica al inscribirse en este tipo de negocios, invirtiendo en capacitaciones para poder lograrlo.
- Los trabajos en las empresas multinivel hacen que los inscritos generen nuevas oportunidades de trabajo
- Este tipo de empresas brinda oportunidades de ingresos sean extras o como ingreso fijo, la misma que se vuelve una actividad laboral, generando recursos económicos para cubrir sus necesidades
- Los inscritos o distribuidores independientes como se los denomina piensan que estos proyectos los ayudan a desarrollarse económicamente y empresarialmente
- Los distribuidores conocen su producto y lo distribuyen sea mediante las redes sociales y sus amistades, generando así un mercado interno.

IV.B CONCLUSIONES GENERALES

El objetivo general de la investigación se cumplió al analizar la estructura y manejo de las empresas multinivel se pudo describir las características y funcionamiento de las mismas, en la ciudad de Quito, Ecuador, en el (capítulo I página 15), observamos las ventajas y desventajas, primordialmente de las que obtuvimos mayores resultados en la Encuestas como las más conocidas, al observar su impacto económico y social en el país se llegó a la conclusión que las personas elijen como segunda opción o Plan B los Multiniveles, muy pocos se arriesgan a tomarlo como Plan A sin tener un trabajo fijo, a excepción de un grupo muy minoritario de Estudiantes y Amas de Casa que lo hacen por hobbies, o por opción de ingreso pequeño, (Capitulo 3, Tabla 3).

Concluyendo acorde a los objetivos específicos se obtiene que:

Al identificar el desarrollo interno de las empresas multinivel y su impacto social, en la ciudad de Quito, el avance de la era de la tecnología hace que muchas personas no sea estafadas, debido a que hay información en la Web acerca de las empresa, como blogs de comentarios, o videos, los cuales ayudan y causan impacto en las personas ya que si reconocen que pueden ser estafadas, por empresas que dicen ser Multiniveles, pero son Pirámides, lo primordial que se debe de saber; es que ninguna empresa con funcionamiento MLM paga por inscribir personas si no por comercializar sus productos, y así mismo hacer crecer la red, y ganar en base a las ventas de la red de Mercadeo.

Quienes aún no tienen acceso al internet, se deben percatar que las ganancias de estas empresas deben ser reales, es decir, con trabajo, se logra un número determinado de ventas para una cantidad determinada de ganancia. Ellos lo llaman “ganar-ganar”, gana la empresa gana el distribuidor, porque los entrenan para trabajar a duplicación, este es un sistemas a pasos a seguir, con el que han trabajado sus patrocinadores, y saben los resultados del mismo. Los Multiniveles son excelentes modelos de negocio siempre y cuando se le dedique tiempo, esfuerzo y trabajo.

Al describir la forma de comercialización y remuneración de cada una de las empresas legalmente constituidas como Marketing Multinivel en Ecuador, se denoto que todas trabajan con el siguiente sistema: Distribuidores Autorizados, esto quiere decir, que eres parte de la Empresa, sin estar en nóminas, ni trabajar para ellos, sino con ellos; en su mayoría tienen un Contrato comercial para Distribuidores Autorizados, pagan una suscripción, entregan material de la empresa y productos en algunas.

También, la empresa brinda sus oficinas para entrenamiento, charlas, exhibición del producto, es decir, cuentas con el apoyo logístico, administrativo, y físico de la empresa, mas no eres un empleado de la misma, solo funcionan como Distribuidores. Indistintamente todas trabajan

con bonos, ganancias por volumen personal, y por volumen grupal; lo reciben según cada empresa semanalmente o mensualmente.

Al conocer la forma de compensación y rangos de las empresas más conocidas en el país, se realizaron entrevistas y se asistió a las charlas de Prolife, Nikken, Forever Green, Herbalife y Omnilife, tomo como referencias estas; porque son las de mayor auge al momento. En las entrevistas que se realizó a personas que ya pertenecen al MLM se identificó que no sabían cómo se manejaba su plan de compensación, solo entendían lo básico del proceso de: inscribir, vender y ganar. Sin embargo, no desarrollaban los planes de compensación, con ello se llegó a la conclusión que es uno de los mayores motivos por el cual las personas solamente trabajan por un tiempo determinado y luego se retiran.

Los patrocinadores pierden en corto tiempo a las personas que inscribieron en su red, por no trabajar con ellos las bases de la empresa que al momento de inscribir les venden la idea errónea, de libertad financiera a menor esfuerzo, pero como a todo trabajo para que tenga éxito, no funciona de otra forma, sino con un plan de trabajo establecido, tiempo, dedicación y esfuerzo.

Los Multiniveles son interesantes, excelentes formas de ganar dinero. Sin embargo, a través de esta investigación se concluye que se necesita un perfil de persona específico con capacidad de trabajar de manera autónoma, tener iniciativa y con habilidades para las ventas.

Al inicio las personas que se vinculan a una empresa Multinivel empiezan las ventas con sus familias, piensan que les va excelente y cuando se termina la lista de familiares y amigos, no saben trabajar en frío (con nuevos clientes).

Las personas piensan que su éxito depende de la suerte para ganar dinero, y en ocasiones la tienen, pero esto no es duradero. El trabajo va más allá de lo que sus patrocinadores le dicen,

al cabo de dos o tres meses se acaban los contactos, familia, y empieza todas las culpas de la falta de éxito, se culpa al producto, la compañía, la economía, y se culpa primordialmente al patrocinador por no ayudarte con el negocio.

Muchas personas tienen la idea errónea que su patrocinador siempre tendrá que estar ahí, dando su charla o haciendo su trabajo, pero otra de las características de estos negocios es que necesitan personas que sean autodidactas, les guste aprender, emprender, y renovarse constantemente.

Se presentan muchas ventajas que a la vez pueden ser desventajas las describo:

- En ocasiones las personas logran mejores ganancias que en un empleo fijo, y sino logras ser un buen vendedor o no llegas con las personas adecuadas, que sucede con las ganancias que querías obtener.
- Requiere de una mínima inversión, menor que emprender tu propio negocio y tener costos fijos.
- Mínimo riesgo de inversión, porque te dan producto y equivale al valor de tu suscripción.
- Negocio administrado desde casa, porque lo realizas a tu tiempo y lugares, este es un motivo por el cual se desentienden muchos del negocio y no le dan el tiempo necesario, no todos pueden trabajar así
- Propio jefe, pero empleado de tus redes porque desde el inicio no explicas bien y todos quieren que hagas el trabajo por ellos.
- Flexibilidad de horario, siempre y cuando tenga una meta y trabajo establecido.
- Negocio Propio, fácil y de inmediato, la empresa no te pertenece eres distribuidor autorizado, ellos pueden prescindir de ti en cualquier momento.
- Capacitación y entrenamiento gratuito
- Posibilidad de crear nuevos negocios

- Adquisición de productos de buena calidad a bajo costo, no todas las compañías funcionan con esta modalidad, hay productos costosos.
- Obtención de bonificaciones siempre y cuando se trabaje en equipo.

