

**SISTEMA DE MERCADEO Y VENTAS MULTINIVEL, TENDENCIAS Y
BENEFICIOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.**

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de
especialista en Gerencia de Mercadeo.**

MBA JORGE ENRIQUE VANEGAS O.

ASESOR

MARIA BERNARDA DRITT TRUJILLO

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR
ESPECIALIZACION EN GERENCIA DE MERCADEO
CARTAGENA DE INDIAS D, T**

2012

RESUMEN

Este artículo describe como el sistema de venta multinivel se convierte en un transformador social, cultural y económico, este canal de venta trabaja desde la psicología del ser para el hacer y logra que las personas que ingresan en este tipo de negocio realicen grandes cambios en su vida en materia personal y laboral; algunos autores explican cómo este sistema ha revolucionado la forma tradicional de las ventas y se constituye en una valiosa alternativa de distribución para las empresas, generando lealtad hacia las marcas, posicionamiento, cubrimiento y disponibilidad inmediata de los productos, convirtiéndose en un negocio muy productivo. Estudios recientes han establecido que en muchos países donde se practica esta actividad se han logrado resultados muy positivos, aún en momentos de crisis económicas.

ABSTRACT

This article describes how multilevel network marketing becomes a transformative social, cultural and economic, this sales channel works from the psychology of being able to do and that people who enter this type of business make large changes in their life in work and family, some authors explain how this system has revolutionized the traditional sales and constitutes a valuable alternative to distribution companies, generating brand loyalty, positioning, coverage and immediate availability of the products, becoming a very productive business. recent studies have established that in many countries where this activity is practiced have achieved positive results, even in times of economic crises.

PALABRAS CLAVES:

Multinivel, tendencias, beneficios, Mercado Cartagenero, Oportunidad de negocio.

INTRODUCCION

El mundo de las ventas ha evolucionado de tal forma, que ya no es suficiente lanzar productos nuevos al mercado con muy buenas campañas publicitarias y promocionales, es de vital importancia adaptarse rápidamente a los cambios del mismo y a las nuevas tecnologías para aprovechar todas las oportunidades de mercado y canalizar mejor, vía diferentes formas de distribución, el mundo comercial. La venta multinivel es una gran alternativa para favorecer la lealtad hacia las marcas y al consultor (a) ya que el consumidor es distribuidor, y con este tipo de venta gana más dinero, necesariamente quien tiene a su cargo más distribuidores que multiplican las ventas en red.

En Cartagena, en un fenómeno que es global, predomina el sector de quienes trabajan por su propia cuenta, la mitad de la población ocupada, con aspectos derivados como: informalidad, cultura, desempleo y la economía, lo que hace que sea un mercado propicio para el desarrollo de la venta multinivel, y que las personas crezcan por su trabajo y esfuerzo. Las compañías proveedoras ofrecen planes de entrenamiento, capacitación y un mundo que brinda excelentes ingresos, en una relación en donde todos se benefician porque los productos llegan directamente al consumidor con una mayor particularización, reducen costes de venta, promueve la fidelización de clientes con un consumidor que es, a la vez, distribuidor y obtiene una fuente de ingresos adicionales sin restricciones de: sexo, edad, nivel educacional o experiencia, flexibilidad de horario, lo que permite que mujeres y madres cabezas de hogar y otros la desarrollen sin descuidar sus obligaciones en casa. Compañías como “Novaventa” “Grupo Nutresa” forman a sus distribuidores en administración de ingresos, educación de los hijos, prevención de enfermedades, embarazo en adolescentes, labor que va mas allá de la venta de un producto y así una compañía devuelve de lo que recibe, realiza labor social en la que personas que no tienen maneras de obtener ingresos o un trabajo tengan oportunidad de salir adelante. En este artículo vamos a desarrollar sistema de mercadeo y ventas multinivel, con acento en el ámbito local y dirigido para las realidades de la ciudad de Cartagena de Indias.

