



**UNIVERSIDAD MILITAR  
NUEVA GRANADA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**TRABAJO DE REVISION (ENSAYO)**

**YIDY ZULEY VARGAS LOPEZ**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
TRABAJO DE ANÁLISIS APLICADO - OPCIÓN DE GRADO  
SEMINARIO DE INVESTIGACION  
BOGOTÁ D.C., 28 DE SEPTIEMBRE DE 2016**



UNIVERSIDAD MILITAR  
NUEVA GRANADA

**TRABAJO DE REVISION (ENSAYO)**

**“NETWORK MARKETING TENDENCIA MUNDIAL”**

*Trabajo realizado como opción de grado al título de Especialización en  
Gerencia de Comercio Internacional*

*Línea de Investigación: Estudios Contemporáneos en gestión y  
organizaciones*

**YIDY ZULEY VARGAS LOPEZ**

**CÓDIGO: 8600866**

**Docente**

**Dra. Fernanda Navas**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
TRABAJO DE ANÁLISIS APLICADO - OPCIÓN DE GRADO  
SEMINARIO DE INVESTIGACION  
BOGOTÁ D.C., 28 DE SEPTIEMBRE DE 2016**

## RESUMEN

El presente ensayo muestra que alrededor de los años 40 nace un nuevo modelo de negocio que se ha convertido en una tendencia a nivel mundial, el cual está tomando demasiada fuerza y es el Network Marketing, Mercadeo en Red o Marketing Multinivel; una forma de generar dinero y libertad, donde existe una conexión directa entre fabricante y consumidor, eliminándose de tal forma los intermediarios; consumiendo lo que por años el ser humano ha necesitado pero de una manera estratégica e inteligente; recomendando por medio del voz a voz ciertos productos, bienes o servicios e influenciando de manera positiva a otras personas que estén anhelando conquistar sus sueños, por lo que en conjunto de manera colaborativa se trabaja para el alcance de las metas.

Actualmente, se habita en un mundo en el que día a día todo se ha ido transformando, atravesando la historia desde la era industrial, la cual tiende a desaparecer no solo por la falta de generación de empleos, sino porque anteriormente el 80% del precio de los productos, bienes o servicios estaba atado a la producción, hoy en día ese porcentaje se encuentra en la distribución, de tal forma que las grandes fortunas en la actualidad se generan en este sector.

En los tiempos actuales el sostenimiento de una empresa tradicional y la estabilidad laboral, resultan ser métodos complejos para conquistar fortunas, son más las barreras que la flexibilidad y las garantías que se pueden desprender de estos; motivo por el cual las personas a nivel mundial están optando por buscar nuevas alternativas o un plan b, sin necesidad de abandonar sus actividades cotidianas; es aquí donde el Network Marketing ofrece una oportunidad a toda persona que esté dispuesta a trabajar por sus sueños, generar ingresos y tener una excelente calidad de vida; sin importar su raza, sexo, condición socio-económica, religión, edad, capital para invertir, etc.

Personas exitosas y de renombre en el mundo como Donald Trump, Warren Buffett, Harv Eker, Robert Kiyosaki, recomiendan el Network Marketing como la mejor opción para crear negocios en el mundo y lo definen como el Negocio del Siglo XXI.

## **ABSTRACT**

The present test he proves to be that about the 40s are born a new model of business who has turned into a trend worldwide, which is taking too much force and is the Network Marketing, Marketing in Network or Marketing Multilevel; it forms a of generating money and freedom, where a direct connection exists between manufacturer and consumer, being eliminated of such a form the intermediaries; consuming what per years the human being has needed but in a strategic and intelligent way; recommending by means of the vos to vos certain products, goods or services and influencing in a positive way other persons who are gasping to conquer his dreams, for what as a whole in a collaborative way one works for the scope of the goals.

Nowadays, this percentage is lived in a world in which day after day everything has been transforming, crossing the history from the industrial age, which tends to disappear not only for the lack of generation of employments, but because previously 80 % of the price of the products, goods or services were tied to the production, nowadays is in the distribution, in such a way that the big fortunes at present are generated in this sector.

In the current times the maintenance of a traditional company and the labor stability, they turn out to be complex methods to conquer fortunes, are more the barriers than the flexibility and the guarantees that can part with these; I motivate for which the persons worldwide are choosing to look for new alternatives or a plan b, without need to leave his daily activities; it is here where the Network Marketing

offers an opportunity to every person who is ready to work for his dreams, generating income and having an excellent quality of life; without importing his race, sex, socio-economic condition, religion, age, the capital to invest, etc.

Successful persons and of renown in the world as Donald Trump, Warren Buffett, Harv Eker, Robert Kiyosaki, recommend the Network Marketing as the best option to create business in the world and define it as the Business of the 21st century.

## **NETWORK MARKETING TENDENCIA MUNDIAL**

A lo largo de la historia, la economía a nivel mundial ha venido presentando una serie de cambios, que para ningún ser humano son ocultos, es posible decir, que la aceptación de estos sucesos permite que se viva el mejor de los momentos; ya que ésta metamorfosis ha traído consigo impactos en las diferentes áreas de la vida del ser humano, por lo que comparativamente el *modus vivendi* de años atrás con el actual no es el mismo. Haciendo un traslado 180 años atrás, se parte de la era agrícola, época en la que el poder y la riqueza eran dados de acuerdo a la cantidad de tierras que las personas poseían, lo que a su vez permitía que a mayor nivel de adquisición fuera directamente proporcional el dominio y control sobre la nación y la riqueza.

Posteriormente, surge la era industrial, en donde se ve beneficiada la producción y la economía del mundo, gracias a las empresas industriales que se convierten en un auge, logrando una transformación a nivel social, tecnológico y evidentemente económico.

A la postre, la era de la Información llega generando nuevos inventos tecnológicos y científicos, donde los medios virtuales cogen un valor importante, es aquí donde nace la informática, la cual se convierte en el vehículo para que muchos alcancen la riqueza, por lo que el resultado de esta etapa dejó a muchas personas con enormes fortunas.

Actualmente, se está viviendo la era de la Influencia o liderazgo, donde la tecnología ha evolucionado abismalmente, lo cual ha permitido el surgimiento de un mundo altamente globalizado, con una evidente diferencia social, motivo por el cual los líderes juegan un papel fundamental, logrando cierta injerencia en los diferentes sectores sociales, con el fin de orientar a las personas a la conquista de

sus metas, sueños y objetivos, buscando de esta manera una mejor sociedad, siempre y cuando se influya de manera positiva.

En el mundo existen varios modelos de negocio, dentro de los cuales se destacan algunos como las franquicias, licencias, distribución, representación, ventas por catalogo, maquinas vending, venta de insumos, etc. Pero en este caso se hablará de una modalidad de negocio conocida con el nombre de NETWORK MARKETING, MERCADEO EN REDES o MARKETING MULTINIVEL.

“El Network Marketing, Mercadeo en Redes o Marketing Multinivel, se define como una forma de distribución de productos y servicios, directamente desde el fabricante al consumidor final, sin intermediarios, facilitando por el consumo personal y por recomendaciones a otros generar continuas ganancias”. (Bernat, 2004).