Concluyo con que este tipo de negocio es muy emocional, lo ven mucho de momento, es decir, por ahora ingreso gano y luego si me va mal, me voy, y en realidad solo venden lo que pueden, pero no realizan lo que ciertamente se requiere, esto es una Red de Mercadeo.

En el país existen compañías con excelentes planes de compensación, pero desde la investigación realizada se constata que no toda persona puede realizar este tipo de negocio.

IV.C RECOMENDACIONES

Las siguientes reflexiones que se presentan a manera de recomendaciones:

En Ecuador cada vez llegaran más empresas multiniveles, tenemos que informarnos antes de asistir a las charlas, de que se trata, y que empresa es, primordialmente si está o no registrada en el país, recordemos que todo producto si es de consumo debe tener registro sanitario.

Toda empresa Multinivel cuenta con una dirección, planeación y control por lo tanto e, si quieres ser un Distribuidor debes aplicar el mismo proceso para que puedan comprender la Red de Mercadeo y su Plan de Compensación.

Recordemos que ninguna empresa multinivel te pagaría por suscribir a las personas, a menos de que en esta suscripción exista un Volumen de Compra por algún producto, sino deberíamos investigar si se tratase de una pirámide.

Las ganancias deben ser acorde al trabajo y al tiempo que desempeñes en la red de mercadeo, porque la libertad financiera no se logra sin planeación y trabajo en equipo en este tipo de negocios. No deben dejarse llevar en ese momento por lo emocional ya que al emprender cualquier negocio sea tradicional o multinivel debes analizar, tus oportunidades, amenazas,

debilidades y fortalezas; ya que así sea la inversión mínima, debe tener un control de riesgo al realizarla.

IV. E BIBLIOGRAFIA

- Donald J. Trump y Robert T. Kiyosaki. Queremos Que seas Rico. Dos hombres – Un mensaje, 2006.
- Universo MLM 2013-2015; <https://universomlm.com/aprenda-mlm/historia-mlm>. Julio 2015.
- Leyes del consumidor; “ley de defensa al consumidor” http://www.aevd.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=75&Itemid=83, 2011-2015. Julio 2015
- Allen Carmichael, Marketing Multinivel y Marketing directo a red, 2da Edición; ISBN: 84-7720-455-1 Depósito legal: B. 13.175 – 1996, Ediciones Obelisco.
- GOPRO 7 Pasos para convertirse en un profesional de mercadeo en red, Eric Worre, 2013, ISBN 978-0-9886679-4-5, Network Marketing Pro.
- <http://mitosytimos.blogspot.com/2014/06/marketing-multinivel-solo-una-ilusion.html>, Diciembre 2015
- <https://robertkiyosakienaccion.wordpress.com/2014/02/10/multinivel-y-por-que-robert-kiyosaki-dice-que-es-el-mejor-sistema/> , Diciembre 2015.
- <http://www.rixioabreu.com/diferencias-entre-un-negocio-piramidal-y-un-negocio-multinivel/>, Diciembre 2015
- , http://elnegociodelvisionario.blogspot.com/2013_09_01_archive.html, Diciembre 2015.
- www.dsa.org, Enero 2016.
- www.wfdsa.org, Enero 2016.
- <http://www.planesdecompensacion.com/funcionamiento-de-un-plan-de-compensacion-escalonado-o-por-ruptura/>, Marzo 2016.

- www.nikkenlatam.com, Consultado, Julio 2015.

IV.F ANEXOS

IV.F.1 ENCUESTA

FECHA: ____/____/____

Nº de encuesta: _____

NOMBRE DEL ENCUESTADOR: Gema Ormaza

El siguiente cuestionario tiene como objetivo conocer la opinión sobre el conocimiento de las empresas multiniveles en el Ecuador. La información entregada en este cuestionario es netamente con carácter académico.

PARTE I

Instrucciones: Conteste las preguntas con una **x**.

1. ¿Ha escuchado sobre las empresas de multinivel?

SI NO

2. De las siguientes empresas de multinivel marque las que usted conoce

AVON	<input type="checkbox"/>	NIKKEN	<input type="checkbox"/>
4LIFE	<input type="checkbox"/>	ORIFLAME	<input type="checkbox"/>
BBL STYLE	<input type="checkbox"/>	RAINBOW	<input type="checkbox"/>
BELCORP	<input type="checkbox"/>	TEMPUR	<input type="checkbox"/>
HERBALIFE	<input type="checkbox"/>	YANBAL	<input type="checkbox"/>
LEONISA	<input type="checkbox"/>	OMNILIFE	<input type="checkbox"/>
NATURES GARDEN	<input type="checkbox"/>	FGXPRESS	<input type="checkbox"/>

==

NATURE 'S SUNSHINE

3. ¿Conoce sobre el sistema de ventas de estas empresas?

SI NO

4. ¿De qué manera conoció sobre las empresas de multinivel?

Invitación realizada por amistades

Familiar pertenece a este tipo de empresas

La información le llegó por medios sociales

Desconozco

5. ¿Pertenece usted, a alguna empresa de multinivel?

SI Identifique: _____ NO

6. Según su criterio, que actividad realizan los distribuidores de este tipo de empresas

Vender productos

Comprar productos

Consumir productos

Crear redes de consumo

Ingresar y entrenar personas para trabajar

Otros: _____

7. Para usted, ¿Cuál sería el principal motivo para que las personas ingresan a este sistema de negocios?

—

No tienen trabajo

Tienen tiempo libre

Les gusta las ventas

Busca ganar dinero fácil y rápido

8. ¿Cuánto tiempo necesitaría una persona que pertenece a estas empresas?

5 horas a la semana 20 horas a la semana

10 horas a la semana 40 horas a la semana

9. ¿Conoce usted los elementos que se necesita para trabajar en este tipo de negocios?

Capacitación Habilidad

Perseverancia Trabajo duro

10. Según su criterio, ¿cuál de estas sería el principal riesgo de ingresar a este tipo de negocio?

Inversión económica Fracaso

Tiempo Otros

11. ¿Le gustaría incursionar en este tipo de trabajo?