MARCO TEORICO

La venta multinivel es un sistema en el cual las compañías hacen contratos con personas para vender un conjunto de múltiples productos, se llama multinivel porque un contratante puede invitar a otras personas para se unan, trabajen y ganen dinero, según el desempeño que tengan. Entre las principales compañías de multinivel y modelo mundial se encuentran Amway y Avon. (Kotler 2008)

Así mismo el sistema de comercialización del producto se basa en la relación personal con grandes posibilidades de promoción individual, social y empresarial, por lo que se puede decir que el corazón de la venta directa es el ser humano. (Carlos Ongallo 2007)

Carl Rehnborg decidió fundar en los años 30 una compañía norteamericana de suplementos nutricionales llamada California Vitamins inspirada en sus experiencias anteriores, lo cual cambió la tradicional venta directa de puerta en puerta, por la de un Innovador esquema de Comercialización en la que el cliente satisfecho podía convertirse en distribuidor para generar Ingresos extras, trabajando unas cuantas horas al día, este sistema de venta era original ya que la mayoría de los consumidores eran distribuidores y se combinaba con la idea de que es más fácil lograr que muchas personas vendan una pequeña cantidad de productos que unas pocas vendan grandes cantidades; de esta forma se comprobó una evolución en ventas satisfactoria.

Luego, se añadió una variante en que la idea básica del multinivel, es que esos clientes-distribuidores, podían a su vez, reclutar a otros distribuidores y ganar una comisión sobre la venta realizada por estos últimos.

De esta manera, California Vitaminas, que luego cambiaría su nombre a Nutrilite ofrecía una excelente opción a millones de personas para convertirse en dueños de su negocio, sin necesidad de invertir en grandes y costosas infraestructuras, ni contratar empleados o tener experiencia en manejo de empresas.

Cualquier persona con la determinación suficiente podía ingresar en este sistema, en el que tenían la oportunidad de ofrecer los productos de Nutrilite y conformar una red de distribuidores, por lo que ganarían también una comisión.

A fines de los 50, dos grandes amigos y socios de negocios (Rich DeVos y Jay Van Andel) aprendieron el concepto básico del multinivel gracias a los distribuidores independientes de Vitaminas Nutrilite y crearon una pequeña empresa denominada Amway (American Way of de vida) basado en un plan de ventas centrado en un modelo de Comercialización así: "Cualquier persona ofrecía la oportunidad de Formar un negocio propio, al vender productos excepcionales una Través de un exclusivo método de ventas y al compartir con otros la oportunidad de hacer lo mismo" . Este concepto, les permitió generar ventas que ascendieron más de medio millón de Dólares en su primer año

Amway creció de tal modo que acabó absorbiendo a Nutrilite que ahora funciona como su división nutricional. Hoy en día, Amway, es la primera empresa de venta multinivel del mundo.

Sin duda alguna, la influencia de estas dos empresas (Nutrilite y Amway) hizo que la industria del mercadeo en red en Estados Unidos y el mundo entero tuviera una verdadera explosión con la aparición de muchas más empresas basadas en el concepto del multinivel, y como en todos los negocios, hubo grandes fracasos por falta de experiencia en algunas de ellas, falta de capital o manejo inadecuado del mismo, pero también hay historias exitosas de buenas compañías que hoy se cuentan entre los líderes de la industria. (María Dolores García 2004)

Por otra parte Kotler y Lane (2006) consideran también el criterio económico donde el fabricante tiene que analizar, diagnosticar y decidir si para llegar hasta el consumidor hace la distribución a través de medios propios o por medio de distribuidores.

La eficacia de la venta directa es superior a otros sistemas de venta. Así un estudio del Center for Exhibition industry Research en 1998 puso en manifiesto la eficacia de la venta directa en el proceso de ventas.

La inversión requerida de una persona para comenzar un negocio independiente de venta directa es normalmente muy baja. Usualmente, un paquete inicial de bajo precio, es lo único que se requiere para alguien que está comenzando, y se necesita muy poco o nada de inventario u otros compromisos o inversiones para comenzar.