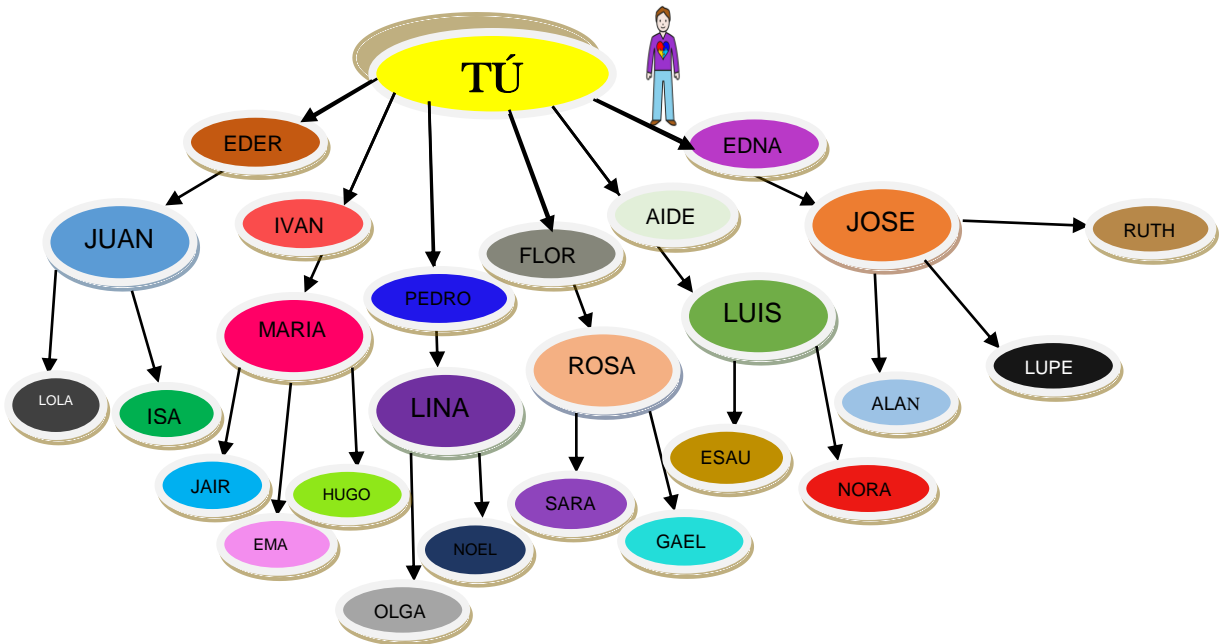
En otras palabras, el mercadeo en red es un modelo de negocio estratégico, donde se comercializan productos, bienes o servicios sin intermediarios, por lo que la persona que adopte este modelo puede vincular a otros y recibir beneficios por el movimiento de esos bienes o productos dentro de su red.

Por otra parte, el Network Marketing hace hincapié en la duplicación de líderes, pues este modelo de negocio se encarga de brindar una serie de herramientas que se convierten en el método para que las personas se capaciten acerca de los principios de liderazgo e influencia, lo cual permite que surja una serie de cambios en los seres humanos, que conllevan a encontrarse en otro nivel como persona.

El mundo actualmente requiere de la presencia de líderes, que logren transformar e influir positivamente en los diferentes ambitos de la vida, y que adicionalmente, se encuentren abiertos a los constantes cambios que se vienen generando globalmente. De esta manera se dice que un líder, es aquella persona que se

encuentra en total capacidad de direccionar, guiar y tomar decisiones de las cuales depende el éxito o fracaso no sólo de las empresas si no partiendo desde el liderazgo en las areas familiar, laboral, espiritual, económica, entre otras.

El siguiente esquema, permíte tener una idea sobre la creación del modelo de mercadeo en red, cuando se logra influir en otras personas y hacer que estas dupliquen el nivel de liderazgo para hacer que un negocio de network marketing se expanda, este lleva intrínseco el beneficio económico, que se adquiere en los diferentes niveles, por lo que las ganancias son generadas de manera recíproca:



Grafica No. 1: Modelo del Network Marketing, Elaboración Propia.

Se puede decir, que el funcionamiento de una red de mercadeo se sostiene sobre los pilares de la formación, el consumo, la recomendación y la duplicación.

Las personas además se encargan de promover el bien, producto o servicio que se quiere distribuir, teniendo en cuenta los pilares mencionados anteriormente; lo cual permite que se generen exorbitantes utilidades monetarias, no solo por el



consumo del empresario para su propio uso, sino, por el impulso que se dé sobre el bien ofrecido.

Por lo tanto resulta ser un gana-gana, donde el empresario y el consumidor se benefician de manera bilateral, pues de esta manera es como se busca formar una red de distribución, en donde todos emplean el modelo, presentando la oportunidad a otras personas y de esta forma haciéndolas parte de una misma organización. Adicionalmente, las redes de mercadeo encierran una serie de beneficios que a lo largo de este ensayo se mostrarán.

Es posible decir que el NWM (Network Marketing), está y estará revolucionando la economía a escala mundial, y que aunque no es algo prematuro, ha venido transformando el modelo tradicional en una economía colaborativa.

El auge de este modelo de negocio ha permitido que el mundo esté enfrentando un constante avance y una mayor evolución no solo en términos económicos; se sabe que hoy en día todo se está moviendo hacia una economía basada en el desempeño, es decir que a futuro el ingreso pasará de ser un pago a cambio de tiempo a ser exclusivamente en base al desempeño.

A través de este ensayo, se busca dar a conocer el concepto de Network Marketing, como el modelo de negocio del siglo XXI; entender el por qué este modelo es una tendencia empresarial tanto del presente como del futuro, lo cual significa que perdurará en el tiempo, por ser masiva, global y que modifica una necesidad colectiva. A diferencia de una moda que es temporal, efímera y pasajera.

De acuerdo a lo anterior, es importante identificar en una línea de tiempo los cambios que se han venido presentando en la evolución de la economía; cambios que si bien han permitido que el sistema financiero mundial se modifique, ha traído

consigo un impacto en los diferentes sectores socioeconómicos y ambientales, dentro de los cuales se encuentra inmerso Colombia y las naciones del mundo.

Hoy en día, el mundo se identifica con grandes compañías como lo son Facebook, Twitter, Instagram, entre otras; que han venido cambiando el universo, pues estas redes sociales no solo resultan ser atractivas, eficientes y necesarias para los usuarios; si no que, para los propietarios de este sistema empresarial el mundo de los negocios es además de lucrativo una forma de lograr el sueño de ser dueño de su propio negocio. Es decir que quienes lo han logrado cuentan con la verdadera libertad financiera, representada en tiempo y dinero.

Adicionalmente se menciona, que en la actualidad existen más de 10.000 compañías con el modelo de redes de mercadeo, evidentemente este modelo está siendo adoptado universalmente, donde su importancia es un latir presente, que impacta la vida de millones de personas y del cual forman parte grandes compañías de renombre en el mundo, tales como, Microsoft, Dell, AT&T, Citibank, entre otras.

### **¿Qué es el mercadeo?**

Para empezar es importante conocer a cabalidad el concepto de mercadeo, con la finalidad de ahondar en el tema específico de este trabajo que es el Network Marketing.

Dentro de las numerosas definiciones que se pueden encontrar, se hace mención a la más “acertada y entendible”:

“El mercadeo se define como la organización del sistema total de actividades de negocio diseñado para planear, fijar precios, promover y distribuir productos que

satisfagan necesidades en un mercado objetivo y alcanzar las metas propuestas”. (Amanda Matinez, 2003).