SI NO

12. Según su opinión, ¿vender es?

Difícil Necesita experiencia

Fácil Cualquiera vende

13. ¿En las empresas de multinivel, el esquema piramidal beneficia siempre al de más arriba?

SI NO

14. ¿Las empresas de multinivel prometen ganancias irreales?

SI NO

15. ¿Está inscrito en alguna empresa de multinivel?

SI Identifique: _____ NO

IV.F.2 DESARROLLO Y TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS

PREGUNTA N° 1: ¿Ha escuchado sobre las empresas de multinivel?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	125	91 %
NO	13	9 %
TOTAL	138	100

TABLA 8. Pregunta N° 1: ¿Ha escuchado sobre las empresas de multinivel?



GRÁFICO N° 1: Pregunta N° 1: ¿Ha escuchado sobre las empresas de multinivel?

PREGUNTA N° 2: De las siguientes empresas de multinivel, marque las que usted conoce

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
AVON	138	100%
4LIFE	56	41%
BBL STYLE	90	65%
BELCORP	120	87%
HERBALIFE	138	100%
LEONISA	138	100%
NIKKEN	70	51%
ORIFLAME	138	100%
RAINBOW	57	41%
FGXPRESS	6	4%
TEMPUR	35	25%
YANBAL	138	100%
OMNILIFE	110	80%
NATURES GARDEN	138	100%
NATURE´S SUNSHINE	36	26%

TABLA 9. PREGUNTA N° 2: De las siguientes empresas de multinivel, marque las que usted *conoce*

GRÁFICO N° 2: PREGUNTA N° 2: De las siguientes empresas de multinivel, marque las que usted conoce

PREGUNTA N°3: ¿Conoce sobre el sistema de ventas de estas empresas?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	92	67%
NO	46	33%
TOTAL	138	100%

TABLA 10. PREGUNTA N°3: ¿Conoce sobre el sistema de ventas de estas empresas?

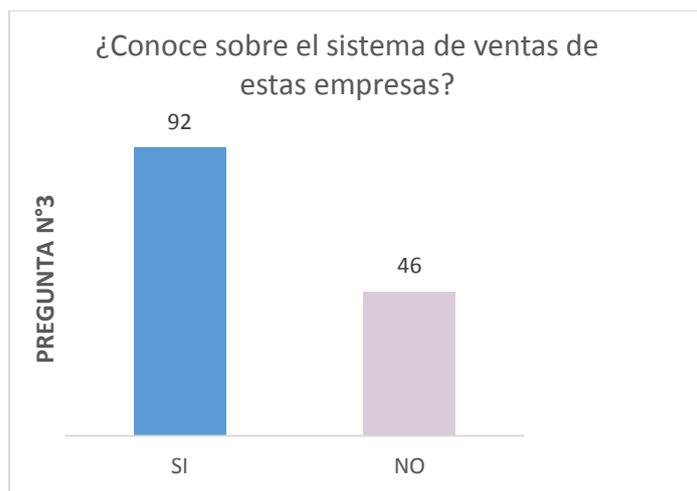


GRÁFICO N° 3: PREGUNTA N°3: ¿Conoce sobre el sistema de ventas de estas empresas?

PREGUNTA N°4: ¿De qué manera conoció sobre las empresas de multinivel?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INVITACIÓN REALIZADA POR AMISTADES	27	20%
FAMILIAR PERTENECE A ESTE TIPO DE EMPRESAS	44	32%
LA INFORMACIÓN LE LLEGO POR MEDIOS SOCIALES	54	39%
DESCONOZCO	13	9%
TOTAL	138	100%

TABLA 11. PREGUNTA N°4: ¿De qué manera conoció sobre las empresas de multinivel?

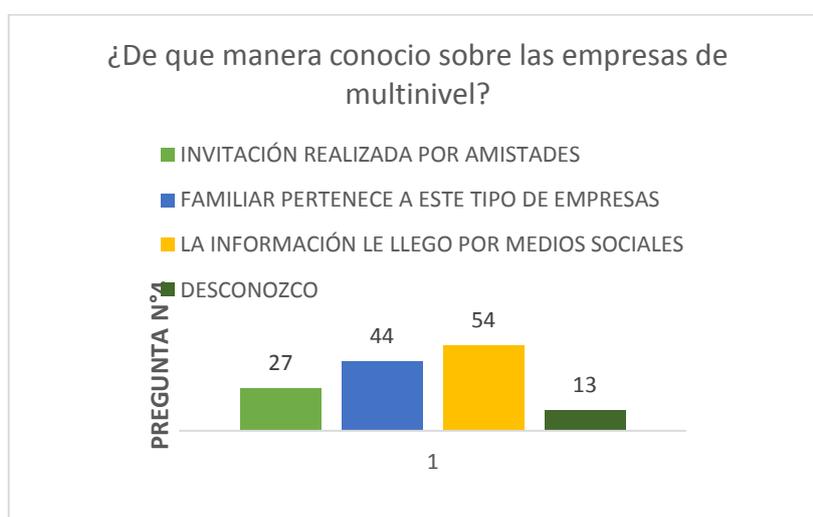


GRÁFICO N° 4: PREGUNTA N°4: ¿De qué manera conoció sobre las empresas de multinivel?

PREGUNTA N°5: ¿Pertenece usted, a alguna empresa de multinivel?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	91	66%
NO	47	34%
TOTAL	138	100%

TABLA 12. PREGUNTA N°5: ¿Pertenece usted, a alguna empresa de multinivel?

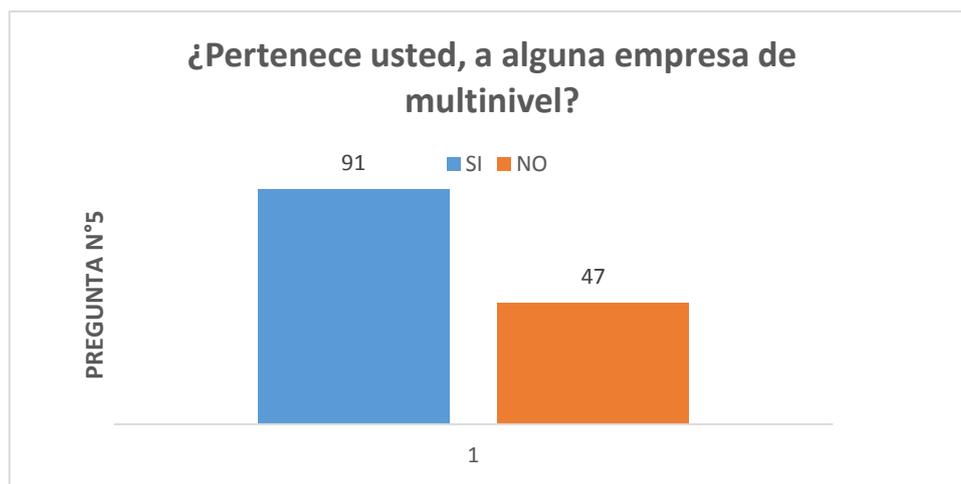


GRÁFICO N° 5: PREGUNTA N°5: ¿Pertenece usted, a alguna empresa de multinivel?

