

Marketing multinivel

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 **gan**izativa o red. Dicho mlm o MLM.

Otros nombres por los que se conoce el marketing multinivel son: **marketing en red**^{¹ ² ³ ⁴} o **marketing de referidos**.^{⁵ ⁴} Pero es diferente a la venta piramidal,^{⁶ ⁷ ⁸ ⁹ ¹⁰ ¹¹} aunque según la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos algunas compañías multinivel constituyen esquemas piramidales ilegales por su parecido, que explotan a miembros de su **gan**ización.^{¹² ¹³ ¹⁴}

El marketing multinivel es un tipo de **venta directa**. Habitualmente, los comerciales venden productos directamente a los consumidores por medio de recomendaciones y marketing de boca a boca. Los comerciales de MLM no solo venden los productos de la compañía, sino que animan a otras personas a unirse a la compañía como distribuidores para compartir sus recomendaciones que se transformen en ventas.

El atractivo del marketing multinivel como modo de hacer empresa consiste en que está diseñado para poder generar ingresos lineales a través de las ventas directas e ingresos residuales a partir de la construcción de una red de asociados que aprenden a hacer exactamente lo mismo.

Como se crea todo un equipo de trabajo, que crece en forma de red, por recomendación boca a boca (tal como ocurre con el crecimiento de redes sociales como Facebook, WhatsApp y otros), se logra un gran incremento en la colocación del producto en el mercado, que genera una facturación que permite crear un sistema de compensación que incentive y estimule el trabajo de todos los distribuidores por compartir los productos o servicios que utilizan. Como, además de la entrega del producto, hay un servicio implícito de entrenamiento del cual el distribuidor debe realizar, se logran más clientes satisfechos que obtienen los resultados. Esto genera más ventas, lo que representa para los distribuidores no solo crear ingresos por su esfuerzo físico de colocar producto, sino la posibilidad y el potencial de crear activos que generen ingresos pasivos cuando entrenan a otros distribuidores a hacer lo mismo, a través de la construcción de un negocio sólido y ético de distribución de productos y servicios en red.

Las compañías de marketing multinivel han sido objeto de críticas y demandas, debido a su similaridad a esquemas piramidales ilegales, fijación de precios de productos, altos costes iniciales, énfasis en el reclutamiento de vendedores de bajo nivel sobre ventas reales, presión para que los vendedores adquieran y usen los productos de la compañía, explotación potencial de las relaciones personales usadas para fines de venta y reclutamiento, esquemas de compensación complejos y a veces exagerados y técnicas similares a las de las sectas que algunos grupos utilizan para potenciar el entusiasmo y devoción de sus miembros.^{⁵ ¹⁵}

Índice

Empresas de venta directa

Nivel de beneficios

Crítica

Véase también

Referencias

Empresas de venta directa

Muchas empresas de ventas comenzaron a apoyar a sus vendedores distribuidores con algo más que las comisiones de sus propias ventas. Empezaron a otorgarles comisiones provenientes de las personas que invitaran a integrarse a la compañía.

Las ventas directas son un modelo de negocio controvertido,¹⁶ y los críticos lo asemejan a los fraudulentos «esquemas piramidales» o esquemas Ponzi.

ACN es una empresa inscrita en España, además de en otros 24 países, y cumple con el reglamento del sector en cada mercado. ACN es miembro veterano de la asociación de empresas de venta directa en España, además de Seldia, la Asociación europea de empresas de venta directa. Si no se adquieren clientes, ACN no ofrece retribución alguna. La declaración de divulgación de ingresos de ACN manifiesta además que «no todos los empresarios independientes de ACN obtienen beneficios y el éxito no está en ningún caso garantizado.

En EUA Herbalife desde el año 2014 fue investigada por presunto uso de esquema piramidal en sus sistema de reclutamiento.¹⁷ La comisión de la FTC (Federal Trade Commission) estableció el cierre de este caso en julio de 2016, definiendo que aunque el modelo de negocio de Herbalife no es Piramidal, debe ser reestructurado su modelo de compensación para que las retribuciones a los distribuidores provengan un 80% de ventas directas a los consumidores finales, y no principalmente del autoconsumo.¹⁸ Este caso es muy importante ya que tiene repercusiones para todas las empresas de Mercadeo en Red o Marketing Multinivel.