Si la legalidad de las ventas multinivel está asegurada, se tiene que averiguar qué tan legal es la empresa a la que te vas a unir.

Algunas precauciones básicas como conocer si la empresa está legalmente constituida en la cámara de comercio y en el registro mercantil o si hace importaciones cumpliendo todos los protocolos y normativas.

Además averigua si los productos que distribuye son legalmente introducidos al país y si tienen los registros correspondientes. (Miguel A .Beas 2007)

La World Federation of Direct Selling Association (WFDSA), es una entidad mundial sin ánimo de lucro que agrupa las Asociaciones de Venta Directa del Mundo, con el objetivo de representar la Industria de la Venta Directa.

Fue fundada en 1978 y a ella pertenecen más de 50 Asociaciones de Venta Directa del Mundo, entre ellas la Asociación Colombiana de venta Directa - ACOVEDI. Su Misión es brindar un soporte a las compañías y a la industria de la venta Directa en el mundo, desarrollando los más altos estándares de conducta ética, defendiendo los intereses de la Industria frente a los gobiernos y medios de opinión, sirviendo de fuente de información de la Industria, facilitando la interacción de los ejecutivos de las empresas de Venta Directa, entre otros.

La Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA), de la cual hace parte ACOVEDI, ha preparado algunas claves sencillas para detectar si lo que le ofrecen es un sistema legal o si se trata de una pirámide fraudulenta:

1. “Las oportunidades legítimas de venta directa pueden iniciarse con un costo mínimo y muy poca o ninguna inversión de inventario. Incluso las modestas tarifas de suscripción pueden ser reembolsables si el nuevo representante de ventas independiente decide no proseguir con el negocio, dentro de un plazo razonable. Al contrario de lo anterior, los esquemas de ventas piramidales a menudo requieren altas tarifas de suscripción y/o sustanciales "inversiones" de inventario y ninguna de las dos es reembolsable. Esto se debe a que los operadores de pirámides ganan su dinero de los nuevos reclutas del esquema.”

2. “Las compañías legítimas de venta directa ofrecen una oportunidad comercial genuina sobre la base de la venta de productos de calidad a consumidores. Dichas compañías ofrecen rutinariamente garantías de satisfacción a los consumidores o derechos de cancelación de forma tal que el consumidor puede devolver el producto para su reemplazo o su reembolso si quedó insatisfecho. Los esquemas piramidales no tienen tal base de productos comercialmente viables ni garantía de satisfacción.

3. “Las compañías legítimas de venta directa desalientan la acumulación de inventario y en muchas oportunidades dan a los participantes que dejan el negocio, la oportunidad de devolver a la compañía cualquier mercancía sin usar y en condiciones de venta por un reembolso. En contraste, los esquemas piramidales a menudo alientan o requieren grandes acumulaciones de inventario no reembolsable y los participantes decepcionados del esquema se tienen que quedar con inventario que no pueden vender ni devolver.”

4. "Los planes de ventas y comercialización de las compañías de venta directa están basados en el reconocimiento y recompensa progresivos de los representantes de ventas independientes, por el desempeño en las ventas y en lealtad de sus clientes. En cambio, los esquemas piramidales se ofrecen como planes para "hacerse rico de la noche a la mañana" para inducir a los participantes a comprar posiciones "sólidas" o de "liderazgo".

En los esquemas de ventas piramidales no existe una oportunidad de negocios que sea viable a largo plazo." (Resultado de ventas y esfuerzos).

Fuente WFDSA.

En Colombia la entidad que agrupa a las compañías de ventas directa del sector es la Asociación Colombiana de Venta Directa ACOVEDI, con el objeto de promover actividades de ayuda mutua y de mejoramiento de las mismas, así como servir de medio de expresión y de defensa de los intereses del gremio, y de generar parámetros y objetivos comunes, e intercambiar opiniones e información. (<http://www.acovedi.org.co/>)

La venta multinivel tiene unas características que ayudan a cumplir los objetivos de muchas compañías que buscan un sistema de distribución directo con el consumidor, porque se realiza fuera de un local comercial, en el domicilio del consumidor, el contacto es personal, no existe relación laboral con la fuerza de ventas, hay altos niveles de servicio al cliente, es una fuente de ingresos sin restricción de sexo, edad, nivel educacional o experiencia previa que ofrece una flexibilidad de horario y metas de crecimiento propias de cada vendedor.