PREGUNTA N°6: Según su criterio, que actividad realizan los distribuidores de este tipo de empresas.

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VENDER PRODUCTOS	91	66%
COMPRAR PRODUCTOS	22	16%
CONSUMIR PRODUCTOS	87	63%
CREAR REDES DE CONSUMO	78	57%
INGRESAR Y ENTRENAR PERSONAS PARA TRABAJAR	34	25%

TABLA 13. PREGUNTA N°6: Según su criterio, que actividad realizan los distribuidores de este tipo de empresas.

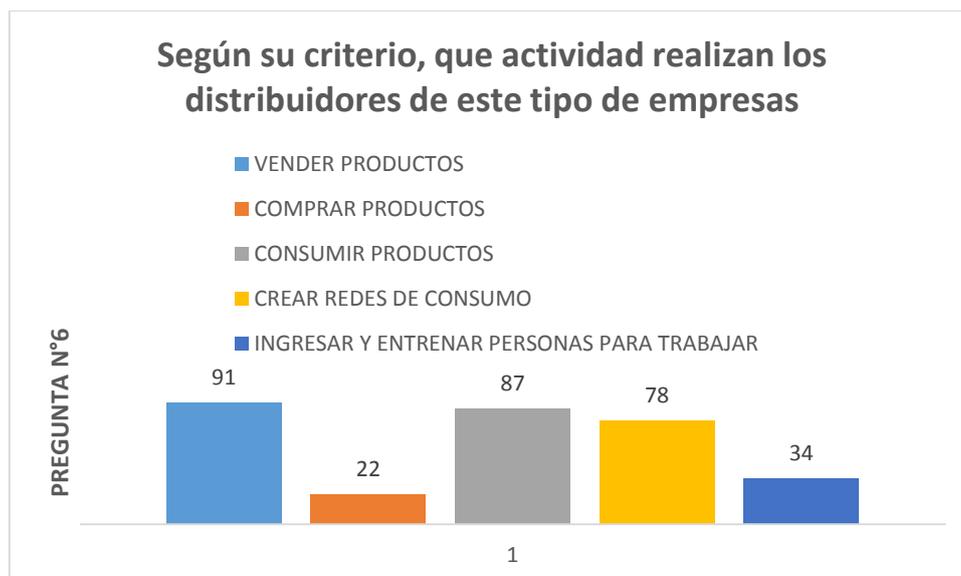


GRÁFICO N° 6: PREGUNTA N°6: Según su criterio, que actividad realizan los distribuidores de este tipo de empresas.

PREGUNTA N°7: Para usted. ¿Cuál sería el principal motivo para que las personas ingresan a este sistema de negocios?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NO TIENEN TRABAJO	89	64%
TIENEN TIEMPO LIBRE	72	52%
LES GUSTA LAS VENTAS	73	53%
BUSCA GANAR DINERO FACIL Y RÁPIDO	124	90%

TABLA 14. PREGUNTA N°7: Para usted. ¿Cuál sería el principal motivo para que las personas ingresan a este sistema de negocios?

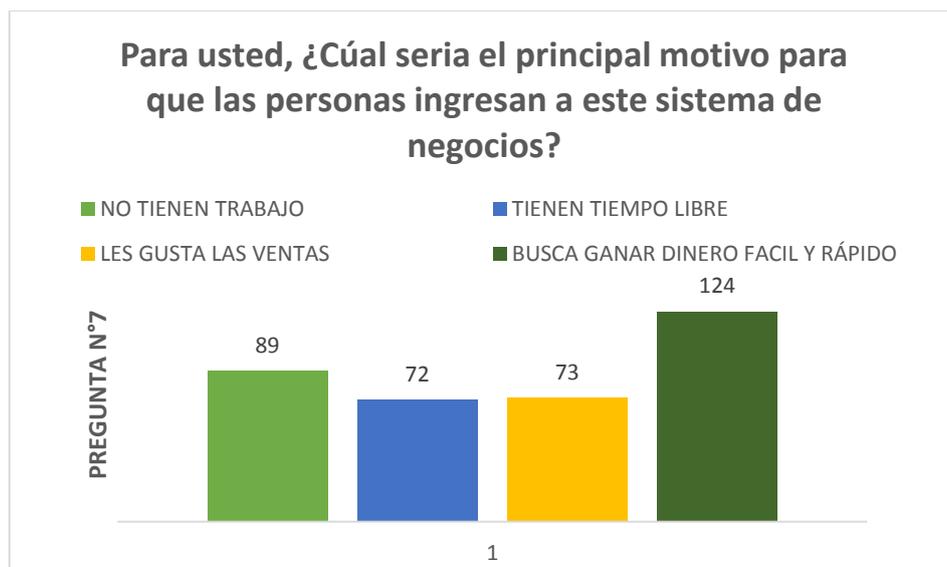


GRÁFICO N° 7: PREGUNTA N°7: Para usted. ¿Cuál sería el principal motivo para que las personas ingresan a este sistema de negocios?

PREGUNTA N°8: ¿Cuánto tiempo de trabajo cree usted que necesita dedicar una persona que pertenece a estas empresas?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 HORAS A LA SEMANA	68	49%
20 HORAS A LA SEMANA	22	16%
10 HORAS A LA SEMANA	42	30%
40 HORAS A LA SEMANA	6	4%
TOTAL	138	100%

TABLA 15. PREGUNTA N° 8: ¿Cuánto tiempo de trabajo cree usted que necesita dedicar una persona que pertenece a estas empresas?