De acuerdo al anterior concepto, se define el mercadeo o marketing como de preferencia lo llamen; como el estudio previo que se realiza a un mercado y sus necesidades, donde es clave establecer el producto, bien o servicio apropiado, sus particularidades, costos, la segmentación, su clasificación, y la manera asertiva de anunciar un mensaje de la mano con la logística de colocación del mismo.

### **¡Algo de historia sobre el mercadeo!**

Si bien es cierto, el mercadeo no es algo que nació hace unos cuantos años, el ser humano para su propia supervivencia y dentro de sus más mínimas labores cotidianas, ha tenido una relación estrecha con el mercadeo, es de donde se puede ver, que a lo largo de la historia se han presentado una serie de etapas que han permitido que este concepto se esté transformando.

Partiendo de la etapa conocida como el trueque, donde surge el intercambio comercial gracias a las originarias formas de repartición y especialización del trabajo, las cuales provocaron excedentes en variedad de productos dentro de cada núcleo familiar y a su vez nace el intercambio de bienes y servicios. Es así como posteriormente se dan otras etapas que generan cambios en el dinamismo del mercadeo, entre estas se encuentran la etapa de los mercados locos, etapa monetaria, etapa de la revolución industrial y de producción en masa; las cuales han dado surgimiento a nuevos modelos económicos y de negocios, a esto se suman los cambios tecnológicos, ambientales, sociales, económicos y de toda índole, que han aportado al desarrollo del Marketing en el mundo.

## **¡Nacimiento y Evolución del Mercadeo en Redes!**

En cuanto a la germinación del Network Marketing, este modelo evoluciona alrededor de los años 40, la compañía pionera en el mundo que logró implementar el mercadeo en red es AMWAY (American Way), sociedad estadounidense, que se mantiene en el mercado mundial logrando facturar de año en año miles de millones de dólares que se multiplican exponencialmente.

Desde entonces y hasta los días actuales, el mercadeo en red crece con desmedida potencia, tanto así que grandes compañías como IBM han optado por implementar este modelo de negocio a su sistema de distribución, como por ejemplo, su centro social online de recursos técnicos y de red developerWorks, el cual fue creado por IBM, con el fin de que los profesionales de tecnologías de la información, desarrolladores de software, y estudiantes de todo el mundo utilicen la plataforma para ampliar sus habilidades, colaborar con sus compañeros, solucionar problemas, y encontrarse a la vanguardia de las nuevas tendencias.

“Existen unos 150 países con legislación dedicada a la Distribución en Red hoy ya cuenta con 75 millones de personas ejerciendo la profesión de Distribuidor Independiente, denominados dentro de la Industria: Networkers”. (Mancera, s.f.).

A lo largo de la historia del Network Marketing, se observa la importancia que este modelo ha tomado y la marca que se está fundando a nivel global, del cual forman parte personajes de suma importancia, que se han encargado de impactar el mundo, gracias a esta inclusión del mercadeo en red; por ello es significativo resaltar las opiniones dadas por el multimillonario, inversionista, emprendedor, educador y autor bestseller de la serie Padre rico Padre Pobre, Robert T. Kiyosaki, en su libro EL NEGOCIO DEL SIGLO 21:

*“Es posible ver, que el modelo de las redes de mercadeo ha venido superando el modelo clásico de negocio de la era industrial, donde el funcionamiento se asemejaba a un imperio. El control lo tenía un fuerte “gobierno” central, el cual mantenía una identidad centralizada, valga la redundancia, sin importar cuanto creciera el imperio.*

*En la década de los cincuenta surgió un nuevo tipo de negocios que mantenía su coherencia de manera distinta. En lugar de controlar todas sus partes con una sola oficina central, usaba el modelo de redes. Esta idea fue tan revolucionaria que muchos la criticaron, y el Congreso de los Estados Unidos estuvo a once votos de declararla ilegal. No obstante, el modelo sobrevivió a sus primeros años y, actualmente, es la base de 3 por ciento de las ventas al menudeo de los Estados Unidos, y se mantiene en crecimiento en todo el mundo. Algunas de las marcas más famosas que lo han aplicado son: Ace Hardware, Subway y, por supuesto, la más famosa de todas, McDonald’s.*

*Ese radical modelo de negocio se llama franquicia. Un tipo de red, en donde varios propietarios de negocios trabajan para el mismo sistema. En un sentido bastante práctico, se podría decir que tienen los mismos valores.*

*No obstante, la franquicia era tan solo un paso más en el proceso del desarrollo de redes en el mundo de los negocios”. (Kiyosaki, 2013).*

Surge una clara situación y es que muchos anhelan ser dueños de su propio negocio, no depender quizá de un empleo, pero las preguntas que con frecuencia se hacen son: ¿Qué debo hacer?, ¿Cómo lo debo hacer?, ¿Dónde lo debo hacer?, ¿Cuánto capital necesito?, ¿Qué producto o servicio elijo?, etc.; a través de esto, se concluye que en la mayoría de casos para hacerse dueños de su propio negocio, se debe contar con una fuente de ingresos importante, donde en

su mayoría ésta situación resulta familiar solo para las grandes compañías o sujetos con un poder adquisitivo suficiente, que les permita ejecutar un “buen proyecto”, lo anterior sin garantizar que éste sea un total éxito. Pues, adicionalmente, para que un negocio tradicional permanezca en el tiempo, es necesario incurrir en una serie de obligaciones y gastos en términos de tiempo y dinero, que difícilmente se recuperan y que por el contrario provocan una elevación en el costo final del producto o servicio; como lo son por ejemplo, la publicidad, el transporte, los intermediarios (mayoristas, minoristas, exportadores, agentes comerciales), tributos, nómina, servicios públicos, arrendamiento, adaptación de locales, tecnología, entre otros.

### **¿Cómo funciona el Network Marketing?**

Para construir un negocio sobre el modelo de redes de distribución (Network Marketing), toda inversión y gasto en que se incide al crear una empresa tradicional, se suprime en un 99%, ya que, por medio de este modelo se busca estar conectado directamente al fabricante, donde la intermediación no existe, dándose una relación estrecha entre la Compañía fabricante del producto o servicio y el consumidor final.

Por medio de la siguiente imagen, se muestra claramente la conexión entre fabricante, intermediarios y cliente final, en donde tradicionalmente las utilidades se ven distribuidas de manera desproporcional, quedándose en su mayor parte en la intermediación, en consecuencia el cliente o consumidor final es quien asume el 100% de estos gastos.

Adicionalmente muestra, que los intermediarios pueden ser eliminados, ejecutando el modelo de network marketing, al prescindir del gasto recurrente que implica la publicidad y toda acción masiva. Donde el equivalente al 80% en gastos

producido por la intermediación, se convierte en utilidades que benefician de esta manera tanto a la compañía que fabrica, como al consumidor final.



Grafica No. 2: Cómo funciona el Network Marketing, (Trabajo Desde Casa Medellín, 2016)

A través del mercadeo en red, la publicidad es hecha por el consumidor, distribuidor o empresario que decide hacer parte del negocio, (a lo que se le llama Marketing Relacional), donde se funda la recomendación y el asesoramiento, partiendo con cada uno de los seres más cercanos. De esta manera se logra la fidelización de los consumidores o clientes, que a su vez cuentan con la posibilidad de ingresar a ser parte del mismo negocio.

