

## Efecto del mercadeo multinivel en el desarrollo empresarial

### Effect of multilevel mercadeo on the growth of companies in the last years

María Cabrera, Dayanis Julio, Samuel Mejía, Gloria Naranjo

Universidad Simón Bolívar, Barranquilla-Colombia

#### Open Access

**Publicado:**  
1 julio de 2019

**Correspondencia:**  
[mcabrera15@unisimonbolivar.edu.co](mailto:mcabrera15@unisimonbolivar.edu.co)  
[djulio5@unisimonbolivar.edu.co](mailto:djulio5@unisimonbolivar.edu.co)  
[smejia14@unisimonbolivar.edu.co](mailto:smejia14@unisimonbolivar.edu.co)

#### Resumen

El objetivo de este artículo es determinar cómo el mercado multinivel ha apoyado al desarrollo empresarial al sector de las empresas comercializadoras de productos de moda, salud, belleza y telefonía móvil, para así identificar y demostrar bajo ciertos factores que la metodología del marketing multinivel y ciertos conceptos asociados pueden funcionar a que las empresas comercializadoras crezcan más y sus ventas aumenten para así establecerse en su sector del mercado, por lo tanto estos factores serán vistos en los resultados obtenidos de casos de empresas que han utilizado la estrategia del Network marketing.

**Palabras claves:** Marketing, Network Marketing, Marketing Multinivel.

#### Abstract

The objective of this article is to determine how the multi-level market has supported business growth to the sector of companies marketing fashion, health, beauty and mobile telephony products, in order to identify and demonstrate under certain factors that the multi-level marketing methodology and certain associated concepts can work for marketing companies to grow more and their sales to establish themselves in their market sector, therefore these factors will be seen in the results obtained from cases of companies that have used such methodologies of Network marketing.

**Keywords:** Marketing, Network Marketing, Marketing Multinivel.

**Como citar (IEEE):** M. Cabrera, D. Julio, S. Mejía, G. Naranjo, "Efecto del mercadeo multinivel en el desarrollo empresarial", *Investigación y Desarrollo en TIC*, vol. 10, no. 2, pp. 45-57., 2019

## Introducción

En la actualidad las empresas se han visto obligadas a elaborar o adoptar una estrategia de marketing que los lleve a lograr un mayor crecimiento. Es así que los emprendedores precisan de una gran ayuda de este tipo de estrategias, ya que por medio de las mismas, ellos pueden desarrollar distintos negocios de distintas áreas ya sea moda, tecnología, telefonía, belleza y salud.

Diariamente se nota en los eventos que sacuden el mundo, se hace casi imposible ignorar el tema ya que comúnmente se tiene algún amigo, familiar o conocido que ingresa a esta industria, que le permite flexibilidad de trabajo, un espacio donde tienen manejo de sí mismo, de su tiempo y de sus actividades, algo que los hace sentir autónomos, eso que le llaman independencia laboral, he allí donde a partir de esta sed, se apodera el fenómeno del *Network Marketing* y uno de los motivos que este tome empoderamiento es que no limita de género, edad, capacidad, Cualquier persona puede ingresar a la red que le promete al vendedor que puede ser dueño de su propio tiempo. Los multiniveles les ayudan a los emprendedores a crecer tanto como personas y como empresarios.

El marketing multinivel es reconocido en la literatura como una forma efectiva mediante la que los bienes y servicios se pueden mover o distribuir sin los costes normalmente asociados con complejas campañas de publicidad, promoción y marketing. Para el fabricante, representa tanto una contención de los costos, como un aumento continuo del volumen de ventas, la eliminación virtual de los costos de publicidad y la necesidad de contar con un equipo de ventas asalariado, y entre los beneficios que se han asociado al mismo están: el aprovechamiento del crecimiento de la población, mínima inversión, reducción de riesgos, ingresos crecientes, mejor calidad de vida, entre otras; por lo tanto, este estudio está dirigido a contractar la aplicación de estrategias de mercadeo multinivel en negocios de comercialización frente al uso de estrategias de mercadeo tradicionales, esto a fin de identificar estas mismas.

Hoy por hoy muchas compañías están gestionando sus finanzas a través del sistema multinivel y se considera importante explicar en la presente investigación que acontecimientos y de qué manera estos están marcando la vida de los colombianos, y como por medio de estos colombianos están generando que esta industrial en el mercado genere valor a las empresas y se vea generado en sus ventas anuales.

A continuación, se mencionarán todos los conceptos teóricos que sustentan este proyecto de investigación. Se brindarán los conceptos desde lo general a lo particular para facilitar su interpretación. Por lo tanto, se iniciará por la definición del marketing y luego el marketing multinivel.