Nivel de beneficios

Varias fuentes han comentado el magen de beneficios de empresas multinivel específicas o de empresas multinivel en general:

- The Times: "La investigación del gobierno ha revelado que solo el 10% de los agentes de Amway en Reino Unido consiguen algún beneficio. Además, solo una tasa menor a 1 entre 10 consiguen vender un producto o más.¹⁹"
- Scheibeler, un miembro de alto nivel de Amway (esmeralda): "La justicia de Reino Unido descubrió en 2008 que de una población de 33.000 IBO (representantes independientes) 'solo unos 90 tuvieron ingresos suficientes para cubrir los costes de construir su negocio.' Esto representa una pérdida a razón del 99.7 para las personas que invierten."²⁰
- Newsweek: De acuerdo al informe de beneficios divulgado por Mona Vie en 2007 "menos del 1% califica(cumple los requisitos) para recibir comisiones y de aquellos solo el 10% consigue más de 100 dólares a la semana.²¹"
- Los estudiantes de empresariales se enfocan en la ética: "En EEUU, el promedio de beneficios del márketing multinivel para el 90% de sus miembros es igual o menor a 5000 dólares al año, que está lejos de ser suficiente para vivir una vida normal. (San Lian Life Weekly 1998)"²²
- USA Today ha publicado diversos artículos:
 - "A pesar de que el potencial de ganar beneficios varía dependiendo de la compañía y de la habilidad individual para vender, la DSA (Asociación de Venta Directa) afirma que el promedio de beneficio de aquellos que están trabajando en venta directa es de 200 dólares al mes.²³
 - En un artículo del 15 de octubre de 2010 se declaraba que los documentos de un MLM llamado Fortune revelaban que el 30% de sus representantes no consiguen nada de dinero y que el 54% del 70% restante solo gana 93 dólares al mes. El artículo también mencionaba que Fortune está bajo investigación por los Fiscales Generales de Texas, Kentucky, Dakota del Norte, Carolina del Norte con Missouri, Carolina del Sur, Illinois y Florida debido a las quejas con respecto a la compañía.²⁴
 - Un artículo del 10 de febrero de 2011 declaraba "Puede ser muy difícil si no imposible para la mayoría de personas hacer mucho dinero a través de la venta directa de productos a los consumidores. Y un montón de dinero es a lo que los reclutadores frecuentemente aluden en sus discursos.²⁵
 - Roland Whitsell, un antiguo profesor de comercio que pasó 40 años investigando y enseñando las trampas del marketing multinivel: "Te sería realmente difícil encontrar a alguien ganando más de 1,5 dólares a la hora (en multinivel), el principal producto es la 'oportunidad'. La fuerza motivacional más fuerte y poderosa a día de hoy son las falsas esperanzas.²⁵

Crítica

La FTC aconseja que las organizaciones multinivel con mayores incentivos al reclutamiento que a las ventas de productos sean tratadas escépticamente.²⁶

La tasa de pérdida de las personas reclutadas para MLM es aproximadamente del 99,9% tras haber restado todos los gastos incluyendo la adquisición de productos de la compañía.²⁷ En parte esto se debe a que las compañías MLM fomentan a los reclutas a que recluten a más gente para competir con ellos,⁵ llevando a la saturación del mercado.¹⁵

Otra crítica es que el marketing multinivel ha perdido utilidad como práctica de negocios legítima. El argumento esgrimido es que cuando América era conjunto de pueblos aislados relativamente pequeños y áreas rurales no accesibles fácilmente por las pequeñas compañías el marketing multinivel era una manera eficaz de dar a conocer y de vender productos o servicios pero la aparición del comercio a través de Internet y la posibilidad de informar y vender directamente a consumidores han convertido a este modelo en obsoleto. Por ello a día de hoy, casi todos los negocios MLM modernos ostensiblemente venden bienes y servicios con un precio excesivo (si es que existe un producto o servicio real) como una fina capa de legitimidad mientras que sus miembros son llevados a reclutar aún más gente dentro del multinivel, convirtiendo efectivamente estos programas en esquemas piramidales²⁸.