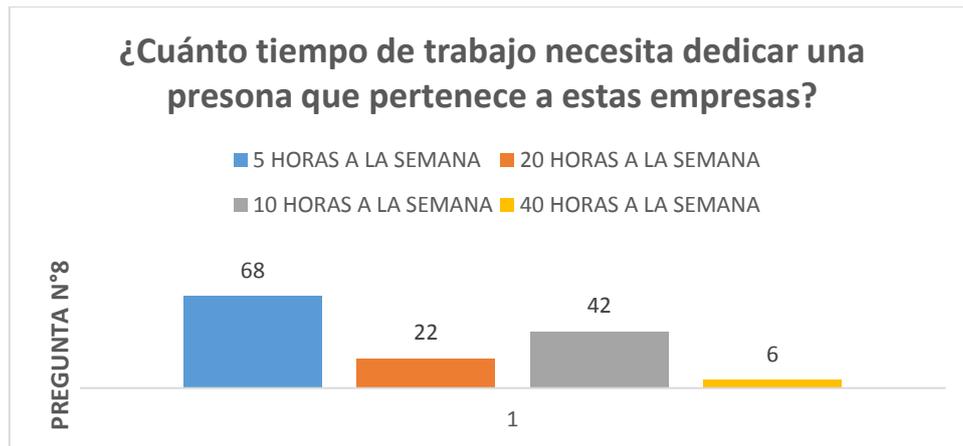


GRÁFICO N° 8. PREGUNTA N° 8: ¿Cuánto tiempo de trabajo cree usted que necesita dedicar una persona que pertenece a estas empresas?

PREGUNTA N°9: ¿Conoce usted los elementos que se necesita para trabajar en este tipo de negocio?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CAPACITACIÓN	117	85%
PERSEVERANCIA	89	64%
HABILIDAD	124	90%
TRABAJO DURO	138	100%

TABLA 16. PREGUNTA N°9: ¿Conoce usted los elementos que se necesita para trabajar en este tipo de negocio?

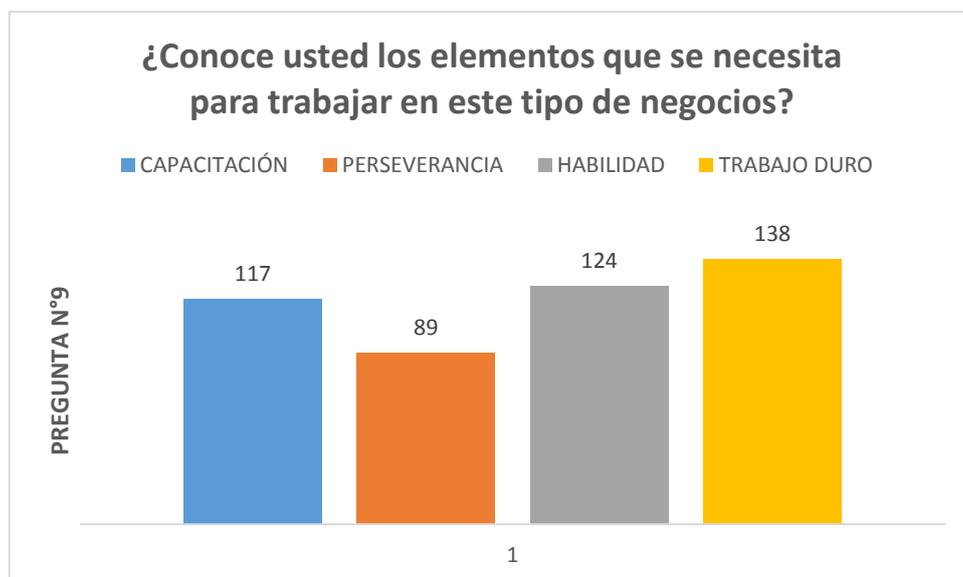


GRÁFICO N° 9. PREGUNTA N°9: ¿Conoce usted los elementos que se necesita para trabajar en este tipo de negocio?

PREGUNTA N°10: Según su criterio, ¿Cuál de estas opciones sería el principal riesgo de ingresar a este tipo de negocios?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INVERSIÓN ECONÓMICA	98	71%
TIEMPO	78	57%
FRACASO	89	64%
OTROS	24	17%

TABLA 17. PREGUNTA N°10: Según su criterio, ¿Cuál de estas opciones sería el principal riesgo de ingresar a este tipo de negocios?

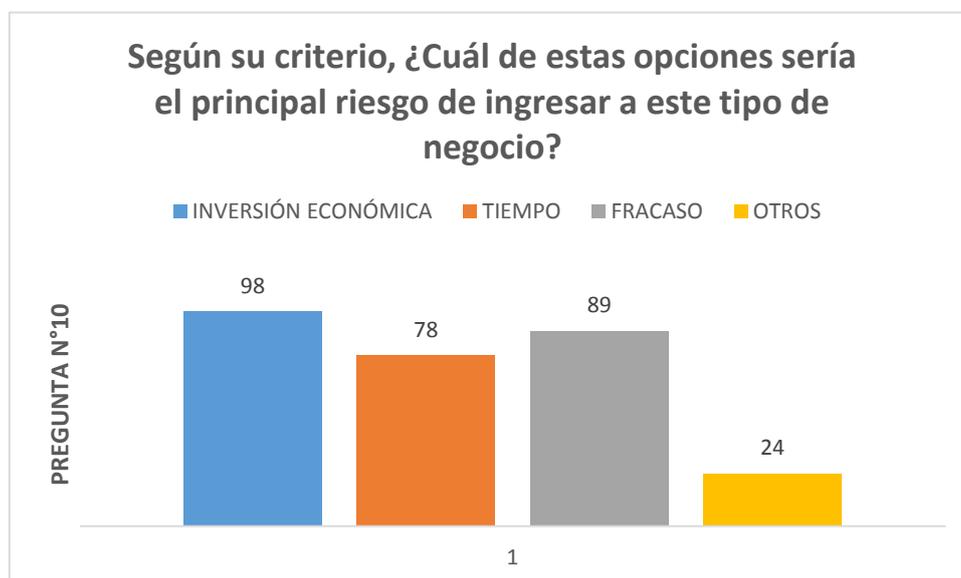


GRÁFICO N° 10. PREGUNTA N°10: Según su criterio, ¿Cuál de estas opciones sería el principal riesgo de ingresar a este tipo de negocios?

PREGUNTA N°11: ¿Le gustaría incursionar en este tipo de negocios?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	82	59%
NO	56	41%
TOTAL	138	100%

TABLA 18. PREGUNTA N°11: ¿Le gustaría incursionar en este tipo de negocios?