## Marco teórico

El objetivo de este trabajo de investigación es dar a conocer como las redes multinivel o network marketing incide en el desarrollo de los negocios hoy día. A continuación se mencionarán todos los conceptos teóricos que sustentan este proyecto de investigación. Se brindarán los conceptos desde lo general a lo particular para facilitar su interpretación. Por lo tanto, se iniciará por la definición del marketing y luego el marketing multinivel para entender mejor el trabajo en su totalidad.

### A. Antecedentes:

Los inicios de la industria del Network Marketing o marketing multinivel se remontan a finales del siglo IX y principios del siglo XX más específicamente entre el año de 1886 con el principal exponente de esta idea de negocios con David H McConell quien fue el fundador de la empresa mundialmente

conocida como Avon. MCconell inicio con esta idea de negocio, dedicándose a lo que es la venta directa o venta de puerta a puerta.

MCconell era entonces un vendedor de libros especialmente de enciclopedias, ideó que a cada cliente frecuente él podría regalar un perfume de los que fabricaba en casa, esto funcionó bien puesto que después de un tiempo MCconell se dió cuenta que las ventas de los libros estaban basadas en los perfumes que regalaba por lo que decidió fundar la empresa California Perfume Company y que posteriormente a la muerte del señor MCconell en 1937 MCconell Jr. nombró a la compañía “Avon”, a partir de aquí nació lo que se conoce como **Marketing multinivel**, pues el plan estaba basado en crear equipos de ventas que distribuyeran los productos de forma directa sin intermediario.

En el año 1934, cuando el estadounidense Carl Rehnborg después de haber estado preso en un campo de concentración chino en la década de los años 20 del siglo XX, emprendió su propio negocio que desarrolló de una idea que había tenido mientras se encontraba recluido en dicho campo de concentración chino, pues en el mismo valoró la importancia de la nutrición en circunstancias tan extremas y constituyó la empresa California Vitamin's que en un futuro cambiaría su nombre por NutriLite, una empresa que casi sin quererlo se convirtió en una superpotencia, en el referente y precursora del sector. (Palacio, 2011).

Luego dos vendedores de NutriLite dejaron la empresa para formar una compañía propia la cual llamaron AMWAY dando partida desde ese momento a miles de empresas hoy en día en el marketing multinivel. La facturación conjunta declarada en el año 2018 por las 200 Empresas Top ha superado los \$90.000 millones dando un dato general de \$ 90,942 millones facturados y actualmente más de 150.000.000 de distribuidores activos en el mundo que participan en ellas, de cada 4 millonarios en el mundo 3 trabajan con el marketing multinivel. el trabajar en marketing ya se considera una profesión como en escuelas como Harvard y cuenta con empresas totalmente solidas entre las que destacan amway, órgano Gold y Jeunesse pagando a sus distribuidores más altos de entre el 1,140,00 millones a 15,600,000 millones de dólares anuales siendo así Dexter y Bride Yager las personas que ganan más en el mundo del multinivel con 15,600,000 millones y en segundo lugar Holton Bugsde organogold con una facturación anual de 13,800,000 millones.

En la actualidad, las compañías de marketing multinivel animan a los vendedores a que inscriban a otros vendedores que van a competir con ellos, lo que conlleva a una saturación del mercado que lleva al ratio de pérdida de las personas reclutadas al 99,9%. De ahí que la mayoría de negocios MLM modernos se dediquen a vender bienes y servicios con precios elevados.

## **B. Definición de marketing**

Marketing es una disciplina compuesta por un conjunto de estrategias y métodos que se elaboran en torno a la promoción y venta de un producto o servicio. La palabra marketing deriva del inglés, que en español se traduce como mercadotecnia.

Asimismo, también evalúa cuáles son las gestiones comerciales más recomendadas para ofrecer un producto o servicio, captar la atención del consumidor y alcanzar su fidelización con la marca o empresa. Es un proceso social porque interviene un grupo de personas que necesitan y desean ofrecer e intercambiar productos con la colectividad, y es administrativo porque se necesita planificar, organizar e implementar diferentes propuestas e ideas para lograr el éxito de la empresa. La función principal del marketing es, en principio, determinar lo que las personas quieren o desean y, a partir de allí desenvolver la producción o servicio.

Por su parte, el profesional del marketing, conocido como marketeer, se ocupa de realizar diversas tareas de investigación de mercado, análisis económicos, estudios de comunicación, entre otros, a fin de ofrecer un producto o servicio de calidad y que satisfaga las necesidades del consumidor.