(Carlos Ongallo 2007).

La utilización de este canal ha tenido un gran desempeño en los últimos años. En Colombia las Ventas por este canal han tenido un incremento del 18% en los últimos dos años, incremento que pocos sectores han podido obtener.

En países como Estados Unidos el incremento es de más de dos billones de dólares por año, y que se presenta en casi todos los países del mundo.

Los aumentos en el sistema orbitalmente, sumados los últimos tres años han presentado una cifra que asciende a los 10 billones de dólares, en venta multinivel.

Por un lado, la venta directa mezcla los patrones de funcionamiento del mercado: marketing, producción, logística, finanzas, con una acusada visión personal del negocio, trato y especial atención hacia las necesidades del cliente; un cliente al que se debe llegar sorteando los potentísimos canales tradicionales (publicidad, venta en tienda, promociones) con la única herramienta de la persona, la figura del vendedor, en sus múltiples formas. (Carlos Ongallo 2007)

A continuación se relaciona la información del banco de la República donde se realiza una breve explicación sobre los principales indicadores económicos de la actividad productiva local y departamental y se analizan problemas fundamentales para la sociedad cartagenera como el mercado laboral, empleo, subempleo, informalidad y desempleo la inflación y el comportamiento del sector financiero y la razón por la cual Cartagena de Indias se convierte en el escenario propicio para desarrollar la venta directa, de la misma manera este tipo de negocio aparece, pues, como generador de oportunidades de negocio, accesible a las personas que buscan fuentes alternativas de ingresos, y cuya entrada no está restringida generalmente por sexo, edad, educación ni experiencia previa.

En 1998 la inflación en la ciudad fue de 18,1%, y diez años después bajó a cifras de un dígito, sin embargo, Cartagena siguió siendo más costosa que el promedio de las principales capitales del país. Un hecho relevante es el empobrecimiento relativo de los grupos de bajos ingresos de la ciudad, es decir, de la población pobre y vulnerable.

Dinámica empresarial: Se produjo un cambio notorio de la estructura empresarial de Cartagena, caracterizado por la pérdida de importancia de las microempresas y la expansión de las pequeñas, medianas y grandes, estas dos últimas en proporción pequeña.

Mercado laboral: La positiva dinámica de la economía local no se tradujo en mejoras sustanciales en el empleo. En el estudio se identifican dos tendencias: un crecimiento positivo del empleo neto-superior al aumento de la fuerza de trabajo local- y los pobres avances “cualitativos” en las condiciones de trabajo, a juzgar por el crecimiento anual del 6,6% del número de subempleados y de tan sólo en 0,3% del número de empleos de calidad. En materia de informalidad laboral las cifras son más preocupantes: En Cartagena este fenómeno afectó en promedio a 65 de cada 100 trabajadores entre 2001 y 2008, una cifra superior al promedio nacional.

Industria: En la década estudiada se observan dos características relevantes en la industria local: el aumento del grado de especialización (especialmente en sustancias químicas, refinerías del petróleo y otros derivados, y minerales no metálicos) y un lento aunque llamativo cambio en su Perfil productivo (al sector de recursos naturales pasa a ser líder en la producción y creación de valor agregado de la industria local, en especial en el subsector de refinerías del petróleo y otros derivados).

Turismo: Dos hechos sobresalen, el mayor dinamismo de la demanda de visitantes llegados por las vías aérea y marítima (a través de cruceros), y el fortalecimiento de la infraestructura. El crecimiento del turismo fue del orden del 10.1% promedio anual durante la presente década. En este sector también se observan efectos poco deseados: mientras entre 2004 y 2008 los ingresos hoteleros crecieron el 26,5%, el empleo se expandió a una tasa promedio anual de 11,9%.

