



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

COMPONENTE PRÁCTICO DE EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO A
LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

EL MARKETING MULTINIVEL PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIAL DEL CANTÓN LA LIBERTAD DE LA PROVINCIA DE
SANTA ELENA, ECUADOR

AUTOR:

PATRICIO DAMIAN PINCAY MERO

TUTOR:

ING. ISAURO DOMO MENDOZA, MSC.

LA LIBERTAD, ECUADOR

SEPTIEMBRE DE 2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, “**El marketing multinivel para las empresas del sector comercial del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, Ecuador**”, elaborado por el señor **Pincay Mero Patricio Damian**, de la Carrera Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, con la modalidad Trabajo de examen completo, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



Ing. Isauro Domo Mendoza, MSc.
PROFESOR TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Titulación constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, Patricio Pincay Mero, con cédula de identidad número 1313756288 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Patricio Damian Pincay Mero

DEDICATORIA

Dedico este ensayo a mi abuela quien fue principal motor e inspiración para cumplir con todos los propósitos que me he planteado en la vida, a mis padres quienes han sido un gran apoyo para mí en el transcurso de mi carrera universitaria, por acompañarme en este largo camino, ser mi fuerte, mis consejeros y en especial motivadores en mis sueños.

A mis tías que siempre han creído en mí e indudablemente han sido parte de todo este proceso, a mis hermanos que son parte fundamental en mi vida debido que cada paso que doy son ejemplos para ellos e inspiración para que cumplan sus metas al igual que mí.

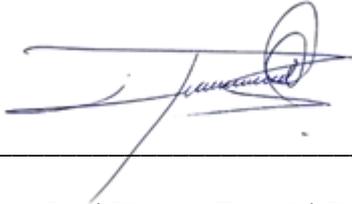
Pincay Mero Patricio Damian

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por bendecirme con el don de la vida, por darme salud y sabiduría. A mi abuela que es para como una madre por enseñarme el valor de las cosas y ser mi principal motivación, a mis padres por enseñarme que, con dedicación, esfuerzo y responsabilidad se cumplen las metas; por su apoyo moral, por motivarme todos los días a ser mejor. A mis hermanos que me inspiran a cada día ser mejor ya que soy su ejemplo de vida.

Patricio Damian Pincay Mero

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



Lic. José Xavier Tomalá U., MSc
DIRECTOR DE CARRERA



Ing. Isauro Domo Mendoza, MSc.
DOCENTE TUTOR



Econ. Félix Tigrero González MSc.
DOCENTE ESPECIALISTA



Ing. Sabina Villón Perero, Mgt.
DOCENTE GUÍA DE LA UIC

TÍTULO DEL ENSAYO

El marketing multinivel para las empresas del sector comercial del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, Ecuador

RESUMEN

En la actualidad el sector empresarial se ha visto afectados por varios motivos y la principal razón es la pandemia del covid-19, por lo tanto estos buscan una forma de reinventarse, mantenerse en el mercado e incrementar las ventas y lograr el crecimiento continuo, teniendo como objetivo esta investigación analizar el Marketing Multinivel para las empresas del sector comercial del cantón La Libertad provincia de Santa Elena, mediante la observación documental de información de artículos, páginas web, etc. Siendo así una investigación exploratoria con un enfoque cualitativo. El Marketing Multinivel son modelos de ventas directas donde solo interviene la empresa y distribuidor el mismo que se encarga de vender directamente al cliente final, este sistema se ha vuelto una tendencia mundial siendo este la clave del éxito de muchas empresas debido a que es un sistema de venta directa y que ayuda a posesionar el productor en el mercado no solo a nivel nacional sino internacional utilizando también las diferentes plataformas digitales y redes sociales ha logrado de este modelo ser uno de los más adecuados para el crecimiento constante, el incremento de las ventas directas.

Palabras claves: Marketing Multinivel, Network Marketing, venta directa.

ABSTRACT

Currently the business sector has been affected for several reasons and the main reason is the covid-19 pandemic, therefore they are looking for a way to reinvent themselves, stay in the market and increase sales and achieve continuous growth, having The objective of this research is to analyze Multilevel Marketing for companies in the commercial sector of the canton of La Libertad province of Santa Elena, through documentary observation of information from articles, web pages, etc. Thus being an exploratory research with a qualitative approach. Multilevel Marketing is a direct sales model where only the company and the distributor intervene, who is in charge of selling directly to the end customer, this system has become a global trend, this being the key to the success of many companies because it is a system of direct sales and that helps to position the producer in the market not only nationally but also internationally, also using the different digital platforms and social networks, this model has managed to be one of the most suitable for constant growth, increased sales direct.