### C. Definición de marketing multinivel

El Multinivel, también conocido como Network Marketing o Mercadeo en Red, es un Sistema de Ventas Directas en las cuales una persona se asocia con una compañía formando parte de ella como socio independiente, esta persona a su vez, recomienda a otras personas a unirse a esta misma empresa para comprar sus productos o servicios, la persona que recomienda recibe una bonificación por las compras que realicen todos sus asociados. Philip Kotler, más conocido como el padre del marketing multinivel, lo describe de la siguiente manera; "el marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes"

El Sistema Multinivel ha ido cobrando relevancia durante los últimos años debido a que los consumidores, cada vez creen menos en el bombardeo de publicidad al que se ven sometidos. Puesto que el Multinivel se basa en la recomendación boca en boca por parte de sus consumidores y distribuidores, la penetración en el mercado es muy superior, ya que el consumidor prefiere probar un producto recomendado por un conocido, antes que por verlo en un anuncio publicitario.

Además, el Multinivel es un Modelo de Negocio altamente rentable con una baja inversión y una dedicación a tiempo parcial que permite generar grandes ganancias tan sólo al consumir y recomendar los productos que consumimos y de los cuales nos beneficiamos.

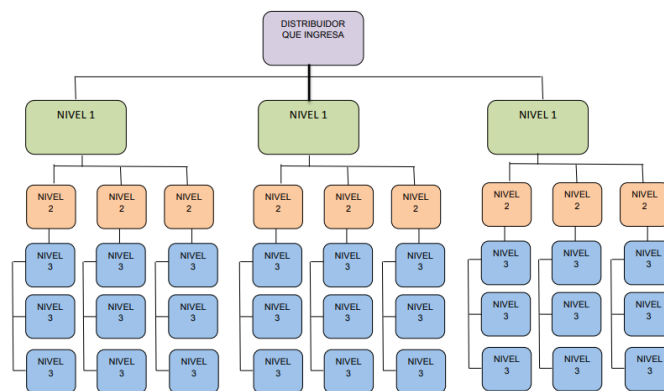


Figura 1. Esquema de un modelo de red Multinivel 3x3. Adaptado de "Comercialización de productos colombianos utilizando network marketing" por A. E. Ayala 2013, repository.unimilitar.edu.co, p. 22

Para generar un plan de negocios lo primero que se debe hacer es establecer cuantos niveles y que forma van a tener los mismo en la estructura de red.

En este diagrama de ejemplo se ha tomado una red de 3 niveles con una estructura frontal de 3 personas en su red. Lo que significa que se va a generar un mercado haciendo que cada cliente que compre el producto, pueda recomendar la compañía a otras 3 personas, y que además ayude a

cada una de ellas a recomendar a otras 3 personas cada uno de ellos. Así por cada distribuidor que ingrese tendrá 39 personas en su red, 3 en el primer nivel, 9 en el segundo y 27 en el tercer nivel.

Cada persona que participe en este multinivel va a poder hacer lo mismo, buscando otras 3 personas ofreciéndoles no solo el producto sino también incursionar en el sistema (el negocio) donde pueden ganar por la venta de cada persona en su red.

#### D. ¿Cómo funcionan?

Una empresa multinivel tiene dos elementos esenciales:

- **La venta directa.** Consiste en ir directamente a los potenciales clientes y venderles un producto o servicio bien personalmente, bien utilizando internet.
- **La creación de redes de distribuidores.** Se trata de invitar a otras personas a participar en el negocio multinivel, para que pasen a formar parte de la red de distribuidores que tú tengas en el negocio multinivel.

Por lo tanto, los ingresos que se generen para un representante de una empresa multinivel derivan de esa doble vía: venta directa y red de distribuidores. Dependiendo de cada negocio multinivel, un representante podrá ganar comisiones por las ventas que realicen los representantes que estén dentro de su red hasta varios niveles.

#### E. Empresas con marketing multinivel:

##### Herbalife

Seguramente conozcas el nombre de la empresa Herbalife. Puede que en alguna ocasión hayan tratado de venderte alguno de sus productos dietéticos o la hayas visto como patrocinadora de algún que otro deportista de prestigio o equipo de élite. Esta corporación estadounidense desarrolla, vende y promociona productos relacionados con las dietas deportivas, la nutrición y el control de peso, y utiliza para ello la estrategia del marketing multinivel. La empresa cuenta con un equipo de distribuidores a nivel mundial que se encargan de promocionar sus productos y, al mismo tiempo, captar a otros vendedores para que pasen a formar parte de sus redes de trabajo. Estos distribuidores reciben comisiones por las ventas directas que realizan y, además, obtienen recompensa por captar a otros para la causa.

##### ACN

ACN, es una compañía que ofrece servicios básicos como telefonía, televisión, seguridad o Internet a particulares y pequeñas empresas.

La compañía ofrece dos líneas de productos en sus mercados más importantes, una para hogares y otra para empresas.