Comercio exterior: El comercio exterior ha sido un factor determinante para el crecimiento económico del departamento de Bolívar y del país.

Entre 2000 y 2006 las ventas al extranjero crecieron significativamente, pasando de representar el 18,1% del PIB departamental en 2000 a 20,1% en 2006.

En este último año relacionado, las exportaciones del departamento de Bolívar sobrepasaron los US\$6 mil millones (FOB), creciendo a una tasa anual superlativa del 10%. El destino de las exportaciones se ha diversificado muy poco: dos de cada tres dólares exportados En el periodo analizado fueron a países integrantes de la Aladi (Venezuela y Ecuador, principalmente) y Estados Unidos.

Sector financiero: Aunque desde 2002 el microcrédito ha logrado expandirse como modalidad de financiación en Cartagena (28,9% promedio anual), todavía no alcanza el grado de penetración de otras ciudades colombianas, por lo que su incidencia es menor a la esperada. La bancarización en el departamento y Cartagena es inferior al agregado colombiano y el impacto del crédito bancario en la dinámica empresarial es menor de lo deseado. En efecto, se observó un bajón de la cartera (24 puntos porcentuales), especialmente la comercial y la hipotecaria, lo cual obedeció a que el crecimiento de la industria de Cartagena está asociado con la inversión extranjera, al igual que el sector de la construcción.

El impacto de las ventas multinivel en Colombia es positivo, por ser un canal para promover diferentes productos de la canasta familiar, servicios directamente a los consumidores que se ha visto implicado como un importante componente para el desarrollo de la industria de la Venta Directa, una buena fuente de ingresos como medio de trabajo donde lo antecede una sociedad donde no hay discriminación alguna en la parte laboral. La venta directa es el título genérico con el que se define un mundo complejo, un mundo que engancha a todo aquel que llega a él.

Para (Cestau 2003:1) las empresas de venta directa siguen creciendo en volumen y facturación alrededor del mundo, incluso en países con dificultades económicas Así las posibilidades de crecimiento en el multinivel son generalmente enormes y en términos prácticos se puede decir que sus posibilidades de ingresos no tienen límites. El único factor limitativo es la imaginación de cada uno. El multinivel ha facilitado ingresos hasta por 1000.000 de libras por año a centenares de personas.

DESARROLLO DEL TEMA

Teniendo en cuenta los avances tecnológicos, tendencias del cliente, dinámica competitiva, etc., las compañías deben adaptar sus canales de distribución a las cambiantes necesidades de los clientes, en un punto principal de la gestión de los canales de marketing como es la entrega. El mercado que enfrentan las compañías es cada vez más duro e inestable por esta razón las empresas deben estudiar diferentes y nuevas alternativas de distribución, con el fin de obtener ventajas competitivas, dentro de estas podemos resaltar la venta directa o multinivel y los canales mixtos los cuales le permiten al consumidor tener el producto en menos tiempo sin desplazarse de su lugar de residencia o trabajo.

El desarrollo de este tipo de estructuras genera el nacimiento de redes paralelas diferenciadas como la económica y la social. Para la primera se pueden establecer unas reglas de conducta de carácter comercial, mientras que para la segunda se crean códigos de comportamiento de carácter ético-religioso.

En una sociedad capitalista donde muchos de los valores de carácter espiritual han entrado en crisis, las personas necesitan pertenecer a grupos sociales en donde satisfacen necesidades de orden superior. El network puede llegar a representar para sus miembros un sistema de realización personal muy entrelazado con valores en alza como el consumo, el dinero y el éxito, en este momento el mercado asume el rol de religión (Cepeda y Martínez 1991)

L. E Boone y D. L Kurtz (1987) destacan que uno de los más viejos canales de distribución fue construido alrededor del contacto directo entre el vendedor y el consumidor.