Un negocio de Network Marketing, tiene múltiples beneficios, los cuales son vacíos del modelo tradicional que está ocupando provechosamente este nuevo esquema empresarial, dentro de estos beneficios se destacan los siguientes:

- La inversión para iniciar este tipo de negocio es mínima.
- No es necesario contar con un lugar específico (locales, tiendas virtuales, etc.).

- No hay que innovar o crear un bien, producto o servicio.
- No hay gastos fijos.
- Se tiene un mentor o guía para el desarrollo del negocio.
- No requiere del 100% del tiempo, ya que puede realizarse en pequeños espacios de la vida cotidiana.
- El riesgo es mínimo.
- La expansión es ilimitada.
- No es necesario el estrato social, sexo, grado de escolaridad ni experiencia.
- No se requiere de un medio específico de transporte.
- No exige estudios especializados.
- Puede residir en cualquier parte del mundo y formar una red global.
- No se tiene jefe, ni un horario de trabajo.
- Se construyen equipos de trabajo, en donde todos se ven beneficiados.
- Ingresos residuales e ilimitados.
- No interesa la edad.

## Multinivel vs. Trabajo Tradicional

Trabajo Tradicional	Multinivel
Jefes	Sin jefes
Horarios	Sin horarios
Tope de ganancias	Sin tope de ganancias
Despidos	Sin despido, eres dueño



Grafica No. 3: Multinivel Vs. Trabajo Tradicional, (Fleitas, 2011).

A lo largo de la vida, el ser humano debe atender a necesidades básicas para sobrevivir, motivo por el cual debe recurrir a los diferentes medios de distribución y



empresas expertas en suplir estas necesidades, es así como desde la infancia el ser humano se enseña a consumir una serie de productos y servicios, en donde logra familiarizarse con ciertas marcas. Lo que no es cotidiano, es que por realizar esa serie de consumos, se reciba alguna remuneración o beneficio adicional, contrario a esto, se debe asumir el gasto generado en la cadena logística y todo el encarecimiento de los productos, además de los daños que se han generado por actividades no familiares con el medio ambiente, lo que se adhiere al deterioro del planeta tierra.

En el mercadeo en red no solo se forma a las personas en base a la recomendación entusiasta y sistemática de bienes, productos o servicios; sino que existe un trabajo en equipo, para el logro de las metas y propósitos individuales y grupales.

Claramente si se crea un negocio se va tras la búsqueda de utilidades, las cuales en el mercadeo en red resultan ser más justas, ya que las ganancias son dadas por el consumo propio y el de las demás personas que forman parte de la red, (distribuidores, empresarios, agentes independientes). Estos beneficios se van expandiendo a medida que se logra la influencia e inclusión de personas que dupliquen este modelo, motivo por el que las ventajas resultan ser suntuosas, adicionalmente, el tiempo viene en forma de ganancia, que aunque no se puede medir, es algo que el ser humano no puede eludir y que cobra demasiada importancia cuando se trata de negocios.

De tal manera, el mercadeo en red ha logrado jugar un papel fundamental en el mundo, por lo que los Networkers se están considerando profesionales de la industria, y es que ante situaciones de frustración, donde no se sabe qué tipo de negocio es el que se debe crear y cuál será el que conllevará a lograr esos anhelados sueños del ser humano, gracias al modelo del Network Marketing, las personas ven la luz que los lleva al alcance de sus objetivos, en las redes de

mercadeo no hay acepción de personas, pues en términos sociales, económicos, políticos, religiosos y demás no existen preferencias; algo que resulta ser superficial; pero que sin ignorar vemos que muchas personas en el mundo son rechazadas a nivel laboral y profesional, debido a sus condiciones de vida, por lo que, el mercadeo en red, logra dar la oportunidad a toda persona que quizá ha creído y sentido que los sueños son inalcanzables.

Adicionalmente, nos encontramos en una sociedad que es de naturaleza consumista, (donde aún muchos no sabemos consumir), una sociedad que anhela tener un mejor estilo de vida, que día a día requiere adaptación a los cambios, donde muy pocos tienen el éxito financiero y esto se debe al modelo escogido y pensamiento estratégico del ser humano; es por esto que vemos personas como Donald Trump, Warren Buffett, Harv Eker, Robert Kiyosaki y otros tantos multimillonarios que han descubierto el camino hacia el éxito, quienes sugieren al mundo entero la ejecución de un negocio de Network Marketing.

### **¡Implicaciones que han permitido la ejecución del Network Marketing en el Mundo!**

En la actualidad la población mundial se encuentra en extensión, lo preocupante para muchos, es el acelerado cierre de grandes, medianas y pequeñas empresas tradicionales, para nadie es un secreto que la oferta día a día va en detrimento, cada vez es posible darse cuenta que las empresas no cuentan con muchos puestos de trabajo, hay gran cantidad de profesionales y titulados esperando ocupar algún puesto, la forma de contratación no es la misma, cada vez son más comunes los contratos a término fijo, por obra o labor y a corto plazo, renovables, en la medida en que haya trabajo y en que no se encuentre una nueva forma de hacerlo por un costo menor. Antes existían beneficios laborales atractivos, primas, prestaciones, vacaciones, seguros, salud, etc.

Hoy en día hay una desalarización, los beneficios para los empleados son cada vez más reducidos, como se muestra en la siguiente gráfica para el caso de Colombia, evidenciándose una disminución acelerada en el ajuste salarial año tras año.



Grafica No. 4: Incremento del salario mínimo, (Ministerio del Trabajo)

Por otro lado hay menos empresas sólidas y las que se crean tienden a quebrar. En el mundo según cifras el 85% de las nuevas empresas fracasan, ya sea por falta de experiencia, falta de capital, mala ubicación, bajas ventajas, excesiva competencia y otra serie de factores que al momento de crear empresa no se prevén, pues sacar adelante una empresa tradicional no es una tarea sencilla, ningún ser humano nace aprendido, por lo que se requiere demasiada persistencia y perseverancia para que una empresa se sostenga.

La estabilidad laboral es algo que se está extinguiendo. Esto ha conllevado a una mayor explotación laboral, significa que los contratantes pueden obtener el máximo beneficio de esto, requieren que los trabajadores amplíen su horario laboral sin lugar a objeción y a cambio reciban la misma o incluso menos cantidad

de dinero, además optan por realizar los pagos por medio de bonos para de esta manera reducir toda carga prestacional. Es así como se conocen testimonios de personas que llevaban una gran cantidad de años desempeñando una función y de repente lo despiden para reemplazarlo por alguien con menos experiencia, menos estudio, mucho más joven que puede realizar esa misma actividad por la décima parte del salario.

Esto permite que los trabajadores habiten bajo un entorno laboral fundado en el miedo, pues el trabajo es la manera para generar el sustento del hogar, por lo que el temor a la pérdida del mismo es una realidad hoy en día.