Keywords: Multilevel Marketing, Network Marketing, direct sales

INTRODUCCIÓN

En los actuales momentos las empresas, negocios, emprendimientos se han visto afectados por la pandemia del covid19, por lo tanto, la mayoría de estos buscan reinventarse para superar la crisis y mantenerse en el mercado, implementar nuevas estrategias o modelos de negocios para cumplir con la meta que se han planteado, uno de estos es el marketing multinivel como estrategia en las empresas para abarcar e incrementar el mercado, Además identificar si el marketing multinivel es el más adecuado para las empresas del sector comercial de La Libertad de la provincia de Santa Elena.

El marketing multinivel es una tendencia mundial que involucra la comercialización de productos a través de la venta directa y la distribución persona a persona. Es decir que las empresas multinivel son un modelo de negocio formado por una red de vendedores o distribuidores independientes que generan ganancias, a través de comisiones, por la venta directa de productos. (destinonegocio , 2015).

El marketing multinivel, mejor conocido como Network Marketing surgió en Estados Unidos en la década de 1940 y a la fecha grandes firmas reconocidas trabajan bajo este modelo: Avon, Hierbalife, Mary Kay y Tupperware, y seguramente con esto queda claro sobre su forma de trabajo. Este modelo se basa en la comercialización directa de los productos o servicios entre el vendedor y el cliente, y una de sus principales características es que el mismo cliente tiene la opción de convertirse también en vendedor, con lo que se genera una red de distribuidores, que a su vez son capaces de reclutar más personas. (Galiano, 2020).

Con los resultados de la investigación las empresas del sector comercial tendrían una manera de reinventarse y mantenerse en el mercado y más aún poder crecer, es decir extenderse a nuevas plazas de mercado con la implementación del marketing multinivel como una estrategia para aumentar las ventas y poder superar la crisis, la misma que ayudaría directamente a aumentar las ventas directas siendo ésta un factor favorable para la empresa. Por lo tanto, el objetivo es analizar el marketing multinivel para las empresas del sector comercial del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, Ecuador.

DESARROLLO

En los actuales momentos las empresa, negocios y emprendimientos se han visto afectados por varios factores, y la principal es la terrible pandemia del Covid-19, que deja muchos impactos negativos en todos los ámbitos de la economía, por esta razón muchos negocios buscan reinventarse y mantenerse en el mercado y lograr el crecimiento constante, una de estas estrategias es el marketing multinivel para poder incrementar las ventas directas y poder llegar a más mercados, para esto se analiza este modelo de negocio.

El marketing multinivel es un sistema de ventas que una compañía puede utilizar para distribuir sus productos o servicios. Como un sistema de ventas, el Marketing Multinivel contempla la difusión de nuevos productos, la mantención de los consumidores y la expansión constante de la compañía. El marketing multinivel es una estrategia en la que los asociados son retribuidos no solo por las ventas que ellos mismos generan, sino también por las ventas generadas por las personas que forman parte de su estructura organizativa o red. El marketing multinivel es un tipo de venta directa. (david, 2013)

El Marketing Multinivel es un modelo muy bien estructurado para la venta de bienes y servicios a través de la contratación de vendedores o distribuidores independientes.

En el Marketing Multinivel o también conocido como Network Marketing y por sus siglas en inglés MLM, las personas obtienen dinero a través de la venta de productos, y además reciben un porcentaje que les corresponde de las personas que hayan inscrito (Olivier, 2021)

Este modelo se basa en la comercialización directa de los productos o servicios entre el vendedor y el cliente, y una de sus principales características es que el mismo cliente tiene la opción de convertirse también en vendedor, con lo que se genera una red de distribuidores, que a su vez son capaces de reclutar más miembros. (Galeano, 2020).

El modelo de negocio multinivel o Network Marketing Multinivel es una estrategia que utilizan los distribuidores independientes con un plan de comisiones de varios niveles de pago, para trasladar los productos desde la producción hasta el consumidor final.

Unas de las características de este modelo de negocio son:

- La relación de la empresa con sus representantes. - No se trata de una relación laboral, el representante no es un empleado del negocio, no hay horarios, ni hay que responder ante un jefe.
- Los límites de ingresos. - En general no existe un límite en cuanto a los ingresos que se pueden percibir, el límite lo establece el propio representante en función de sus expectativas.