Existe una similitud entre las actividades comerciales que se realizan en la ciudad de Cartagena de Indias y las características de la ventas multinivel, y teniendo en cuenta las estadísticas del Dane, la mitad de la población se dedica a trabajar de forma independiente por los factores económicos, culturales y financieros ya mencionados, un asunto que se puede percibir en los barrios de la ciudad.

Es más, en las calles, en los buses , en los sitios de diversión, salas de belleza e incluso en el trabajo siempre encontramos personas dedicadas a la comercialización de productos, directa o indirectamente, siempre hay personas dispuestas a obtener ingresos adicionales para ganarse el día, cancelar deudas, ganar independencia económica , colaborar con los gastos del hogar o pagar sus estudios , por lo que en las ventas multinivel estos son motores que impulsan la actividad, en la red formada por grupos de personas que realmente quieren salir adelante, que no se conforman sino que luchan por sus metas y proyectos; en definitiva es un negocio de mucha actitud hacia la vida.

El empleo formal y asalariado, (estable y protegido) ocupa una proporción cada vez menor en la ciudad de Cartagena de indias, el resto se ubica en formas de trabajo distintas, las cuales pueden ser comprendidas en toda su complejidad e implican diversos tipos de respuestas por parte de la población, y están determinadas por factores como clase social, posición económica y el sexo.

El trabajo remunerado tradicional tiene como desventaja el cumplimiento estricto de horario, debido a esto se ven afectadas frecuentemente el resto de las actividades vitales como el cuidado de los hijos, las labores domésticas, la vida social y la convivencia familiar. Teniendo en cuenta lo anterior la venta multinivel se convierte en la oportunidad de la mujer cartagenera para realizar profundos cambios en su vida cotidiana, por que el tiempo de trabajo se confunde con el resto de la vida diaria, las ventas se pueden realizar al mismo tiempo que cuidado al de los hijos o las labores domesticas.

Otro beneficio es la libertad económica y el reconocimiento por parte de su familia, como sus otros grupos de referencia en los que interactúan. Las reuniones son el espacio donde las mujeres pueden compartir sus experiencias, es un espacio para obtener un permiso de los conyugues y para tener mayor vida social, esto conduce a pensar en las transformaciones sociales y en los nuevos significados que estas asumen en la vida de las personas cara a su prosperidad.

Este sería un aspecto relevante para el ingreso de mujeres a este tipo de trabajo, teniendo en cuenta la nueva forma de organización de la familia y la relativa autonomía que pueden obtener debido al ingreso que esta actividad les genera, además de la valoración de la misma mujer de sus propias actividades y de su contribución al sostenimiento del hogar.

Por otra parte en Cartagena de indias es conveniente identificar esos elementos positivos de la cultura y de la economía que facilitan mejorar las condiciones de la vida del ser humano, entendiendo como cultura el total de los actos humanos en una comunidad dada, ya sean prácticas económicas, artísticas, científicas o cualquier otra. Toda práctica humana que supere la naturaleza biológica es una acción cultural.

Actualmente en la ciudad existe un problema que afecta directamente a las personas que trabajan en la informalidad, la cual es el préstamo de dinero informal, muy por encima de las tasas de interés permitidas por el gobierno, ya que los trabajadores independientes no tienen como demostrar sus ingresos a una entidad financiera legalmente constituida, porque no cuentan con ningún tipo de soporte o no tienen la manera de demostrar dicha actividad. A este problema le sumamos la ausencia de conocimiento financiero, la venta multinivel ofrece la oportunidad de acceder a este tipo de microcrédito empresarial ya que las facturas de compra de los primeros 6 meses, son el soporte para que de acuerdo a la capacidad de endeudamiento, los distribuidores puedan utilizar esta línea de crédito.

Cuando se habla de transformación se asemeja a evolución, cambios en la vida de las personas, este negocio les permite crecer personal y profesionalmente, ya que en las reuniones que se realizan se tratan temas acerca de la familia, negocio, motivación, autoestima y valores. Es el Caso de Lynda Sabagh De Lora abogada con una especialización en Alta gerencia, hoy una de las más grandes empresarias de venta directa multinivel en América Latina quien Tuvo una visión hace 25 años la cual fue crear una empresa con el sistema multinivel.