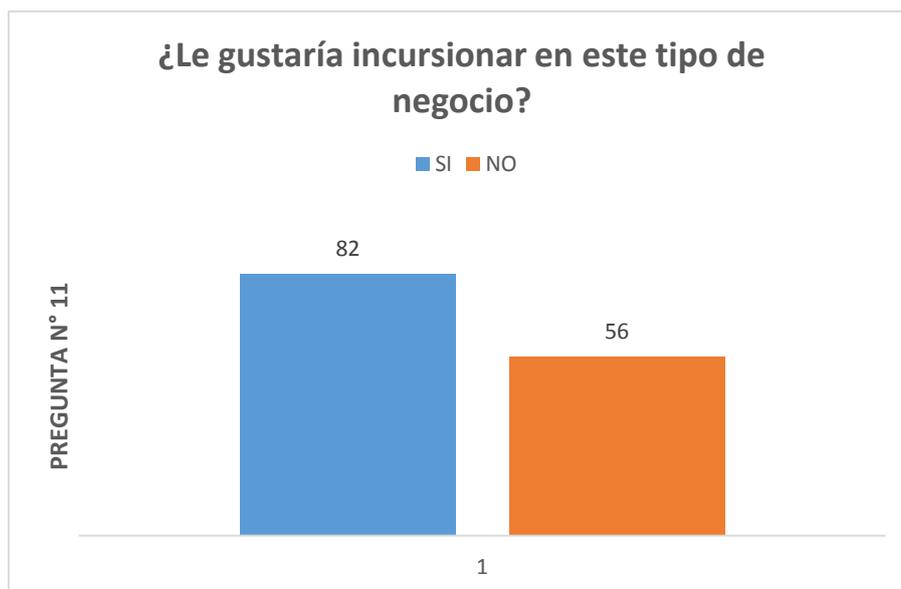


GRÁFICO N° 11. PREGUNTA N°11: ¿Le gustaría incursionar en este tipo de negocios?

PREGUNTA N°12: Según su opinión, ¿vender es?²⁴

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIFICIL	56	41%
FÁCIL	78	57%
NECESITA EXPERIENCIA	127	92%
CUALQUIERA VENDE	12	9%

TABLA 19. PREGUNTA N°12: Según su opinión, ¿vender es?

²⁴ Esta pregunta es para información General, ya que muchos creen poder vender, pero la realidad es que se necesita un perfil específico para los Multiniveles, no todos son aptos para este tipo de negocio.

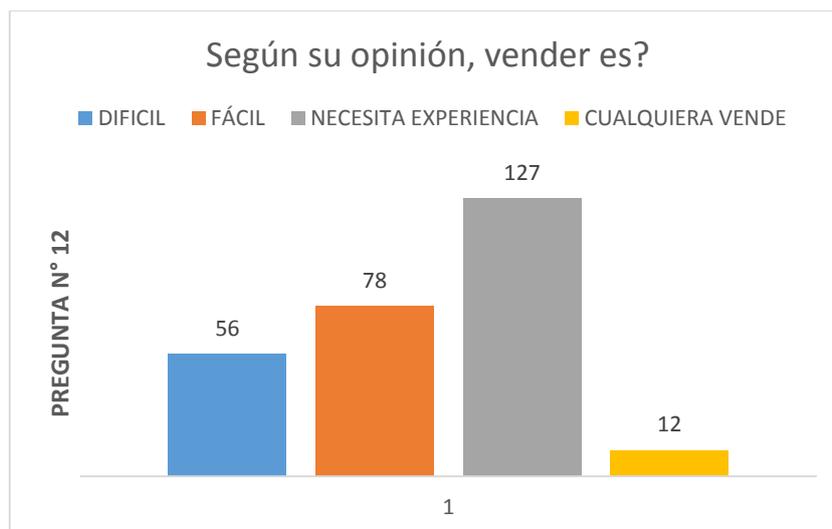


GRÁFICO N° 12. PREGUNTA N°12: Según su opinión, ¿vender es?

PREGUNTA N°13: ¿En las empresas de multinivel, el esquema piramidal beneficia siempre al de más arriba?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	117	85%
NO	21	15%
TOTAL	138	100%

TABLA 20. PREGUNTA N°13: ¿En las empresas de multinivel, el esquema piramidal beneficia siempre al de más arriba?

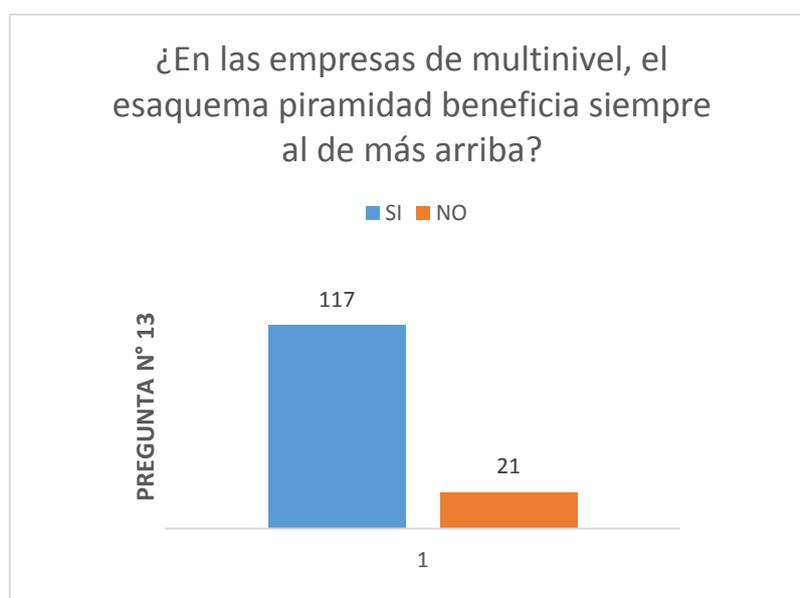


GRÁFICO N° 13. PREGUNTA N°13: ¿En las empresas de multinivel, el esquema piramidal beneficia siempre al de más arriba?

PREGUNTA N°14: ¿Cree usted, que las empresas multinivel ofrecen ganancias irreales?²⁵

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	117	85%
NO	21	15%
TOTAL	138	100%

TABLA 21. PREGUNTA N°14: ¿Cree usted, que las empresas multinivel ofrecen ganancias irreales?