Adicionalmente, se generó una situación que ha afectado la economía en el mundo y son las pensiones, en el pasado muchas personas aportaban y habían pocos pensionados; estadísticamente hoy en día está sucediendo todo lo contrario, en los diferentes países del mundo cada vez hay menor cantidad de empleados realizando aportes, por número de pensionados, esto se presenta en todos los niveles, los sistemas pensionales y las leyes constantemente van cambiando, hay nuevas normas y reglamentaciones que sobrellevan a que las personas trabajen más por menos dinero. Esta es una situación que no se puede desconocer, en el pasado los hogares sobrevivían con la pensión, las personas se daban el lujo de retirarse y llevar un buen nivel de vida, el retiro ¡no era una preocupación!; hoy en día las personas que cumplen la edad para pensionarse tienen que generar recursos adicionales, no basta solo con el dinero que reciben por ser pensionados, por lo que se ven en muchos casos obligados a continuar trabajando o vivir de los aportes familiares, una cifra mínima logra retirarse y vivir tranquilamente.

Otro cambio que ha transformado la economía son las fuentes de ingreso, anteriormente los hogares podían subsistir con solo el salario o aporte generado por el papá, posteriormente ya se requería de un ingreso adicional, es así como la

mujer empieza a trabajar para en conjunto poder sostener la familia; actualmente no basta con dos ingresos, es fundamental que aporten tres o más en el hogar para tener calidad de vida. En este caso el Network Marketing ocupa un lugar y es que muchas personas hacen este modelo empresarial con el fin de tener una fuente de ingreso extra, por lo que se ha convertido en un método eficiente y eficaz para crear activos, no solo para el presente, si no que perduren en el tiempo.

Cada vez la brecha entre pobres y ricos es más grande, índices económicos como la inflación es algo que año tras año afecta la estabilidad financiera de los hogares, pues la elevación de estos indicadores es algo inamovible e incontrolable, la realidad es que pese a esta situación los salarios y el ingreso promedio tiende a disminuir, los aumentos salariales no son comunes, lo que hace que cada vez exista más pobreza.

Se piensa que en la economía hay menos flujo de dinero, pero esto es una falacia, los bancos a diario imprimen más y más billetes, por lo que se genera una mayor cantidad de dinero en el mundo y a su vez un crecimiento en las economías. Lo que sucede es que la forma en que las personas generan el dinero va en constante cambio, por ejemplo las fortunas de personas como Henry Ford, John Rockefeller, Conrad Hilton, millonarios de la era industrial, a los cuales les tomo varias décadas construir estas fortunas, no existían billonarios de pocos años, estos trabajaban por toda una vida para lograr la riqueza. Hoy en día por primera vez en la historia se ven billonarios que crearon fortunas asombrosas en pocos años, como por ejemplo Jeff Bezos, Michael Dell, Bill Gates, entre otros, que tan solo les tomo un mínimo de tiempo para construir exorbitantes fortunas. Esto es gracias al potencial que existe en la nueva economía.

Realmente hay más dinero y más oportunidades, por lo que el ser humano debe saber elegir correctamente el modelo de generar ingresos, puesto que ya no es lo

mismo que en el pasado, por lo que se requiere adaptación a los múltiples cambios de un mundo altamente globalizado.

Teniendo en cuenta toda esta serie de situaciones que son familiares para todos los seres humanos en el universo, el Network Marketing, se ha convertido en el vehículo para cambiar de cierta manera la clara y quizá cruda realidad que atraviesan las economías en el mundo, pues ofrece tener un estilo de vida único y especial que permite dejar un legado a las familias, disfrutar de autonomía y libertar personal, con ingresos que aumentan cada vez más.

De acuerdo con los datos de la WFDSA (Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa), siete de los mercados de mil millones de dólares con tasas de crecimiento acumulado son mercados emergentes, arraigados al deseo de mejorar la situación socioeconómica:

Argentina, 28,1%

China, 23,3%

India, 20,0%

Filipinas, el 17,8%

Venezuela, el 15,7%

Indonesia, 12,0 %

Colombia, un 11,6%

(Gomez, 2015)

Como se puede ver los resultados del crecimiento de la industria van en constante evolución, en donde Colombia está logrando ocupar un lugar significativo claramente según las cifras, lo cual muestra que el Network Marketing si ha funcionado y seguirá elevando sus niveles de efectividad a futuro.

El mercadeo en red es llamado hoy en día el negocio perfecto, una industria con un crecimiento anual estable y flujo sano de efectivo, prospecto para una expansión global y altos réditos de capital, es también llamado el negocio del Siglo XXI. Teniendo en cuenta las estadísticas dadas a nivel mundial donde el mercadeo en red genera más de \$us120.000 millones de dólares anuales, adicionalmente más de 50 millones de personas en el planeta tierra utilizan este modelo empresarial, el cual se encuentra ubicado en más de 200 países del mundo y en que la actualidad la mayoría de millonarios surgen del Network Marketing.

En América Latina, el Network Marketing viene jugando un papel fundamental, países como Brasil que registra año tras año un crecimiento de las ventas al por menor de 7,2%, lo que para una tasa anual compuesta de tres años, representa un 8,6%; el número de distribuidores también creció, alcanzando de un 1,3% a un 4,5 millones.

Los mercados multimillonarios de venta directa en América latina son:

Brasil, \$ 14.2 mil millones

México, \$ 8,1 mil millones

Colombia, \$ 3,3 mil millones

Argentina, \$ 1,9 mil millones

Perú, \$ 1,9 mil millones

Venezuela, \$ 1,4 mil millones

(Gomez, 2015)

Lo anterior muestra que el Mercadeo en Red es una tendencia mundial, que está tomando demasiada fuerza, pues quienes están adoptando este modelo de negocio expresan que no existe una mejor inversión que hacer negocios de Network Marketing, esta industria muestra que a diario se está convirtiendo en algo de suma importancia para la humanidad, la cual está aportando a una mejor

calidad de vida en los hogares del mundo y está forjando el aprovechamiento de las oportunidades de desarrollo promovidas por la tecnología, el soporte empresarial y los consumidores que nacen constantemente de mercados emergentes.

### **¡El cuadrante de flujo de efectivo y su importancia en el mundo!**

Según expertos como Robert T. Kiyosaki, existen cuatro maneras de generar ingresos, dentro de estos se encuentran distribuidas las formas de concebir el flujo de dinero en el mundo, de las cuales se puede estar en vía a la pobreza o a la riqueza.

Cuadrante # 1 (E=Empleado): en este cuadrante se encuentran ubicadas las personas que trabajan para una empresa u organización como empleados, generando así el ingreso, se puede decir que a cambio del tiempo y de sus labores es que reciben una remuneración llamada salario, el cual es su principal motor para mantenerse laborando, por lo que entre más tiempo cambie la persona por dinero, su ingreso se supone debe ser proporcional, adicionalmente las personas ubicadas en este cuadrante requieren de una mínima formación para poder desempeñar la labor asignada.

Cuadrante #2 (A=Autoempleado): el autoempleado es la persona propietaria de una microempresa u operador autónomo, que se encarga de trabajar para sí mismo, su principal motivación es hacer las cosas con la mayor excelencia, para que se mantenga el negocio y tener cierta sensación de libertad, la cual es artificial, pues si no está presente el negocio difícilmente funcionará, pues su tiempo es clave como autoempleado, ya que según su relación directa con los clientes y/o negocio es que se genera el ingreso, por lo que al igual que el empleado el tiempo es condicionado.



Cuadrante #3 (D=Dueño de Negocio): estas personas son las que poseen grandes empresas, donde tienen a su cargo más de 500 empleados, en este caso su negocio es tan sólido que no requiere de estar presente, pues funciona esté o no supervisando la compañía, es aquí donde se dice que las personas ya cuentan con libertad financiera, representada en tiempo y dinero. Los dueños de negocio son quienes han logrado construir un sistema que además de funcionar sin supervisión, el dinero generado no depende del tiempo empleado, ya que para ello han influido en personas a las cuales se les delegan funciones, por lo que la confianza surte un papel fundamental.