Para empresas ofrece servicios de teléfono comercial, gas y electricidad, procesamiento de pagos, seguridad y automatización, TV por satélite y telefonía celular.

Para hogares ofrece servicio de telefonía fija, gas y electricidad, internet de alta velocidad, TV por satélite, seguridad, automatización y telefonía móvil.

De aquí nace la participación de la submarca Flash Mobile. La cual ingresa en el mercado colombiano bajo el modelo de OMV (Operador Móvil Virtual).

La propuesta de Flash Mobile es ofrecer un modelo multinivel que le apueste a la telefonía prepago y a ampliar progresivamente su portafolio de servicios, como lo ha hecho en otros mercados.

Flash Mobile ofrece un plan de compensación con una estructura multinivel que se enfoca principalmente en el reconsumo de sus clientes y distribuidores.

Flash Mobile ofrece un plan de compensación con una estructura multinivel que se enfoca principalmente en el reconsumo de sus clientes y distribuidores.

Lo que hace más poderoso a este plan de negocio es lo vital que son los servicios que ofrecen y los costos competitivos con los que la compañía se ha mostrado en el mercado.

## **Amway**

Amway cuenta con más de 16,000 empleados en todo el mundo. Además, más de 1 millón de Empresarios Amway venden los productos de la compañía por todo el mundo. firma que se dedica a la venta de productos orientados al cuidado del hogar, la salud o la belleza, son otros dos ejemplos de corporaciones que emplean el marketing multinivel como estrategia de negocio para introducir y expandir sus productos y servicios en el mercado.

Más de 450 productos exclusivos de alta calidad llevan el nombre Amway en las categorías de nutrición, belleza y hogar. Las marcas Amway™ de mayor venta incluyen:

**NUTRILITE™**, la marca de vitaminas y suplementos alimenticios No. 1 en ventas en el mundo.

**ARTISTRY™**, entre las 10 marcas principales de productos para cuidado de la piel de alta calidad de mayor venta en el mundo.

**eSpring™**, la marca de sistemas domésticos para tratamiento de agua No. 1 en ventas en el mundo.

Los distribuidores ganan con base en la cantidad de la venta de sus productos, la ganancia depende de lo que se produzca,

“En venta directa, si sumo mucha gente en mi red voy ganando además liderazgo. Es una estructura de justicia en la redistribución del dinero”, Afirma José Páez, es el gerente de la multinacional Amway para Colombia, Argentina, Venezuela, Chile y Uruguay.

### Manejan para los distribuidores que ingresan;

- Margen de ganancia minorista por ventas de productos a clientes.
- Bonos mensuales por rendimiento, entre 3 y 21% del volumen de negocios según tu productividad mensual.
- Bonos mensuales y anuales de liderazgo y otros premios en efectivo e incentivos de negocios según las ventas de tu grupo auspiciado.

### Avon

Es una empresa que siempre ha estado desarrollándose en el ámbito de las ventas directas, concretamente en lo que tiene que ver con productos cosméticos y de belleza. Fue fundada a finales del siglo XIX y al día de hoy cuenta con alrededor de 6 millones de representantes y distribuidores independientes en el mundo. Parte de su éxito reside en la variedad de su catálogo: cosméticos, accesorios, calzado, joyería y hasta ropa y artículos de moda complementarios.

Estas empresas a lo largo de los años han ido creciendo en gran manera gracias a que se han apoyado en el marketing multinivel, gracias a esto dichas empresas han aumentado sus ventas y su personal de trabajo.

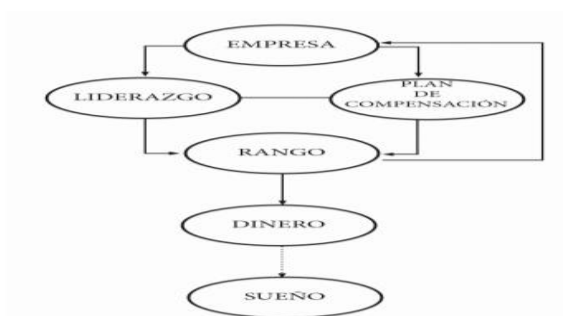


Figura 2. Representación-organización de las empresas multinivel. Adaptado de artículo aposta, redalyc (las empresas multinivel como modelo distópico) por M. Maisterrena México 2014.