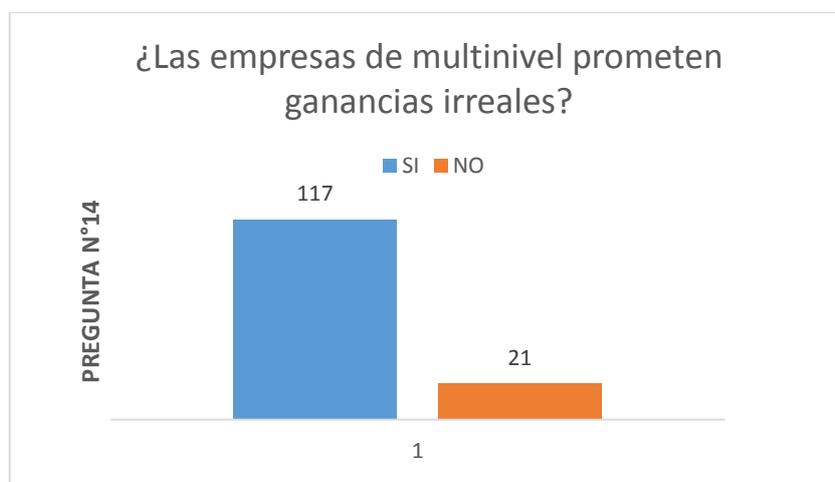


GRÁFICO N° 14. PREGUNTA N°14: ¿Cree usted, que las empresas multinivel ofrecen ganancias irreales?

²⁵ Al referirme al Ganancias Irreales, es por la tan nombrada “libertad financiera” con la que los distribuidores atraen emocionalmente a las personas, y les venden una idea errónea de que no haciendo casi nada ganan dinero y personas que trabajan por ellos, y la realidad es que sin trabajo esto no se logra.

PREGUNTA N°15: ¿Está usted inscrito en alguna empresa multinivel?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	85	62%
NO	53	38%
TOTAL	138	100%

TABLA 22. PREGUNTA N°15: ¿Está usted inscrito en alguna empresa multinivel?

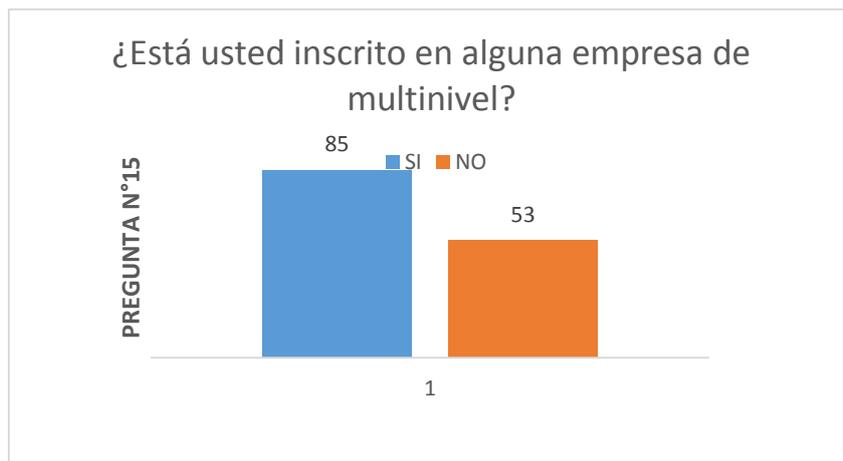


GRÁFICO N° 15. PREGUNTA N°15: ¿Está usted inscrito en alguna empresa multinivel?

IV.F.3 EXTRACTO DOCUMENTO AEVD. ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE VENTA DIRECTA (Anexo General)



Ilustración 17. Doctor Carl F. Rehnborg. Primer Creador de MLM. Empresa Nutrilife

Extracto del Documento subido por la Aevd Asociación Ecuatoriana Venta Directa

Fecha: 09/09/11

Título: Pirámides

LOS NEGOCIOS PIRAMIDALES: No son lo que aparentan (Pirámides, 2011)

¡No cometa errores costosos!

Miles de personas han perdido millones de pesos por participar en negocios piramidales. Muchas de las víctimas sabían que se estaban jugando el dinero, aunque no sabían que las posibilidades de obtener lucro eran mínimas. Sin embargo, muchos creían que lo que hacían era comenzar su propio negocio. Estas personas fueron engañadas por los “negocios” piramidales que se disfrazan con la apariencia de ser negocios legítimos.

¿Qué es un “negocio” piramidal?

Los “negocios” piramidales son negocios que no están autorizados por la Ley, en los cuales las personas que se encuentran en la base de la pirámide les pagan cierta cantidad de dinero a los

pocos que están en la cima. Todos los nuevos participantes pagan para recibir la oportunidad de avanzar hacia la cima y recibir los pagos de las personas que se puedan unir más tarde al “negocio”.

Para unirse a este tipo de “negocio”, usted debe pagar o “invertir” entre una pequeña cantidad hasta miles de pesos. En este ejemplo, con \$1,000.00 usted puede comprar una posición en una de las casillas de la base de la pirámide. La mitad de este dinero (\$500.00) lo recibe la persona que está inmediatamente en el nivel superior al suyo, mientras que los otros \$500.00 los recibe el promotor o persona que está en la cima de la pirámide. Si todas las casillas se ocupan con participantes, el promotor recibirá \$16,000.00 y usted y los demás en la base tendrán \$1,000.00 menos. Cuando el promotor haya recibido todo su dinero, su posición desaparece y el segundo nivel se convierte en la cima o lugar de las ganancias. Es en este momento cuando los dos que están en la cima comienzan a recibir, a la base de la pirámide se le agregan otras 32 casillas y la búsqueda de nuevos participantes continúa.

Cada vez que desaparece el nivel superior, se le debe agregar un nivel en la base, lo cual es el doble de la cantidad anterior de la base. Si en el “negocio” se inscriben suficientes personas, usted y los otros 15 “inversionistas” tal vez pudieran llegar a la cima, no obstante, para que usted llegue a recibir ganancias, 512 personas se deben inscribir en el “negocio”, la mitad de las cuales perdería \$1000.00

Claro está que la pirámide se puede venir a bajo mucho antes de que usted alcance la cima. Para que todos en el “negocio” piramidal puedan recibir las ganancias, debe haber una fuente inagotable de inversionistas.

Pero en realidad, la fuente de participantes es limitada y cada nuevo nivel que se le agregue en

la base brinda menos oportunidades de conseguir más participantes, lo que aumenta las posibilidades de perder dinero.

Lo que usted debe saber de los “negocios” piramidales

1. Este tipo de “negocio” genera pérdidas. Los “negocios” piramidales se basan en la matemática simple: muchos perdedores le pagan a unos pocos ganadores.
2. Son “negocios” fraudulentos. Los participantes engañan, conscientemente o inconscientemente a quienes se inscriben en el “negocio”. Pocos son los que invertirán para vincularse con un “negocio” de este tipo si se les explicara cuales son las posibilidades reales de ganancia.
3. Son “negocios” ilegales. Hay un riesgo real que las autoridades competentes clausuren este tipo de “negocio” que se arresten a quienes participan en ellos o pueden inclusive llegar a recibir cuantiosas multas.