Cuadrante #4 (I=Inversionista): en este cuadrante están las personas cuyo ingreso les alcanza para invertir en otros negocios, tales como por ejemplo la finca raíz, en donde el dinero trabaja para sí mismo, sin necesidad de depositar mayor tiempo en cuidar estos intereses, aquí se es completamente libre financieramente, tiempo y dinero no son un problema, pues entre más dinero se invierta este produce mayor cantidad de dinero.

A continuación se encuentra de manera gráfica y explicativa el cuadrante de flujo de efectivo:



Grafica No. 5: Cuadrante de flujo de efectivo, (Pinzon, 2015)

Dice Robert T. Kiyosaki, que en cualquiera de estos cuadrantes se pueden generar ingresos interesantes, la diferencia radica en que los que se encuentran en el cuadrante izquierdo como empleados o autoempleados perciben o generan ingresos lineales, a diferencia de los dueños de negocio e inversionistas que están ubicados en el cuadrante derecho, cuyos ingresos son residuales.

El ingreso lineal es aquel en donde se da a cambio tiempo por dinero, es decir que si se trabaja hay ingreso de lo contrario no se produce dinero; teniendo en cuenta la gráfica anterior vemos que el 95% de las personas se encuentran ubicadas en este cuadrante y solo el 5% están en el cuadrante derecho, es por esto que hipotéticamente son más los pobres que los ricos.

A diferencia de los ingresos lineales los ingresos residuales, no se construyen trabajando esencialmente por dinero, sino que el dinero se vuelve en función de las personas, en otras palabras el dinero trabaja para ellos, entonces los ingresos residuales son aquellos que se desprenden del trabajo hecho generalmente por determinado tiempo, en donde el dinero continua fluyendo se esté o no presente, por lo que una persona con ingreso residual está en la libertad de ausentarse cuando lo prefiera y esto no afecta su flujo de caja, lo cual permite que se disponga de tiempo para realizar otro tipo de actividades sin sentir presión por falta de tiempo o de dinero.

El Network Marketing se encuentra en el cuadrante derecho, por lo tanto al asociarse a través de una franquicia a una empresa multinacional que provee ciertos productos bienes o servicios, consumir los mismos y crear una red de consumidores se generan ingresos residuales; ya que, cada vez que estos consuman se va generando un ingreso a la persona que creo la red, es decir que trabajando por un período, un networker puede construir una red gigantesca que facture millones y por esto la compañía le va a pagar, tanto por las compras

personales como por las de toda su red, de tal forma que al cabo de un tiempo los ingresos continúan llegándole este o no la persona presente, teniendo en cuenta que son varios los consumidores que además de comprar están generando ingresos por construir su propio negocio.

En este orden de ideas es importante saber en qué cuadrante se encuentra o a que cuadrante desearía pertenecer y de qué manera; el mercadeo en redes se convierte en una excelente oportunidad para absolutamente todas las personas, que sin importar su condición tiene la posibilidad de crear un negocio propio, el cual le genere grandes ingresos de por vida, se esté o no presente.

### **¡Algunos Mitos y Realidades del Network Marketing!**

Cuando se promueve la inclusión a una red de mercadeo, a la mayoría de personas les surgen ciertas dudas e inquietudes, sobre todo cuando se trata de una invitación hecha por un familiar o persona cercana que apenas está dando sus primeros pasos en este modelo de negocio, esta incertidumbre es importante que se despeje en el momento en que la persona invitada la manifiesta, ya que de ello muchas veces depende la decisión de formar o no parte de este tipo de negocio.

Se habla de sueños, de hacerse millonario, de alcanzar el éxito, de tener un negocio propio, libertad de tiempo y dinero, no tener jefes; la pregunta es si formar una red de mercadeo conlleva a alcanzar estos propósitos o por el contrario es tan solo una falacia.



Grafica No. 6: Cifras del Network Marketing, (Hernandez, 2015)

Soñar no cuesta nada, pero eso es un mito, pues la realidad es que las cosas no se van a dar a menos de que cada persona se encargue de hacer esos sueños algo tangible y real, es decir, que para poder alcanzar un sueño, se requiere de cambios, normalmente las personas sueñan con hacerse millonarias, pero no están dispuestas a hacer algo diferente en sus vidas, pasan los años y continúan haciendo lo mismo, pero el sueño puede seguir vivo.

Para muchas personas un cambio significa un automóvil, un ingreso extra, una vivienda propia, etc. Para otros, quiere decir tomar el control de sus vidas, vivir como desee, realizar todos sus sueños; pero ¿Cómo alcanzar esos sueños?, la respuesta es que hay una serie de alternativas que permiten conquistar esos objetivos, por ejemplo pertenecer a la bolsa de valores, pero hay que tener claro que este es el lugar en donde se puede ganar una fortuna o perderla, mientras hay muchos que ganan, también hay varios que pierden; otra opción es trabajar mas como empleado, pero no es garantía de que el empleador remunere ese tiempo extra y por el contrario si se debe alejar más horas de la familia, amistades y sueños; otros optan por comprar una franquicia como la de McDonald's, crear un negocio tradicional (tienda, panadería, ferretería, etc.). Pero el costo promedio de estas no es para la persona promedio y desde luego se necesitan empleados,

sistema de seguridad y otra serie de gastos; también se piensa en hacerse contratista independiente, pero las funciones de mercadear, negociar y cobrar son responsabilidades que no se pueden obviar y de las que definitivamente depende el ingreso.

Lo cierto es que para todo hay que pagar un precio, nada que valga la pena es fácil ni gratis y generalmente por medio de estos vehículos hay que hacer grandes inversiones y gastos (renta, publicidad, seguros, nominas, entre otros), motivo por el cual muchos temen emprender.

Aquí es donde se habla la realidad que presenta el Network Marketing, un modelo de negocio conocido hace más de 50 años; que combina el éxito probado de una franquicia con la libertad de un contratista independiente, un sistema que en la actualidad está siendo usado por compañías como Citigroup, Mattel, Sprint, MCI, Amazon.com, reel.com y cdnow.com, estas compañías han ido más allá del mercado tradicional y a una nueva forma de distribución.

Existen una serie de mitos, de los cuales vale la pena hacer hincapié en algunos; el primero de ellos es pensar que tan solo por formar parte de una empresa multinivel se va a ser millonario, pero esto no se logra sin trabajo, perseverancia y esfuerzo, pues quienes logran fortunas son quienes ponen el trabajo. En el mundo se ven muchas cosas, entre estas, empresas que ofrecen hacerse millonario con solo vincularse y no hacer ningún esfuerzo, pero esto no es Network Marketing, ni un negocio sano. En redes de mercadeo hay que trabajar principalmente en cultivar el ser, para poder influir en los demás, lograr duplicarse y hacer cambios en la vida de otras personas es indispensable encontrarse preparado.

Otro de los mitos es pensar que hay muchas personas que ya están haciendo un negocio de Network Marketing en el país o ciudad donde reside, y que por tal motivo es mucha "competencia", esto es totalmente falso, pueden haber miles de

millones de personas haciéndolo, además de las diferentes redes existentes, pero los resultados son personales, cada uno cuenta con el poder de hacer grandes cambios; en el mercadeo en red no llega al éxito el primero que lo hizo y los demás después, este negocio es justo en la medida en que se dé el empeño así mismo se llega a los objetivos esperados.