- La inversión. - Un representante de una empresa multinivel no necesita invertir en infraestructuras, salarios de empleados, ni patrimonio personal. Se puede iniciar el negocio con una cantidad no excesivamente elevada y que dependerá de cada empresa multinivel.
- El sistema de trabajo. - Cada representante se va a beneficiar del sistema de trabajo ya creado por la empresa: estructura administrativa, logística etc., por lo que se ahorra una gran cantidad de tiempo y esfuerzo.
- La formación. - Una de las ventajas más importantes de los negocios multinivel es la formación que reciben los representantes, que por lo general suele ser de calidad y gratuita.

Las ventajas del Marketing Multinivel son muy favorables para la empresa, como para los distribuidores o vendedores independientes.

Una de las mayores ventajas para las empresas es que pueden lograr un gran incremento de colocación del producto en el mercado. Por otro lado, mantienen motivada a una fuerza de venta porque se genera una gran facturación que crea un sistema de compensación ideal para incentivarlos y estimularlos a compartir productos o servicios que ellos mismos utilizan; así como a diseñar estrategias de mercadeo más locales con las que se las ingenien para vender más. (Galeano, 2020).

Como el marketing multinivel consiste en un sistema de ventas a través de la distribución de los productos o servicios de forma directa, sus principales características se basan en la venta directa y en la implicación que necesita por parte del equipo comercial.

Esos esquemas convierten esta estrategia en una de las formas más efectivas para activar un negocio y conseguir que el producto se comercialice de una forma más exitosa.

Por tanto, el sistema de trabajo beneficia a la estructura de la empresa ayudando a ahorrar tiempo y esfuerzos tanto en logística como en tiempo. Este tipo de estrategias también se denominan networking marketing, debido al sistema de colaboración que se crea entre el equipo comercial, consiguiendo beneficios proporcionales al volumen de negocio que cada miembro haya conseguido crear. (Pedrote, 2019).

- Eficiencia empresarial. - las empresas llegan con sus productos a cualquier zona del planeta, sin gastos en la gestión de ventas y produciendo ahorros importantes en publicidad y en gastos de empleados, locales y costos fijos. Así, se evita la competencia que comúnmente se da en los negocios minoristas.
- Oportunidad laboral. - muchas de las empresas que participan en esta industria ayudan en la educación empresarial y emprenditorialidad de tantas personas que no tendrían la oportunidad de acceder a otro tipo de entrenamientos y corporaciones.
- Dueño de un negocio. - se puede comenzar casi sin inversión e ir creciendo según el esfuerzo, generando un capital, sin importar el género, color de piel, lugar de residencia, nivel académico, posición social, o si se es empleado, auto empleado o desempleado
- Adquisición/énfasis en ciertos valores y en una nueva ética. - los individuos progresan a partir del desarrollo de nuevos niveles de motivación, compromiso, colaboración grupal y aprendizaje de hábitos/disciplinas, brindándose la oportunidad para recorrer el camino de constituir un negocio propio y de alcanzar distintas metas en la vida. Se verifica que los asociados utilizan los productos (no

solo los comercializan), que la lealtad de los clientes proviene de vínculos y emociones que aparecen en circunstancias particulares y que además se propone el desafío de seleccionar, motivar y desarrollar a cada integrante de la red. (Viltard, 2019)

Marketing Multinivel también tiene sus desventajas como cualquier otra estrategia debido a que hay un mercado considerablemente saturado de este modelo de ventas porque hay muchos vendedores que quieren conseguir lo mismo. Conseguir clientes es todo un reto para los distribuidores independientes.

- Aunque no tienes jefe, ni horario, si no tienes metas no recibes ingresos; necesitas organizarte bien y ser constante.
- Debes tener tiempo suficiente para dedicarte a los productos y a construir una red de clientes y distribuidores.
- Por ser un modelo tan usado puede parecer obsoleto; pero tu propia creatividad te puede ayudar a ser competitivo con la oportunidad que ofrece el mundo digital.
- Dependes de ventas por lo tanto no es recomendable que de entrada no tengas otro trabajo. Se debe tener paciencia para crear una red con la que pueda generar buenos ingresos y esto demora; primero logras clientes compradores y poco a poco vas agregando miembros a tu red de ventas.