A causa del fomento a reclutar competidores, algunos opinan que, en el mejor de los casos, los negocios MLM modernos no son más que esquemas piramidales legalizados⁵.

Véase también

- [Venta directa](#)
- [Franquicia](#)
- [Modelo de negocio](#)
- [Mercadeo](#)
- [Esquema Piramidal](#)

Referencias

1. Vander Nat, Peter J.; Keep, William W. (2002). «Marketing Fraud: An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes». *Journal of Public Policy & Marketing* **21** (1): 139-15. doi:10.1509/jppm.21.1.139.17603 (<http://dx.doi.org/10.1509%2Fjppm.21.1.139.17603>)
2. Mendelsohn, Martin (2004). *The guide to franchising* Cengage Learning Business Press. p. 36 ISBN 1-84480-162-4.
3. Kitching, Trevor (2001). *Purchasing scams and how to avoid them*. Gower Publishing Company. p. 4. ISBN 0-566-08281-0.
4. «Conozca Amway - Amway México»(<http://www.amway.com.mx/conozcaamway/>) *www.amway.com.mx*. Consultado el 15 de abril de 2016
5. Carroll, Robert Todd (2003). *The Skeptic's Dictionary: A Collection of Strange Beliefs, Amusing Deceptions, and Dangerous Delusions*(<http://www.skeptdic.com/mlm.html>) John Wiley & Sons pp. 235-36. ISBN 0-471-27242-6.
6. Edwards, Paul (1997). *Franchising & licensing: two powerful ways to grow your business in any economy*. Tarcher. p. 356. ISBN 0-87477-898-0.
7. Clegg, Brian (2000). *The invisible customer: strategies for successive customer service down the wire*. Kogan Page. p. 112. ISBN 0-7494-3144-X.
8. Higgs, Philip; Smith, Jane (2007). *Rethinking Our World* Juta Academic. p. 30. ISBN 0-7021-7255-3.
9. Kitching, Trevor (2001). *Purchasing scams and how to avoid them*. Gower Publishing Company. p. 4. ISBN 0-566-08281-0.
10. Mendelsohn, Martin (2004). *The guide to franchising* Cengage Learning Business Press. p. 36 ISBN 1-84480-162-4.
11. «Multinivel Con Futuro»(<http://www.multinivelconfuturo.com>) *Blog sobre empresas y negocios multinivel*
12. «The Bottom Line About Multilevel Marketing Plans and Pyramid Schemes» (<https://web.archive.org/web/20120508042320/http://business.ftc.gov/sites/default/files/pdf/inv08-bottom-line-about-multi-level-marketing-plans.pdf>) FTC. Archivado desde el original (<http://business.ftc.gov/sites/default/files/pdf/inv08-bottom-line-about-multi-level-marketing-plans.pdf>) el 8 de mayo de 2012. «Not all multilevel marketing plans are legitimate. Some are pyramid schemes.»
13. «Multilevel Marketing»(<http://www.consumer.ftc.gov/articles/0065-multilevel-marketing>) FTC.
14. «Multilevel Marketing» (<http://www.business.ftc.gov/documents/inv08-bottom-line-about-multi-level-marketing-plans>) FTC, Bureau of Consumer Protection.
15. «What's Wrong With Multi-Level Marketing?»(<http://www.vandruff.com/mlm.html>) Vandruff.com. Consultado el 29 de junio de 2009.
16. Gómez, Mercedes. «¿Qué se esconde tras un sistema multinivel?» (<http://www.elmundo.es/sudinero/99/SD160SD160-08.html>). El mundo. Consultado el 5 de noviembre de 2010
17. «bbc.co.uk herbalife investigación» (http://www.bbc.co.uk/mundo/ultimas_noticias/2014/03/140312_ultnot_herbalife_investigacion_msd.shtml) Consultado el 13 de marzo de 2014
18. FTC Federal Trade Commision. «FTC Press Conference: Herbalife» (<https://www.ftc.gov/news-events/audio-video/video/ftc-press-conference-herbalife>) Consultado el 15 de julio de 2016
19. Brown, David (27 de noviembre de 2007). «Marketing group merely 'selling a dream'» (http://business.timesonline.co.uk/tol/business/industry_sectors/media/article2951266.ece) The Times. Consultado el 13 de julio de 2009