¿Existen personas que pudieran invertir en este tipo de “negocio”?

Los promotores de los “negocios” piramidales son expertos en la psicología de grupo. En reuniones introductorias crean una atmósfera de entusiasmo y frenesí, donde la presión del grupo y la promesa de ganar dinero fácil tocan la codicia y el temor de perder la oportunidad de un buen negocio. Durante las reuniones se espera que no haga muchas preguntas ni que considere el asunto a profundidad. Este tipo de táctica resulta difícil de resistir a menos que usted reconozca que en realidad el “negocio” tiene pocas posibilidades a su favor.

Los “negocios” piramidales encubiertos: Lobos vestidos de ovejas.

Algunos de los promotores de “negocios” piramidales tratan de darle al “negocio” una

apariencia de Multinivel. El sistema de mercadeo de Multinivel es un negocio legal y autorizado que emplea una red de distribuidores independientes para vender productos a los consumidores.

Para darle la apariencia de una compañía de Multinivel, un “negocio” piramidal usa una línea de productos para aseverar que ellos también venden productos. No obstante, se esfuerzan poco o no se esfuerzan por vender dicho producto. En cambio, el dinero se logra mediante el sistema de la pirámide, a través de la inscripción de personas al “negocio”.

Cuando se inscriben a los nuevos “distribuidores” se les presiona para que compren una gran cantidad de productos costosos.

Por ejemplo, para convertirse en “distribuidor”, tal vez usted tenga que comprar \$1000.00 de productos que no valen la pena. La persona que lo inscribió recibe \$500.00 (una “comisión” del 50%) y los otros \$500.00 los recibe quien está en la cima de la pirámide (en este caso la “compañía”). Observe la gran similitud que hay con la forma de “negocio” piramidal simple que mostramos anteriormente.

Es de notar que la mayoría de los “negocios” piramidales encubiertos no son tan fáciles de descubrir. Los “negocios” piramidales encubiertos a menudo escogen productos que no son tan caros para producir y que no son reconocidos en el mercado; para citar algunos ejemplos, los productos milagrosos, las curas exóticas, etc. Esta actitud dificulta saber si hay un mercado real de clientes para tales productos.

La mejor forma de evitar un fraude de un “negocio” piramidal encubierto es saber exactamente cuáles son las verdaderas oportunidades económicas que ofrece.

El mercadeo de Multinivel: Oportunidades de ganar dinero por la vía legal.

El mercadeo Multinivel es una forma muy popular de venta al menudeo en el cual se venden productos, no en las tiendas sino por el sistema de Ventas Directas a través de hombres y mujeres, comerciantes independientes, llamados distribuidores, esta comercialización se realiza generalmente en la casa de los clientes.

Como distribuidor independiente usted puede determinar sus propias horas de trabajo y las ganancias que reciba al vender productos que determinada compañía ya establecida le provea.

En la estructura del Multinivel usted también puede tener su propio equipo de vendedores, motivarlos, capacitarlos y proveerles los productos que usted vende. Sus ganancias incluyen un porcentaje de las ventas de todo su grupo de vendedores, así como, las ganancias por las ventas a sus propios clientes. Esta oportunidad ha convertido al mercadeo de Multinivel en una forma atractiva de comenzar un negocio con poco dinero.

Como establecer la diferencia entre un negocio legal y un “negocio” piramidal.

Los “negocios” piramidales procuran acaparar su dinero rápidamente. Las compañías de Multinivel procuran hacer dinero con usted a medida que usted saca adelante su negocio, vendiendo productos. Antes de inscribirse con una compañía, investigue detenidamente. Una buena forma de comenzar es haciéndose estas tres preguntas:

1. ¿Cuánto debe pagar para convertirse en distribuidor?

Si la cantidad es considerablemente alta, tenga cuidado. La cuota inicial en las compañías de Venta Directa con el sistema Multinivel, por lo general es baja (generalmente cobran el manual para los vendedores, folletos, etc. a precio de costo para la compañía). Estas compañías quieren facilitarle su inicio en las ventas por los que lo hacen a bajos precios.

Por otro lado, los “negocios” piramidales reciben la mayor parte de sus ganancias mediante la inscripción de nuevos miembros. Por lo tanto, los costos para llegar a ser distribuidor son por lo general bastante elevados.

2. ¿Le volverá a comprar la compañía los productos que usted no haya podido vender?

En el posible caso que usted se quedara con una gran cantidad de mercancía sin poder venderla, tenga mucho cuidado. Las compañías que están legalmente organizadas y que requieren la compra de productos, por lo general “le comprarán los productos que usted no haya vendido” si usted decide abandonar el negocio.

3. ¿Los productos de la compañía se le venden a los consumidores?

Si la respuesta es NO (o no muchos productos) manténgase alejado. Este es un elemento clave. El mercadeo Multinivel como otros sistemas de Venta Directa depende de la venta de productos a los clientes y en el establecimiento de un mercado.

Esto requiere que haya productos de calidad, a precios que puedan competir en el mercado. Por otra parte, los “negocios” piramidales no están interesados en que el consumidor compre los productos. Las ganancias de este tipo de “negocios” se obtienen mediante el volumen de venta

de los nuevos inscritos, quienes compran productos, no porque sean útiles sino porque tienen que comprarlos para poder participar. Su inventario de productos nunca debe ser mayor al que en realidad espera vender.

Como evitar hacer una mala “inversión”

Tómese su tiempo. No permita que nadie lo apresure. Una buena oportunidad de sacar adelante un negocio de Multinivel no va a desaparecer de la noche a la mañana. Las personas que le dicen “métase con los ojos cerrados” lo que quieren decir es que los que se inscriban después tampoco tendrán una buena base. Sea muy cuidadoso.

Obtenga más información sobre:

- La compañía y sus ejecutivos.
- Los productos, su costo, el valor real en el mercado, los proveedores, el mercado potencial en su área.
- Los costos de la inversión inicial, incluyendo las compras que tiene que hacer.
- La garantía que brinda la compañía para comprar los productos que usted no haya podido vender.
- El promedio de ganancias de los distribuidores activos.
- Pida copias de toda la literatura que la compañía tenga disponible.
- Consulte a otras personas sobre la compañía y los productos.
- Investigue y verifique toda la información. No dé por sentado que los documentos que tengan apariencia de oficiales son exactos o completos.

Revise si la compañía se encuentra afiliada a la Asociación Mexicana de Ventas Directas, lo

cual le garantizará que se trata de una empresa seria que opera bajo lineamientos de ética y respeto, comprometida con el consumidor (Fundación para la Educación de la Venta Directa).