Por los puntos ya antes mencionados estos suelen ser muy desfavorable para la empresa ya que afectaría directamente a la misma sin embargo con una correcta capacitación y motivación a los distribuidores independientes se puede fortalecer estas debilidades.

El Marketing Multinivel representa un sistema de venta directa de productos/servicios en el que solamente intervienen la empresa o fabricante y el distribuidor, que es quien pone el producto a disposición del consumidor final. O sea, no propone intermediarios, es rápido y tiene poco o ningún costo de publicidad. Por su mecánica, este negocio ofrece la oportunidad de generar mayores ingresos a sus afiliados por medio del movimiento de productos dentro de su red. Probablemente, una de las razones de su constante expansión se debe a ciertas actividades que hacen a este tipo de sistemas y que se desarrollan a continuación:

Utilización del producto. - De acuerdo con King y Robinson (2006), el asociado obtiene un descuento al adquirir los productos/servicios que luego comercializa, los que al ser utilizados por los clientes provocan los resultados necesarios a los fines de su recomendación posterior.

Venta directa (VD). - Durante la VD, el asociado presenta y describe los productos/servicios en modo personal y en un ambiente distendido que no recurre generalmente a la lógica de las transacciones comerciales corrientes. En este sentido, Palomeque Nieto (2013) sugiere que este contacto personal, muchas veces en reuniones caseras constituye un ingrediente distintivo del negocio multinivel, lo cual permite probar los productos, escalar dentro de los niveles de la empresa y atraer nuevos prospectos a la red. Además, Sousa Gomes (2013) considera que el MM a diferencia del mercadeo tradicional cuenta con la peculiaridad de no tener intermediarios

Formación de equipos de trabajo: crear y desarrollar la red. - King y Robinson (2006) establecen que el asociado cuenta con la oportunidad de crear una red de distribución de productos liderando y enseñando a un conjunto de distribuidores por la que recibe una mezcla de comisiones y bonos provenientes de las ventas ejecutadas por

todas las personas que hubieran sido capacitadas y administradas por la persona que generó la red. Adicionalmente, Sousa Gomes (2013) indica que cualquier individuo puede iniciar su propio negocio, sin requerirse ninguna educación en particular, práctica previa y sin costos de publicidad. De esta manera, lo importante para triunfar se refiere a tomar acción con las habilidades adquiridas en el proceso.

Plan de acción. - Iniciar este tipo de actividad implica diseñar un plan de acción junto con su asociado patrocinador que le permita dar los primeros pasos en el negocio y desarrollarse con el tiempo. Junto con el material que se obtiene en el paquete de membresía y el uso del producto comprometido, el nuevo distribuidor debe convertirse en un consumidor ejemplar de lo que va a comercializar, mientras va conociendo y avanzando en la actividad. (Viltard, 2019).

Por otro lado, el marketing multinivel funciona como una estrategia de asociados, o influencers los cuales tienen una retribución no solamente por las ventas que realizan sino también por las ventas que hacen los otros asociados, los cuales forman parte de su red organizativa. Las ventas se hacen boca a boca el cual es una de sus bases fundamentales y tiene dos funciones principales vender el producto de manera directa a los consumidores finales y animar a otras personas a que se unan a la empresa y que se hagan socios o distribuidores.

Estos nuevos socios que son aceptados son los que compartirán las opiniones de los productos y los recomendarán a otros y a la vez los motivarán a que se asocien a la empresa, lo cual generará más ventas. Una empresa de este tipo se hace interesante no solo porque genera ingresos a través de ventas de tipo directa, sino que logra conformar

una red de socios y vendedores los cuales permiten el ingreso de dinero por las ventas que estos hagan.

El modelo de marketing multinivel logra conformar un equipo de trabajo que puede ir creciendo y hace que el o los productos tengan una mejor posición en el mercado. Este sistema establece que haya una mayor facturación y que el sistema de compensación sea un incentivo que además ayude a estimular a los distribuidores para que tengan más ventas y que se comparta la información del producto que se está ofertando. Muchos creen que este sistema de marketing se asemeja al esquema piramidal, en donde se pagan intereses a los que invierten dinero. (adriw.com, 2019)

El marketing multinivel se ha expandido gracias a la tecnología digital, el uso del internet ha hecho que este tipo de negocios haya salido fortalecido, y que las empresas de este tipo se hayan diversificado en el mundo. El mundo digital ofrece una amplia red de ventajas:

- No tiene límites, así que una empresa de marketing multinivel tiene un amplio espacio geográfico sin ningún tipo de barrera por donde expandirse, así que no solo puedes tener más miembros o socios en donde vives, sino que puedes tenerlo en todo el país y en cualquier país del mundo. Con ello puedes tener un ahorro sustancial en viajes, capacitación o entrenamiento de nuevos socios.
- Tienes un ahorro de tiempo ya que el sistema de pedidos, entregas e información es digitalizado y hace que la empresa tenga más expansión. Los sistemas automatizados responden a las necesidades básicas de vida ya que la hacen más fácil y atractiva.

- Se puede usar a través de diversas plataformas y redes sociales, inclusive se puede usar el formato de blogs para mayor información, de esta manera puede crecer más rápidamente el marketing multinivel de la empresa a través de ti mismo. Seguir explotando estas redes y herramientas digitales es potenciar a las empresas. (adriw.com, 2019).

La investigación se basa específicamente en la recopilación de información en artículos, tesis, páginas web, etc., que nos ayudan a comprender con mayor precisión el tema y a responder aquellas preguntas relacionadas al marketing multinivel.

Así mismo la investigación será exploratorio puesto que existen pocos antecedentes o información, por los cuales aún quedan dudas y preguntas por responder, dadas las diferentes circunstancias se recopilará datos que nos ayuden abordar la temática planteada, para analizar el marketing multinivel para las empresas del sector comercial del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena.

El enfoque que se ha implementado es de tipo cualitativo debido a que esto implica observar la realidad, estudiar las características y cualidades que nos ayuden a obtener datos precisos, por lo tanto la técnica para obtener los datos relevantes es mediante la observación documental y la indagación de documentos que se encuentran en las diversas plataformas digitales dado a que se aspira a obtener información de manera detallada acerca del marketing multinivel y si es el más adecuado para las empresas del sector comercial.

El Marketing Multinivel en la actualidad se ha vuelto una tendencia mundial, para muchas empresas este modelo de negocio ha sido un factor clave para lograr sus objetivos, por otro lado, de esta manera han logrado expandirse a mercados nacionales e internacionales, a tener un crecimiento constante aprovechando también las diferentes plataformas y redes sociales debido a que en los actuales momentos el comercio electrónico se ha disparado. A continuación, se analizarán algunas empresas que son reconocidas y que se encuentran en todo el Ecuador, además estas aplican el Marketing Multinivel.

Ficha 1.- La empresa Avon a utilizado desde el comienzo este modelo de negocio lo cual la ha llevado a la cima y más aún en los actuales momentos que el marketing multinivel se ha expandido a lo digital, es decir al comercio electrónico siendo este un factor clave ya que con esto hace que se pueda llegar a más personas y aumentar las ventas directas de la empresa, por otro lado, los precios de los productos son accesibles al cliente, sin embargo para ser distribuidor se debe pagar una cuota de inscripción con la misma que la empresa entrega un kit donde incluye folletos de los productos que ofrece Avon, siendo así como la empresa optimiza los recursos para hacer publicidad.

Ficha 2 .- la empresa Herbalife su modelo de negocio ha sido el marketing multinivel desde su inicio siendo este un factor clave para su crecimiento y por expandirse a muchas partes del mundo más aun en los actuales momentos con el comercio electrónico así cada vez abarca más mercado y consigue incrementar sus ventas , además esta empresa ahorra mucho con las capacitación debido a que las mismas las imparten los distribuidores con las experiencia en el negocio y de igual forma tiene que pagar una cuota para ingresar pero esta es devuelta en producto y folleto para poner en marcha la actividad

Ficha 3.- Esta empresa Oriflame al igual que las anteriores nacieron con esta estrategia la cual es el marketing multinivel que a pesar de los actuales momentos aún se mantienen y van en constante crecimiento, expandiéndose a mercados internacionales más aun por medio de las diferentes plataformas y redes sociales, esta empresa brinda capacitación constante por medio de los distribuidores con más experiencia en el negocio ahorrando así dinero, aun los nuevos socios paguen una cuota inicial por la inscripción esta es devuelta con productos y folletos para empezar a trabajar.