Se trata del connotadísimo negocio de la corporación Unique-Yanbal, la cual desarrolla mujeres empresarias a lo largo de toda Colombia, el que tras 25 años de trabajo liderando la red de más de 25.000 mujeres que se ha extendido también a Venezuela reporta un enorme éxito empresarial. Linda ha logrado desarrollar liderazgo de muchísimas mujeres que a su lado lideran la fuerza de compra más grande de esta organización.

“Cuando me propuse ser la mejor vendedora de Yanbal, me visualicé como una mujer de éxito. Luego de estar en Bogotá, en un curso que la empresa dicta a sus directoras, me di cuenta de cuan especial era la empresa en la que estaba y me dije a mi misma que ese era mi reto principal: ganarme todos los premios, ese año lo logre formando personas e incorporando mujeres, escale los niveles muy rápido fue como saltar 10 escalones sin siquiera pisarlos.”

“En un año logré incorporar 250 mujeres, esto sucedió sin darme cuenta, y en ese momento entendí que sola no se puede, para crecer hay que trabajar y formar gente. “Crecer haciendo Crecer”, con eso he logrado ser la mejor vendedora de los 8 países en los que se encuentra la corporación Unique-Yanbal. Gracias a esto he logrado ser, durante nueve años, la mejor vendedora del año y la número uno en incorporaciones, además de tener la red multinivel más grande de Yanbal”.

Wayne Baker (1995) manifiesta que el network es el proceso activo de construir y dirigir relaciones productivas (una vasta red de relaciones personales y organizativas). El proceso comprende a todos con los que se trabaja (superiores, iguales, miembros del equipo, subordinados y muchos otros) el proceso incluye relaciones con y entre unidades organizativas (departamentos, equipos, funciones, despachos, divisiones, filiales) e incluye también los externos (relaciones con clientes, proveedores, competencia, inversores y comunidades)

Las ventas multinivel son un sistema que está hecho por los mismos consumidores y que el afán de reconocimiento y de ganancias los hace auto perfeccionarse sin que la empresa tenga que invertir demasiado en ello.

Este mega sistema comercial, además, moviliza una poderosa fuerza de ventas y abre áreas de oportunidad sumamente interesantes al llegar hasta el público consumidor y explicarles detalladamente los usos y beneficios del producto.

Hay diferentes formas de clasificar la venta directa, utilizando criterios como la manera de llegar al consumidor o el sistema de compensación que emplee, entre otros. A continuación presentamos los más difundidos:

Por la forma de llegar al consumidor se pueden clasificar en la venta directa persona a persona, el Party plan y Catálogo.

Por la forma en que la fuerza de Ventas obtiene ganancias, se tienen los siguientes sistemas de compensación: Descuento sobre el precio en los productos, Multinivel, Comisión mercantil.

Si considera iniciar su negocio en Venta Directa debe en primera instancia identificar las oportunidades legítimas. El costo de inicio en las compañías de Venta Directa legítimas es bajo y se refiere al costo del Kit de inicio y los productos que se incluyen en él. Se debe tener la posibilidad de devolver los productos que no hayan sido vendidos. La mayoría de las compañías que pertenecen a ACOVEDI devuelven el dinero de los bienes que no satisfacen al consumidor siempre y cuando se encuentren en muy buen estado.

Se ha demostrado que aún en tiempo de crisis la venta multinivel es la mejor opción para sobreponerse ya que a pesar de la situación mundial este tipo de comercialización mantiene un ritmo positivo de crecimiento, porque tiene una mínima inversión y excelente potencial de ingresos y se puede desarrollar la actividad en tiempo parcial o tiempo completo, acceder a temas de formación y educación financiera y desarrollo personal.