Muchos tienden a confundir el modelo del mercadeo en red con una pirámide, esta es otra de las equivocaciones o mitos en los cuales incurren las personas por falta de asesoramiento e información adecuada. Las pirámides son un mecanismo ilegal de generar dinero, es una estafa, no es un negocio honesto, cuyo objetivo principal es la captación de dinero, donde las personas que forman parte reciben compensaciones monetarias solo por el hecho de incorporar a otros participantes, es decir que no es necesario comercializar ningún bien, producto o servicio; no existe ningún documento formal ni legal para vincularse, el cual contenga términos y condiciones como por ejemplo un contrato, tampoco se cuenta con un lugar para acceder a despejar dudas o recibir alguna atención, el enfoque principal es la inversión de grandes sumas de dinero que no son reembolsables y solo recibe ganancias suntuosas quien esté por encima de los demás.

A diferencia de una pirámide el Network Marketing, Mercadeo en Red o Marketing Multinivel como lo quieran llamar, es un sistema lícito, avalado a nivel mundial, donde necesariamente debe existir un producto, bien o servicio que se comercializa a través de una red de contactos, la cual se encarga de promover los mismos a los usuarios finales, es decir que no se gana por el ingreso de personas, las utilidades son equitativas para todos los que ejecutan el negocio, la inversión es reembolsable y no solo gana la persona que está por encima, por lo contrario pueden recibir más ganancias quienes estén por debajo, esto depende del trabajo que se ejerza, el volumen que se mueva ya sea en productos o servicios y la duplicación en otras personas que hagan lo mismo.

Para ingresar a un multinivel se realiza un registro, todo se encuentra codificado, existe un contrato con la compañía que provee los productos, de acuerdo con los términos y condiciones que las leyes demandan, las políticas de ganancias son claras, expresas y se encuentran por escrito; además se cuenta con oficinas y establecimientos a donde acceden los usuarios y empresarios a realizar compras, resolver inquietudes, capacitarse e interactuar con más personas. En el mercadeo en red se da gran importancia al ser más que al tener.

El Network Marketing requiere trabajo y esfuerzo, se construyen activos con el tiempo que son perdurables por el resto de la vida, los ingresos son residuales, adicionalmente se insta a una formación empresarial que construye líderes del presente y futuro, por lo que el dinero no llega de manera fácil.

Las siguientes imágenes exponen otra serie de diferencias que existen entre una empresa de mercadeo en red y un negocio:

<b>Redes de Mercado Sistema Multinivel</b>		<b>Pirámides</b>	
1.	Son modelos de negocios reconocidos mundialmente.	Son negocios ilegales claramente cuestionados en todos los países.	
2.	Son empresas con proyección para muchos años.	Pensadas en tener una duración corta.	
3.	Son empresas con estructura legal muy bien definidas (regularmente S.A.)	Son empresas pequeñas (regularmente LTDA).	
4.	Pequeña Inversión	Inversión inicial Alta	
5.	Cuentan con productos o servicios que ofrecer.	Ofrecen invertir y lograr Grandes Rentabilidades (superiores al 70% mensual).	
6.	No GARANTIZAN tu inversión pues lo haces voluntariamente. Sabes que los beneficios dependen de TÚ Trabajo.	Dicen GARANTIZAR tu inversión pero no entregan Nada que lo respalde.	
7.	El Riesgo es calculado	El Riesgo es Total	
8.	Te conviertes en promotor, representante y cuentas con el aval de la empresa para promover sus productos o servicios.	La empresa no certifica tu membresía.	
9.	Todos logran beneficios que son distribuidos en el esquema de negocio.	Los primeros ganan mucho dinero, la base lo pierde todo.	
10.	Surgen con propuestas a desarrollar mundialmente.	Son propuestas locales (mercado nacional).	
11.	Siempre se habla de la figura de distribuidor o representante y se es claro que figura tienes al ingresar	Te hablan de ayudarse entre todos, de figuras de Donación.	

Redes de Mercado Sistema Multinivel		Pirámides
12.	Cuentan con infraestructura muy bien definida.	Estructuras poco claras y en la mayoría de los casos de papel.
13.	Cuenta con oficinas definidas y plataformas tecnológicas que le apoyan.	Pueden tener oficina (generalmente locales) y por lo regular prometen contar con plataformas electrónicas que poco funcionan.
14.	Cuentan con medios de formación y capacitación, en esto radica el Éxito del negocio (tecnología de punta)	Se insiste en invitar y no hacer nada más.
15.	Regularmente reconoces una estructura jerárquica, donde conoces además los miembros principales de la organización.	Conoces poco de la organización, se llega solo por referir, no conoces los miembros principales de la organización.
16.	Se informa mediante charlas personalizadas y se ofrece opción de ingresar concientemente. Muchas veces se dictan charlas grupales.	Se informa solo personalmente, a modo de chisme.
17.	Las personas que la conforman tienen altos niveles de progreso.	Muchos se endeudan con la ilusión de salir de la pobreza.
18.	La conforman personas de diferentes estratos sociales, encontrando personas muy capacitadas profesionalmente.	La gran mayoría son personas de escasos recursos que le apuestan a ganar sin hacer nada.
19.	Amway, Herbalife, Omnilife, Oriflame, Nikken, Net2phone, Novalands, Finanzas Forex.	Pocas empresas de mostrar
20.	AV Villas (puntos x todo), EPM (programa referidos), Novaventas (Zenú y Noel), Leonisa, Belcorp (Avon, Yanbal, Esika).	Pocas empresas de mostrar

Gráfica No. 7 y 8: Paralelo entre redes de mercadeo y pirámides, (Odrareg, 2014)

Adicionalmente surge otro de los mitos y es la duda de si el Network Marketing funciona o no, por lo general este pensamiento se da por el intento fallido que muchas personas tuvieron, es decir, cuando ellos mismos o algún familiar o persona cercana intentaron ser alguna vez networkers pero no consiguieron los resultados que esperaban. De acuerdo a esto, es posible decir que las estadísticas, los resultados y la efectividad de este modelo en el mundo hablan por sí solos; de ser un modelo de negocio que no haya funcionado ni esté funcionando, evidentemente no lo recomendarían altos multimillonarios y personas de éxito como Donald Trump, Warren Buffett, Harv Eker, Robert Kiyosaki, entre otros y conjuntamente no sería un mercado que viene solidificando sus raíces en el tiempo.

Como ya se ha mencionado el mercadeo en red lo hacen funcionar las personas que conforman este tipo de negocio, por lo cual el éxito depende única y exclusivamente del ejercicio que cada persona haga en función misma. Por otra



parte especialmente en Latinoamérica, las personas se han acostumbrado a obtener resultados inmediatos, por lo que ingresan a hacer parte del mercadeo en red con la filosofía equivocada de hacerse rico en poco tiempo, por lo que al final resultan optando por buscar otra fuente de ingreso que les genere utilidades de ipsofacto; en este orden de ideas no es que el Network Marketing no funcione; lo que sucede es que además de que muchos se resisten a los diferentes cambios que ha traído la globalización, tampoco se dispone de una actitud triunfadora que trabaje y edifique el camino hacia los sueños, por lo que se rinden con facilidad y su argumento es que el mercadeo en red no funciona.