Ficha 4.- La empresa Omnilife utiliza como modelo de negocio el Marketing Multinivel siendo este el factor primordial de su éxito, cada vez se expande más llegando a más mercados y aumentando sus ventas directas gracias a esta estrategia que la aplica desde el principio, la empresa capacita constantemente a sus distribuidores, cabe recalcar que los que no son trabajadores de la empresa, si son socios o distribuidores independiente, y lo fundamental es que el marketing multinivel se lo puede aplicar por medio de las diferentes plataformas y redes sociales no solo las de la empresa sino que también las de los distribuidores independientes.

Con lo antes expuestos se deduce que estas empresas se han constituido con este modelo de negocio, con el cual han logrado alcanzar sus objetivos empresariales, aumentar las ventas directas y lograr el crecimiento constante, posesionándose en el mercado, claro está que el Marketing Multinivel no funciona con todos los tipos negocios, pero cabe recalcar que si funciona en empresas comerciales que van desde productos de bisutería, cosméticos, productos naturales, café, y sin número de productos más.

Según la superintendencia de compañía hay 500 empresas activas en la provincia de Santa Elena que cumplieron totalmente con la obligación de presentar el Formulario 101 en el SRI y los Estados Financieros en la nos enfocamos en el cantón La Libertad hay un sinnúmero de emprendimientos, negocios o empresas que no se encuentran registradas en esta entidad, superintendencia de compañía.

Con el dato anterior se tomará como ejemplo a dos empresas comerciales de La Libertad para aplicarle la ficha de observación por medio de sus páginas web, con el fin de comprobar si funcionaria el Marketing Multinivel en su entorno.

Ficha 5. - Para la empresa Maefn s.a. si sería conveniente aplicar el marketing Multinivel en el contexto actual aprovechando las diferentes plataformas digitales y redes sociales para llegar a más personas y convertirlas en distribuidores independientes, y así lograr el crecimiento de la empresa y el incremento de las ventas directas. Además de eso la empresa mantendría la constante motivación a sus distribuidores independientes con el fin aumentar más las ventas.

Ficha 6. – para la empresa Udelza utilizar el Marketing Multinivel ayudaría aumentar las ventas directas y abarcando o llegando a más lugares, en el contexto actual aprovechando las diferentes plataformas digitales. Uno de los beneficios que tendría es reducir algunos costos en publicidad y gastos de empleados, todo esto implica generar más ingreso.

CONCLUSIONES

Con lo expuesto este modelo de negocio es una estrategia para llegar al cliente final, abarcar más mercado e incrementar las ventas directas de la empresa donde solo interviene el fabricante y distribuidor, el mismo que se encarga de vender directamente al cliente final y a su vez este cliente tiene la oportunidad de convertirse en distribuidor, es así como se logra el objetivo de este modelo de negocio, por esto se considera uno de los más adecuado para las empresas comerciales ya que ayuda a incrementar las ventas directas.

Muchas de las empresas o marcas más reconocidas han logrado conseguir el éxito mediante la aplicación de este modelo ya que es un sistema de venta donde intervienen varios niveles de responsabilidades para lograr el objetivo de incrementar las ventas de un producto determinado, de la misma forma poder expandirse más rápido por medio de las diferentes plataformas digitales y redes sociales no solo de la empresa si no que con los de los distribuidores, por otro lado su estructura depende de las reglas de cada empresa siendo este un factor clave para su crecimiento.

RECOMENDACION

Este modelo de negocio debe ser aplicado correctamente para lograr el objetivo de incrementar las ventas del productor y poder posesionar la marca en el mercado, de esta manera lograr el crecimiento constante de la empresa, esta es la clave del éxito de las grandes empresas que aplican este sistema.

Bibliografía

- adriw.com. (2019). Obtenido de <https://adriw.com/marketing-y-publicidad/marketing-multinivel/>
- david. (2013). Obtenido de <https://jdaavidulloa.files.wordpress.com/2013/05/fundamentos-del-marketing-multinivel.pdf>
- destinonegocio . (2015). *telefonica* . Obtenido de <https://destinonegocio.com/pe/emprendimiento-pe/las-ventajas-de-participar-en-un-negocio-multinivel/>
- Galeano, S. (23 de Octubre de 2020). *marketing4ecommerce.mx*. Obtenido de <https://marketing4ecommerce.mx/que-es-el-network-marketing/>
- Galiano, S. (23 de octubre de 2020). *marketing4ecommerce.mx*. Obtenido de <https://marketing4ecommerce.mx/que-es-el-network-marketing/>
- Olivier, E. (2021). *genwords.com* . Obtenido de <https://www.genwords.com/blog/marketing-multinivel-mejores-practicas>
- Pedrote, M. (27 de febrero de 2019). *bebeyond.es/*. Obtenido de <https://bebeyond.es/que-es-marketing-multinivel-ventajas/#:~:text=El%20marketing%20multinivel%20es%20un,al%20re%2Dverlo%20o%20recomendarlo.>
- Viltard, L. A. (enero de 2019). *repositorio.uca.edu.ar*. Obtenido de <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/9121/1/marketing-multinivel-herramienta-desarrollo.pdf>