## Metodología de la investigación

Este es un estudio de tipo cualitativo, y de tipo descriptivo exploratorio. Cualitativo porque en nuestra investigación se realiza técnicas consideradas distintas las cuales son: Las entrevistas abiertas, diferentes técnicas de observaciones, recopilación de datos históricos, análisis de comparaciones. Descriptivo exploratorio porque esta investigación está estudiando una problemática social que aún no está totalmente definida, por lo que nosotros en este proyecto llevará a comprender mejor dicha problemática, y también a responder preguntas de qué, por qué y cómo. Para este proyecto se consideró el método de inducción completa porque conoce con exactitud el número de elementos que forma parte del objeto de estudio y sabemos que el conocimiento generalizado pertenece a cada objeto de la investigación realizada. Se considera que este proyecto presenta fuentes de información secundaria, ya que son recopiladas mediante encuestas, entrevistas abierta, técnicas de observaciones, tesis académicas, sitios web, artículos, que van relacionados con la temática que se está tratando en el presente proyecto de estudio.

## Selección de muestra

Los sujetos de la investigación fueron diferentes contactos conocidos como; líderes asociados; 21 mujeres y 13 hombres residentes de la ciudad de barranquilla para un total de 34 personas entre todos los sectores de la investigación de edades de 17 a 40 años, quienes cuentan con un trayecto de 2 a 5 años de experiencia en el sector y/o metodología indicada, donde se consultó con cada uno y se concretó una entrevista para su desarrollo teniendo en cuenta que para varios entrevistados de una misma empresa, se tenían como variables importantes; edad de la persona, año en que trabajó, y que tipo de vida social mantiene, se aclara que la influencia de estas variables son importantes en la investigación porque algunas de las empresas mencionadas de MLM cambiaron sus condiciones y porcentajes en los beneficios teniendo en cuenta el año de ingreso, la edad, estrato o entorno o vida social que maneja la persona depende de sus habilidades para desenvolverse en la venta y captación de clientes y asociados [21-26].

## Análisis de resultados

Se presentan a continuación los resultados del análisis en discusión en función de los temas; revisión de la literatura, Análisis comparativo, pregunta problema y objetivos, El ejercicio se realiza bajo herramientas como; encuestas donde se analiza las respuestas de los asociados del ¿por qué la decisión de incursionar en este sector laboral? ¿Por qué eligen la empresa con la cual se asocian? ¿Por qué siguen en ella?



| Tabla 2017 |                |                 | Tabla 2018 |                |          | Tabla 2019 |           |          |
|------------|----------------|-----------------|------------|----------------|----------|------------|-----------|----------|
| Posición   | Empresa        | Ingresos        | Posición   | Compañía       | Ingresos | Posición   | Empresa   | Ingresos |
| 1          | Amway          | \$8.80 billion  | 1          | Amway          | \$8.60B  | 1          | Amway     | \$8.80B  |
| 2          | Avon           | \$5.70 billion  | 2          | Avon           | \$5.70B  | 2          | Avon      | \$5.57B  |
| 3          | Herbalife      | \$4.50 billion  | 3          | Herbalife      | \$4.40B  | 3          | Herbalife | \$4.90B  |
| 9          | Natura         | \$2.26 billion  | 7          | Natura         | \$3.09B  | 6          | Natura    | \$3.67B  |
| 27         | Yanbal         | \$924.0 million | 26         | Yanbal         | \$971M   | 22         | Yanbal    | \$994M   |
| 85         | Fuxion Biotech | \$135 million   | 90         | Fuxion Biotech | \$141M   |            |           |          |

Tabla 1. Relación posicionamiento por Nivel de ventas anual.



figura 3. Relación ingresos por año empresas multinivel

Teniendo en cuenta información investigada, indicadores como ventas anuales donde demuestran su posicionamiento en el mercado y así mismo el de la competencia. Donde se puede ver que la empresa Amway es quien se mantiene en primer lugar por su modelo de negocio, que le permite una mejor reputación, además su fidelización de clientes y productos de excelente calidad le permite mantener su posicionamiento en ventas. Algunas fuentes indican que su posicionamiento se debe a lanzamiento de un producto amigable con el medio ambiente en la década de los 90 otras fuentes indican que es por la división en 2015 que ocurrió en AVON pero muchas personas, tanto líderes como consumidores nos comparten su opinión y es la de 1. Excelente talento humano, hay calidez humana sus principios éticos y captación como ofrecimiento de ser empresarios independientes hacen que este personal se da a ser parte de esta comunidad, otros indican que es porque es una empresa que controla 100% los procesos de los productos además que lo cultivan, cosechan plantas en sus propias granjas orgánicas les satisfacen al personal el trabajar y consumir productos de calidad además de esto, la empresa invierte en desarrollo e investigación general. Esta empresa usa una política llamada “bajo costo-bajo riesgo” donde le permiten al “Empresario independiente” salir del negocio por cualquier razón dándole un reembolso generoso (dentro de los 90 primeros días en el negocio) .