Muestra de lo anterior es la siguiente imagen, que de manera simplificada permite ver algunos resultados del Network Marketing, principalmente en países como Colombia y Bolivia, destacándose también la empresa multinivel número 1 del mundo American Way (AMWAY):



Gráfica No. 9: Datos de interés del Network Marketing, (Hernandez, 2015)

Por último se concluye que el en Network Marketing es en definitiva un modelo empresarial que está moviendo la vida de millones de personas en el mundo,

además de la gran cantidad de dinero que aporta a la economía actual y del mañana.

El Mercadeo en Red, es una industria con un crecimiento anual constante, una manera de generar ingresos pasivos, el carruaje para hacerse dueño de su propio negocio y esto lo demuestran las cifras de las estadísticas sobre el NWM a nivel mundial.

El mundo tiende a realizar comparaciones a falta de información real, clara y concisa, por ello, y por las cantidades elevadas de dinero que se desligan de este modelo de negocio, es que las redes de mercadeo se tienden a comparar con las famosas pirámides, las cuales se basan sobre un esquema ilegal, donde las personas mayormente son engañadas; se dice que en su mayoría porque también hay muchas otras que se vinculan a estos sistemas ficticios por ambición, aun sabiendo que no es algo licito y en el cual corren el riesgo de caer en pérdidas.

Por lo contrario el Network Marketing es un negocio completamente legal, el cual se ha encargado de brindar opciones para todas aquellas personas que aspiren tener una oportunidad que les genere flexibilidad para complementar el flujo monetario familiar, u otras circunstancias que el empleo regular o el negocio tradicional no permiten.

A diario se crean muchas empresas de multinivel en el mundo, las cuales también mueren constantemente; tan solo permanecen aquellas que han logrado posicionarse en el mundo y se encuentran enraizadas en el mercado, gracias a su constancia, sus valores éticos y morales que conllevan a su permanencia en el tiempo. De tal forma es posible tener un alto grado de confianza y conocer con certeza que la compañía es legal, donde el dinero a invertir no sufre riesgo de pérdida.

Adicionalmente, el mercadeo en red, insta a las personas a formarse para ser líderes y pese a que muchos se vinculan y carecen de previos conocimientos acerca de esta industria, en su mayoría hay un apalancamiento que los conduce a recibir el entrenamiento necesario que los guía por el camino hacia el éxito.

Indiscutiblemente el Network Marketing, es una industria donde se requiere esfuerzo y trabajo constante para lograr los objetivos que cada persona se propone; por lo cual se debe asumir altos niveles de autodisciplina, perseverancia, constancia, reto y responsabilidad, para de esta manera obtener un ingreso sostenible y significativo que perdure en el tiempo. De tal manera es fundamental que cada persona tenga claro lo que aspira y hacia dónde se dirige.

**BIBLIOGRAFIA**

- (octubre de 2009). Obtenido de [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.oocities.org/inntro/que\\_es\\_mercadeo.html](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.oocities.org/inntro/que_es_mercadeo.html)
- (15 de Febrero de 2015). Obtenido de <https://centrointeligentedenegocioscash.wordpress.com/2015/02/15/las-eras-de-la-economia-hasta-la-actualidad/>
- Amanda Matinez, R. A. (2003). *Postcosecha y mercadeo de hortalizas de clima frío bajo prácticas de producción sostenible*. Bogota: Luiz Rocca, taller de edicion.
- Bernat, L. M. (15 de Abril de 2004). Marketing .
- Diaz, J. (15 de Septiembre de 2013). *Negocios y Emprendimiento*. Obtenido de <http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/09/realidades-y-estadisticas-fracaso-nuevas-empresas.html>
- Enrique, C. O. (15 de marzo de 2015). Obtenido de [http://www.icesi.edu.co/blogs\\_estudiantes/network\\_marketing/2015/03/15/ensayo-borrador/](http://www.icesi.edu.co/blogs_estudiantes/network_marketing/2015/03/15/ensayo-borrador/)
- Entrepreneur*. (03 de junio de 2016). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263663>
- Fleitas, M. (29 de marzo de 2011). <http://maguiju.es.tl>. Obtenido de <http://es.slideshare.net/maguifley/network-marketing-7440557>
- Gomez, H. (02 de Enero de 2015). Obtenido de <http://elmultinivelmifuturo.blogspot.com.co/2015/01/el-mlm-y-la-venta-directa-siguen.html>
- Hernandez, E. H. (15 de Octubre de 2015). *El Herald*. Obtenido de El Herald: <http://www.elheraldo.co/economia/los-mitos-y-verdades-sobre-las-redes-de-mercadeo-222811>
- Kiyosaki, R. T. (2013). *EL NEGOCIO DEL SIGLO 21*. RICH DAD.
- LA REPUBLICA*. (23 de Julio de 2015). Obtenido de [http://www.larepublica.co/emprendimiento-local-tiene-un-potencial-de-crecimiento-de-77-seg%C3%BA-an-amway\\_279981](http://www.larepublica.co/emprendimiento-local-tiene-un-potencial-de-crecimiento-de-77-seg%C3%BA-an-amway_279981)
- Mancera, A. (s.f.). <http://networkerfactory.com>. Obtenido de <http://networkerfactory.com: http://networkerfactory.com/historia-del-network-marketing-mlm/>
- Medina, D. A. (12 de Marzo de 2001). *EL TIEMPO*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-593164>
- Odrareg, L. (27 de Abril de 2014). *Temas sociales, superación y éxito personal*. Obtenido de Temas sociales, superación y éxito personal: <http://gerardomanuel-wun.blogspot.com.co/2014/04/redes-de-mercadeo-vs-piramides.html>
- Pinzon, F. F. (Febrero de 2015). *Emprendo Venezuela*. Obtenido de Emprendo Venezuela: <http://www.emprendovenezuela.net/2015/02/el-cuadrante-del-flujo-de-dinero-de.html>

- Ramirez, A. (2010). *Ing. Angel Ramirez*. Obtenido de [http://www.quieneschemabarboza.com/wp-content/uploads/2010/04/multinivel\\_adwords\\_quieneschemabarboza.jpg](http://www.quieneschemabarboza.com/wp-content/uploads/2010/04/multinivel_adwords_quieneschemabarboza.jpg)
- Robbins, A. (1986). *PODER SIN LIMITES*. Nueva York: Simon and Schuster .
- Rodriguez, S. G. (Noviembre de 2014). *Selvio Guzman en Negocios*. Obtenido de <https://selvioguzmannegociosen.blogspot.com.co/2014/11/mercadeo-origen-historia-y-evolucion.html>
- Seoane, R. (2016). *Todo Network*. Obtenido de <http://www.todonetwerk.info/blog/que-dicen-los-expertos-sobre-el-network-marketing/>
- Trabajo Desde Casa Medellin*. (04 de 2016). Obtenido de <http://www.trabajodesdecasa.com.co/2016/04/trabajo-desde-casa-medellin.html>
- Vn *VIVAEELNETWORKING*. (septiembre de 2016). Obtenido de <http://vivaelnetworking.com/2016/09/las-200-companias-mlm-mayor-impulso-septiembre-2016/>
- Worre, E. (2013). *GO PRO*. Network Marketing Pro Publishing.