ANEXOS

Ficha 1

Empresa Avon

FICHA DE OBSERVACIÓN #1			
INDICADORE	RESULTADO		OBSERVACIÓN
	SI	NO	
Marketing Multinivel			
Esta estrategia es favorable para la empresa en el contexto actual.	X		
El marketing multinivel ayuda aumentar las ventas directas de la empresa	X		
El producto logra llegar a mas mercados y generar más ventas	X		
La empresa brinda capacitación y motivación a los vendedores independientes.	X		
Los distribuidores son independientes de la empresa	X		Si por que las personas que venden no son trabajadores de la empresa
Los distribuidores se benefician del sistema de trabajo ya creado por la empresa: estructura administrativa, logística, etc.	X		
El marketing multinivel se puede ejecutar a través de las diversas plataformas y redes sociales.	X		
Los precios de los productos son favorables con relación a los de la competencia que no utiliza esta estrategia.	X		
La empresa ahorra en publicidad y en gastos de empleados y locales.	X		Por publicidad si debido a que los folletos que le entregan a las personas vienen incluido en los folletos de inicio rápido
La empresa cobra comisión por el ingreso de más distribuidores o vendedores independientes	X		Paga una cuota por inscripción.

Fuente : <https://www.avon.com.ec/>

FICHA DE OBSERVACIÓN #2			
INDICADORE	RESULTADO		OBSERVACIÓN
	SI	NO	
Marketing Multinivel			
Esta estrategia es favorable para la empresa en el contexto actual.	X		
El marketing multinivel ayuda aumentar las ventas directas de la empresa	X		
El producto logra llegar a mas mercados y generar más ventas	X		
La empresa brinda capacitación y motivación a los vendedores independientes.	X		Formación continua por parte de los distribuidores con más experiencia en el negocio
Los distribuidores son independientes de la empresa	X		Si por que las personas que venden no son trabajadores de la empresa
Los distribuidores se benefician del sistema de trabajo ya creado por la empresa: estructura administrativa, logística, etc.	X		
El marketing multinivel se puede ejecutar a través de las diversas plataformas y redes sociales.	X		
Los precios de los productos son favorables con relación a los de la competencia que no utiliza esta estrategia.	X		
La empresa ahorra en publicidad y en gastos de empleados y locales.	X		
La empresa cobra comisión por el ingreso de más distribuidores o vendedores independientes	X		Paga una cuota por inscripción. Pero a cambio de eso te entregan un kit

Fuente: <https://www.herbalife.com.ec/>

FICHA DE OBSERVACIÓN #3			
INDICADORE	RESULTADO		OBSERVACIÓN
	SI	NO	
Marketing Multinivel			
Esta estrategia es favorable para la empresa en el contexto actual.	X		A pesar de la pandemia del covid-19, este modelo de negocio si es favorable.
El marketing multinivel ayuda aumentar las ventas directas de la empresa	X		
El producto logra llegar a mas mercados y generar más ventas	X		
La empresa brinda capacitación y motivación a los vendedores independientes.	X		La empresa directamente no da las capacitaciones si no los distribuidores con más experiencia
Los distribuidores son independientes de la empresa	X		Si por que las personas que venden los productos no son trabajadores de la empresa
Los distribuidores se benefician del sistema de trabajo ya creado por la empresa: estructura administrativa, logística, etc.	X		
El marketing multinivel se puede ejecutar a través de las diversas plataformas y redes sociales.	X		
Los precios de los productos son favorables con relación a los de la competencia que no utiliza esta estrategia.	X		
La empresa ahorra en publicidad y en gastos de empleados y locales.	X		
La empresa cobra comisión por el ingreso de más distribuidores o vendedores independientes	X		Paga una cuota por inscripción.