| SECTOR SALUD Y BELLEZA |                            |   |   |  |            |               |
|------------------------|----------------------------|---|---|--|------------|---------------|
| Item                   | Variables                  | DATOS / INFORMACIÓN RECOLECTADA X EMPRESA |   |  |            |               |
| 1                      | Nombre de la Red           | Amway 2018                                | Amway 2015  | Herbalife  | Yanbal     | Fuxion        |
| 2                      | % de ganancia por referido | 10%                                       | La persona referida debe consumir, hacer pedidos, y cierta cantidad necesaria para poder tener ganancia de ello | gana después que la persona empiece a comprar, que sería en cualquier de producto 25 a 45% máximo dependiendo la puntuación desde 25% hasta el 50% de ganancias por la venta directa de los productos Asociado de clientes independiente para negocio compra franquicia \$165000(boleta para iniciar el negocio) | \$ 25.000  | 25%           |
| 3                      | Ganancia del vendedor      | 25% dependiendo del producto              | 20%, otros 25%  |  | 25% al 35% | 25% a 38%     |
| 4                      | Costo de inscripción       | \$ 36.000                                 | \$ 60.000   |  | \$ 40.000  | \$49000 pesos |

Tabla 2. Comparación variables empresas multinivel sector salud y belleza.

|   |                   |  |  |  |   |  |
|---|-------------------|--|--|--|---|--|
| 5 | Kit de trabajo    | kit de inicio: \$75000 franquicia productos variados hay diferentes y cada uno tiene cierta cantidad de puntos | tarjeta de ingreso, folletos de información,   | Cliente preferencial: solo compra productos para consumo con descuentos. | una fragancia y 10 probadores de 2.5 miligramos | Termo de pasta, memoria, 5 muestras de diferentes productos, material para estudiar , link página de aprendizaje- oficina virtual, |
| 6 | Campañas/Rotación | Si,Glister, Home, Nutrilite y otras Rotación mensual   | No hay campañas. Solo venden productos amway pero los renuevan en cualquier momento? | según promoción que lancen   | C1 a la C 13/ Rotan cada 27 días o 21 día       | Distribución -Construcción de equipo   |

Tabla 3. Continuación de la tabla 2.

|    |                                  |  |  |  |   |   |
|----|----------------------------------|--|--|--|---|---|
| 7  | Cuanto tiempo le dedicas         | de 2 a 3 hrs en ventas , y cada 15 días evento de reclutamiento y capacitación 4 a 5 hrs | 3hrs x conferencia + capacitaciones depende el tema+ tiempo de venta (varía) | Si es tiempo completo le puede dedicar de 5 a 12 hrs Si es tiempo parcial 1 a 8 hrs diarias                                      | tiempo parcial capacitaciones mensuales por campañas  | Tiempo parcial en plataforma, venta directa, telefonica, capacitaciones             |
| 8  | Premios e icentivos/ cada cuanto | Si cada mes, Por completar 300 puntos o más  | depende el consumo de referidos  | Depende las promociones o reto que lance Herbalife, pueden ser vacaciones internacional, o en Colombia todo completamente gratis | Diferentes como; Bisuteria, Maletines, bolsos, útiles de cocina, sabanas, cubre lechos cada campaña | Bonos - Diner-Cia, cuando logran el 16% de las ventas por mes de diferentes metas , |
| 9  | Capacitación cada cuanto         | el sistema de educación, que te ayuda también para tu negocio tradicional                | Cada fin de semana y mensual   | Mensual  | Mensual   | Plan de trabajo, mismo día que ingresa.   |
| 10 | Vol. De ventas /mes              | Hacer 300 puntos y que tus referidos también puedan lograrlo                             | Hacer 300 puntos y que tus referidos también puedan lograrlo                 | desde 568,028 en adelante  | de \$780.000 a \$1.100.000  | Hacer 200 pts semanales   |
| 11 | Estrategias de ventas            | 1. saber las necesidades del mercado, 2. demostrar                                       | Utilizo muestras de los productos , referencias,                             | plataforma virtual, productos muestra, redes   | catálogo virtual ...físico... reuniones...y recomendaciones.  | redes sociales, captación de clientes en eventos,                                   |

Tabla 4. Continuación de la tabla 3.