CONCLUSIONES

En un mundo globalizado las empresas se esfuerzan por tener una mayor participación en el mercado, lo que origina el desarrollo de estrategias de distribución y técnicas de venta que refuercen acciones comerciales para el logro de los objetivos. Por esta razón es necesario implantar canales que permitan estrechar las relaciones con el cliente por medio de sistemas de ventas eficaces y eficientes, en este caso la venta multinivel es una gran alternativa por la forma como se realiza esta actividad.

La tendencia del mercado dirigida hacia el ahorro de costes el cual está haciendo que cada vez tanto vendedores como compradores estén obligados a trabajar a través de multinivel debido los reducidos/nulos riesgos y costes de inversión necesarios para llevar el negocio a través de este sistema y generar a las compañías proveedoras reducciones a sus inversiones en mercadeo sin afectaciones. Por lo tanto los negocios basados en redes de personas están siendo y serán el día a día de un tanto por cien muy elevado de personas por lo sencillo, fácil, versátil y económico que resulta para cualquier persona, además de otro aspecto esencial que es la necesaria creación de empleo.

La venta multinivel, estrategia que se utiliza hace décadas, red entre un consumidor unido a una empresa obteniendo un código, función, que lo autoriza para ser distribuidor de sus productos, con el cual puede adquirirlos directamente del fabricante a menor precio para comercializar y obtener ganancias con su venta y costos favorables en su aprovisionamiento tiene gran importancia como elemento compensador de la oferta, capaz de llegar a sitios donde los canales de venta tradicionales no llegan. Según el DANE en Cartagena la distribución de ocupados, es 51,6% que representan trabajadores por cuenta propia, por lo que la venta multinivel es la fórmula que reúne condiciones para el éxito en este mercado en donde proliferan muchos segmentos de clientes, más la tecnología que ofrece más posibilidades en diferentes alternativas de canales de distribución.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alfonso Jiménez 2000 Creando valor a través de las personas Watson-Wyatt Ediciones Díaz de Santos.

Carlos Ongallo 2007 El libro de la venta directa el sistema que ha transformado la vida de millones de personas Ediciones Díaz de Santos

Gustavo Gabriel Poratti 2012 El shock del siglo XXI Editorial red universitaria.

Ignacio Soret Los santos 2002 Historias fabulosas del marketing ESIC editorial

José María Sainz de Vincuña Ancín 2000 La distribución comercial opciones estratégicas 2 da edición ESIC editorial.

Juan B. Mir Piqueras, 1994 La venta domiciliaria: De la puerta a puerta al multinivel Ediciones Díaz de Santos S.A

Louis W. stern, Adel I-El-Ansary, Anne T Coughlan, Ignacio Cruz 1999 Canales de comercialización 5 tal edición Editorial prentice Hall

Lynda Sabagh De Lora 2012 Campeona de las ventas “La colombiana que vende 8 millones de dólares al año sin jefes ni horarios”.

María Ángeles López luengo, Francisco Lobato Gómez Operaciones de venta 2006 Editorial Thompson Paraninfo.

María dolores García Sánchez 2008 Manual de marketing ESIC editorial

María dolores García Sánchez 2004 Marketing multinivel ESIC Editorial

Miguel Ángel Beas 2007 Millonarios por el multinivel Editorial trafford

Octavio Maza Díaz, Primera edición marzo 2006. Las ventas multinivel Análisis de las formas de trabajo asociados Primera edición marzo 2006

Octavio Maza Díaz Cortes 1994 Espacios de género, compilación ventas multinivel.

Philip kotler 2008 Las preguntas más frecuentes sobre el marketing Editorial Norma.

Peter Hingston 2002 Marketing efectivo

Tomado de : Examen a 10 años de la economía cartagenera en especial de Cuadernos de Coyuntura Cartagena
http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/ccec/2009_intro.pdf

[26 de septiembre de 2012]Tomado de: <http://www.acovedi.org.co/>

[26 de septiembre] .Tomado de: <http://www.amway.com.co/>

Tomado de: http://www.dane.gov.co/files/icer/2010/bolivarcer__10.pdf