Fuente: <https://ec.oriflame.com/>

FICHA DE OBSERVACIÓN			
INDICADORE	RESULTADO		OBSERVACIÓN
	SI	NO	
Marketing Multinivel			
Esta estrategia es favorable para la empresa en el contexto actual.	X		
El marketing multinivel ayuda aumentar las ventas directas de la empresa	X		
El producto logra llegar a mas mercados y generar más ventas	X		
La empresa brinda capacitación y motivación a los vendedores independientes.	X		Formación continua por parte de los distribuidores con más experiencia en el negocio
Los distribuidores son independientes de la empresa	X		Si por que las personas que venden no son trabajadores de la empresa
Los distribuidores se benefician del sistema de trabajo ya creado por la empresa: estructura administrativa, logística, etc.	X		
El marketing multinivel se puede ejecutar a través de las diversas plataformas y redes sociales.	X		Además de utilizar las plataforma y redes sociales de la empresa, los distribuidores también utilizan las suyas para hacer publicidad y vender.
Los precios de los productos son favorables con relación a los de la competencia que no utiliza esta estrategia.	X		
La empresa ahorra en publicidad y en gastos de empleados y locales.	X		
La empresa cobra comisión por el ingreso de más distribuidores o vendedores independientes	X		Paga una cuota por inscripción. Pero a cambio de eso te entregan un kit para iniciar en el negocio

Fuente: <https://portal.omnilife.com/>

Ficha 5

Empresa MAEFN S.A. (ECUADOR)

FICHA DE OBSERVACIÓN			
INDICADORE	RESULTADO		OBSERVACIÓN
	SI	NO	
Marketing Multinivel			
Esta estrategia es favorable para la empresa en el contexto actual.	X		Aprovechando las diferentes plataformas digitales
El marketing multinivel ayuda aumentar las ventas directas de la empresa	X		
El producto logra llegar a mas mercados y generar más ventas	X		
La empresa brinda capacitación y motivación a los vendedores independientes.	X		Si brindaría capacitación a sus primeros distribuidores
Los distribuidores son independientes de la empresa	X		
Los distribuidores se benefician del sistema de trabajo ya creado por la empresa: estructura administrativa, logística, etc.	X		
El marketing multinivel se puede ejecutar a través de las diversas plataformas y redes sociales.	X		
Los precios de los productos son favorables con relación a los de la competencia que no utiliza esta estrategia.	X		
La empresa ahorra en publicidad y en gastos de empleados y locales.	X		
La empresa cobra comisión por el ingreso de más distribuidores o vendedores independientes	X		Si pagarían una cuota por inscripción.

Ficha 6

Empresa Udelza

FICHA DE OBSERVACIÓN			
INDICADORE	RESULTADO		OBSERVACIÓN
	SI	NO	
Marketing Multinivel			
Esta estrategia es favorable para la empresa en el contexto actual.	X		
El marketing multinivel ayuda aumentar las ventas directas de la empresa	X		
El producto logra llegar a mas mercados y generar más ventas	X		
La empresa brinda capacitación y motivación a los vendedores independientes.	X		
Los distribuidores son independientes de la empresa	X		Si por que las personas que venden no son trabajadores de la empresa
Los distribuidores se benefician del sistema de trabajo ya creado por la empresa: estructura administrativa, logística, etc.	X		
El marketing multinivel se puede ejecutar a través de las diversas plataformas y redes sociales.	X		En el contexto actual el comercio electrónico es tendencia y se puedes utilizar para el Multinivel
Los precios de los productos son favorables con relación a los de la competencia que no utiliza esta estrategia.	X		
La empresa ahorra en publicidad y en gastos de empleados y locales.	X		
La empresa cobra comisión por el ingreso de más distribuidores o vendedores independientes	X		Si se pagaría una cuota por inscripción.

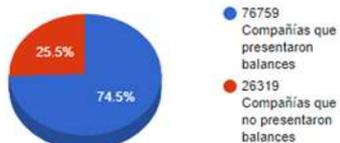
Fuente: <http://www.udelza.com/>

EMPRESAS SUJETAS AL CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

Basada en información entregada del ejercicio económico del 2020 – Compañías Activas

Ranking General Por Provincia Por Tamaño Por Sector

Ranking General



El gráfico representa el número de compañías activas que cumplieron totalmente con la obligación de presentar el Formulario 101 en el SRI y los Estados Financieros en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.

Por Provincia



Activar Windo
Ir a Configuración

Fuente: <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/#pp>