| SECTOR TELEFONIA |                          |  |   |
|------------------|--------------------------|--|---|
| Item             | VARIABLES                | FLASHMOBILE  | CLARO   |
| 1                | Nombre del vendedor      | Distribuidor independiente o empresario  | Asesor de venta   |
| 2                | Costo de inscripción     | 970.000 la franquicia como socio.  | No aplica.  |
| 3                | % vendedor               | 10% en toda la facturación   | SMLV  |
| 4                | Premios o incentivos     | Bonos y comisiones   | Comisión de 10% en las recargas<br>Persona carismática, responsable, atenta y con experiencia en atención al cliente. |
| 5                | Perfil                   | Persona visionaria, inversionista, hábil en relaciones interpersonales y líder.                              | 2.000 por cada portabilidad.  |
| 6                | Incentivo por afiliación | Ascender en un rango.  | Uniforme, sincard, publicidad.  |
| 7                | Kid de trabajo           | Oficina virtual que está en 26 países, sincard, cronograma de trabajo, sistema de autoeducación y publicidad | Uniforme, sincard, publicidad.  |
| 8                | Tiempo dedicado          | 3 horas diarias  | 8 horas diarias.  |
| 9                | Dependencia del trabajo  | No depende del trabajo   | Depende del trabajo.  |

**Tabla 5. Comparación variables empresas multinivel sector Telefonía.**

Como anteriormente se había dicho, manejan conformidad en talento humano, su gestión implica capacitaciones y material educativo constante y actualizados en línea y gratuitos disponibles en todo momento, son premiados por logros, y al igual que si su equipo genera ganancias es premiado el líder y por apoyar a su equipo a tener éxito.

El análisis partiendo de cuadros comparativos da cuenta que tipo de ofrecimiento tiene cada empresa MLM que técnica, que acciones, de qué manera captan el personal y como es su fidelización con el mismo.

El marketing multinivel se convirtió en una alternativa viable para estas empresas al momento que querían aumentar su utilidad en el mercado nacional y global. Esto se debe a la forma en que captan personal, porque como se sabe, los trabajadores, obreros, personar, asociados, o empresarios independientes son el alma de la empresa.

También se encontra el efecto que tiene en las personas, y como una de las principales y más antiguas técnicas de venta se reflejan en este proceso, como lo es el Voz a voz. Utilizan como metodología de reclutamiento y venta, cómo lo es el convencimiento, que a través de sus dolores, historias y metas atraviesan la mente de cada persona para sentirse identificadas y poder captar su interés. De esta manera genera la red, de forma que la recomendación genera aumento.

Finalmente se muestra los incrementos y empoderamiento que vienen manejando las diferentes empresas de network marketing como resultado de la aplicabilidad de esta metodología en las empresas. En los últimos 3 años en el ranking de las 100 mejores empresas de venta directa y multinivel del mundo la prestigiosa revista de mercadeo en red DSN (Direct Selling News) donde las estadísticas por ingresos de ventas anuales demuestran el posicionamiento de la #1 en el mercado como ; ,Amway , le sigue Avón y Herbalibe, sus ingresos varían pero aún así se han mantenido en ese mismo lugar de ingresos.

## Conclusiones y discusiones

En la presente investigación, se caracteriza las estrategias abordadas por el marketing multinivel en la literatura. Se realizan estudios de diferentes casos de empresas en el sector de moda, salud, belleza y telefonía y se compara la influencia que tiene el modelo de negocio en cada una de ellas, no solo por el método de observación sino por investigación basada en estadísticas que demostraron como fue el incremento de sus indicadores de ingresos, como por ejemplo; AVON cuando implementó el modelo de negocio no solo se reflejó en sus ingresos sino que en los últimos años se mantiene en su posición como tercer lugar entre las 100 mejores empresas de MLM, también se diferencia los beneficios que obtienes en otras empresas. En general se concluye que las empresas que utilizan el marketing multinivel como estrategia de negocio reclutan más personal y aumentan sus ventas, por lo tanto reflejan un mejor posicionamiento en el mercado por medio del método que usan. Efectivamente para quien recluta, para la empresa es un método muy productivo ya que se demuestra bajo estadísticas anteriormente presentadas. Este modelo es implementado de diferente manera en cada empresa, no solo es el modelo, a través de esta investigación se pudo conocer que cada empresa complementa su modelo de MLM con los procesos, la transparencia, confiabilidad que ofrecen, calidad del producto y manejo de clientes externos como internos.

## Referencias bibliográficas

1. Aguado Guadalupe, G., & García García, A. (2009). Del Word-of-mouth al Marketing viral: aspectos claves de la comunicación a través de redes sociales. *Comunicación y Hombre*, 41-51.
2. Barrenechea, M. J., & Santamaría, O. A. (10 de Junio de 2014). LAS REDES SOCIALES EN EL MERCADEO MULTINIVEL COMO HERRAMIENTA FUNCIONAL EN LA CIUDAD DE CHICLAYO. Chiclayo, Peru.
3. CARMICHAEL, A. (1995). *MARKETING MULTINIVEL Y MARKETING DIRECTO DE RED*. España: ediciones Obelisco.
4. Castro, A. A., & Becerra, D. P. (Julio de 2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. Barranquilla, Colombia.
5. Chavarro, J. G. (2010). *EL MULTINIVEL COMO ESTRATEGIA EN LA CREACIÓN DE EMPRESA EN COLOMBIA*. Bogota, Colombia.
6. Kiyosaki, R. T. (2013). *EL NEGOCIO DEL SIGLO XXI*. Mexico: Santillanas Ediciones Generales S.A de C.V.
7. Rodriguez, L. F. (2015). *EL SISTEMA MULTINIVEL, UNA OPCION DIFERENTE DE NEGOCIO*. Bogota, Colombia.
8. Registros de Amway (2017, Marzo 27) lo que queremos que sepas acerca de amway (ONLINE). Available: <https://www.amwayconnections.com>