20. Berkowitz, Bill (Jan 28, 2009). «Republican Benefactor Launches Comeback» (<https://web.archive.org/web/20100912062722/http://ipsnews.net/wap/news.asp?idnews=45588>) Inter press service. Archivado desde el original (<http://ipsnews.net/wap/news.asp?idnews=45588>) el 12 de septiembre de 2010. Consultado el 11 de julio de 2009. (in reference to BERR vs Amway (Case No:2651, 2652 and 2653 of 2007) in point of objectionability"")
21. Tony Dokoupil (2 de agosto de 2008). «A Drink's Purple Reign» (<https://www.webcitation.org/69poZrMWG?url=http://www.thedailybeast.com/newsweek/2008/08/01/a-drink-s-purple-reign.html>) Newsweek Archivado desde el original (<http://www.newsweek.com/id/150499/page/1>) el 11 de agosto de 2012 Consultado el 17 de julio de 2009
22. Ryan (Editor), Leo; Wojciech, Gasparski (Editor); Georges, Enderle (Editor) (2000). *Business Students Focus on Ethics (Praxiology): The international Annual of Practical Philosophy and Methodology Volume 8*. New Jersey: Transaction Publishers p. 75. ISBN 0-7658-0037-3.
23. Peterecca, Laura (14 de septiembre de 2009). «What kind of business do you want to start?» (http://www.usatoday.com/printedition/money/20090914/smallbizweek114_st.art.htm) *USAToday* (Gannett Company). pp. 4B. Consultado el Sept 14, 2009
24. O'Donnell, Jayne (15 de octubre de 2010). «Fortune Hi-Tech: American dream or pyramid scheme?» (http://www.usatoday.com/money/companies/2010-10-15-multilevelmarketing14_CV_N.htm) *USAToday* (Gannett Company). pp. 6B Consultado el 1 de octubre de 2011
25. O'Donnell, Jayne (10 de febrero de 2011). «Multilevel marketing or 'pyramid?' Sales people find it hard to earn much» (http://www.usatoday.com/money/industries/retail/2011-02-07-multilevelmarketing03_CVN.htm). *USAToday* (Gannett Company) Consultado el 5 de abril de 2011
26. «Multilevel Marketing Plans» (<http://www.ftc.gov/bcp/edu/pubs/consumer/invest/inv12.shtm>) FTC Consumer Alert. noviembre de 1996 Consultado el 7 de mayo de 2008
27. Taylor, Jon M. (2002). «Comparing Recruiting MLM's with No-product Pyramid Schemes, and with Gambling» (<http://www.mlm-thetruth.com/blog/consumer-guide/s/shocking-statistics/>) Consumers Awareness Institute. Consultado el 28 de abril de 2011
28. Ogunjobi, Timi (2008). *SCAMS - and how to protect yourself from them* Tee Publishing. pp. 13-19.
33. ↑ Una definición completa y clara sobre qué es el multinivel

Obtenido de «https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Marketing_multinivel&oldid=115001631

Esta página se editó por última vez el 2 abr 2019 a las 23:16.

El texto está disponible bajo la [Licencia Creative Commons Atribución Compartir Igual 3.0](#). Pueden aplicarse cláusulas adicionales. Al usar este sitio, usted acepta nuestros [términos de uso](#) y nuestra [política de privacidad](#).
Wikipedia® es una marca registrada de la [Fundación Wikimedia, Inc.](#), una organización sin ánimo de lucro.