9. Colaborador (2019, octubre 24) ¿Que es Amway? (Online). Available:<https://noticiasmultinivel.com>
10. G. carrera y E. sosa, "NUEVO POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO DE LOS PRODUCTOS DE LA COMPAÑÍA HERBALIFE INTERNACIONAL S.A. PARA MAXIMIZAR SU NIVEL DE VENTAS EN LA CIUDAD DE QUITO."pp 2,31,32,49 (Enero,2015)
11. M. Maisterrena (Julio, Agosto y Septiembre 2014) LAS EMPRESAS MULTINIVEL COMO MODELO DISTÓPICO: ESTUDIO DE REPRESENTACIONES SOCIALES (Nº 62) (Online) Available: <https://www.redalyc.org>
12. M. Gonzales (2019, mayo 18). Mujeres lideran las ventas por catálogo en el país (Online)Available:<https://www.eltiempo.com>
13. C. Osorio, (2018,enero 6). Las 29 mejores empresas para dedicarte al MLM en colombia (Online). Available: <https://multinivelzgz.com>
14. A. Ayala, (2013). COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS COLOMBIANOS UTILIZANDO NETWORK MARKETING (Online) Available: <https://repository.unimilitar.edu.co>
15. Colaborador (2019,Noviembre 16) Ranking 2019 De Las 100 Mejores Empresas Multinivel Del Mundo (Online)Available: <https://noticiasmultinivel.com>
16. Colaborador (2019,Noviembre 16) Ranking 2019 De Las 100 Mejores Empresas Multinivel Del Mundo (Online)Available: <https://noticiasmultinivel.com>
17. Colaborador (2019,Abril 30) Ranking 2019 De Las 100 Mejores Empresas Multinivel Del Mundo (Online)Available: <https://noticiasmultinivel.com>
18. Anonimo. (2018,Noviembre 7) ¿Qué es FLASH MOBILE y cómo funciona?(Online)Available: <https://vivaenetworking.com>
19. Colaborador, (2015, Noviembre 12) La Explicación Más Clara Sobre Que Es Y Cómo Funciona Un Negocio De Marketing Multinivel (Online). Available: <https://noticiasmultinivel.com>
20. Anonimo. (2013, enero 10) ¿Qué hay detrás de Herbalife y Avon? (Online). Available: <https://expansio>
21. J. Guillot and A. Viloría, "Estudio Sobre el Abastecimiento Constante de Energía Eólica", Investigación e Innovación en Ingenierías, vol. 3, no. 2, 2015. DOI: <https://doi.org/10.17081/invinno.3.2.2028>
22. R. Piteres, M. Cabarcas., y H. Gaspar, "El recurso humano factor de competitividad en el sector salud", Investigación e Innovación en Ingenierías, vol. 6, n°. 1, pp. 93 - 101., 2018 DOI: <https://doi.org/10.17081/invinno.6.1.2778>
23. V. Iguaran, y L. Campo, " Eficiencia en la productividad desde la perspectiva del cliente interno y externo en las empresas recicladoras del plástico en el departamento de la Guajira-Colombia", Revista Investigación e Innovación en Ingenierías, vol. 5, n°. 1, pp. 72-91, 2017. DOI: <https://doi.org/10.17081/invinno.5.1.2617>
24. A. Contreras, "Gestión de la motivación en escenarios organizacionales" Investigación e Innovación en Ingenierías, vol. 6, n°. 1, pp. 84 - 92., 2018. DOI: <https://doi.org/10.17081/invinno.6.1.2777>

25. Niebles, L., Torres, K., Niebles, W., Villa, M. (2019). "Estrategias de Marketing como Herramienta para la Gestión del Desempeño: Una mirada a las MiPymes Barranquilla. Colombia. Editorial Corporación Universitaria Latinoamericana. Colombia.
26. Niebles, L. (2018). Capacidad asociativa como elemento impulsor de la gerencia exitosa. : Caso: MIPYMES Agrícolas en el Departamento del Atlántico, Colombia. Editorial Corporación Universitaria Latinoamericana. Colombia.