

Hilos invisibles en las redes de mercado

Libro de producción audiovisual - Reportaje

Director trabajo de grado

Carlos Mario Díaz

Presentado por

Andrea Carolina Orjuela Paredes

María Paula Parada Zuluaga

Universidad del Rosario

Escuela de Ciencias Humanas

Periodismo y Opinión Pública

Semestre II, 2018

Tabla de Contenido

Sumario

1. Sinopsis	2
2. Objetivo	3
3. Justificación	4
4. Descripción del proyecto	6
5. Tratamiento audiovisual	7
6. Tratamiento	8
7. Informe de investigación	10
7.1 Marco conceptual	11
7.2 Marco histórico	13
7.3 Marco teórico	14
8. Escaleta	16
9. Perfil de Personajes	17
10. Desglose de Reparto	18
11. Pre-guión	19
12. Cronograma de trabajo	31
13. Guión de edición	32
14. Transcripciones de entrevistas	54
15. Lista de créditos	63
16. Anexos de contratos y cesión de derechos de autor	65
17. Bibliografía	72
18. Anexos	75

1. Sinopsis

Las redes de mercadeo, conocidas también como negocio multinivel o venta directa, consiste en hacer un posicionamiento del producto a través del voz a voz, donde las personas libremente pueden hacer parte de su red de vendedores independientes, con el fin de ganar una comisión por el producto que está siendo consumido debido a su recomendación efectiva.

Debido al modelo de negocio, diferentes empresas utilizan ese modelo como una fachada para engañar y estafar a las personas. Por este motivo han surgido diferentes críticas alrededor de la industria, es común escuchar palabras como pirámides, estafa, ilegales, entre otros adjetivos con los que la definen. Sin embargo y a pesar de su mala reputación, este mercadeo en red es una realidad, que no solo atrae y mueve millones de personas sino que además factura más de 180,000 millones de dólares al año.

Ahora bien, partiendo del punto que este negocio es una mega tendencia y que cada día toma más fuerza, nace la intriga de conocer más a profundidad como realmente trabajan las personas que hacen parte de esta industria, ya que son estas las que se encargan de que la red funcione, como hilos invisibles que sostienen no sólo las empresas multinivel sino la industria como tal.

Teniendo en cuenta lo anterior este reportaje se enfocará en algunas personas que trabajan dentro de esta industria, dejando en un segundo plano, la legalidad y los cuestionamientos que se tienen acerca de las redes de mercadeo, ya que sobre esto último se ha hablado constantemente en diferentes medios, y se ha dejado de lado a las personas quienes son en realidad quienes hacen el trabajo “duro” de construir equipos, vender o promocionar un producto, todo con el fin de seguir tan anhelada idea de tener “libertad financiera”. Es por esto que cabe preguntarnos ¿Cómo trabajan las personas en una red de mercadeo?

2. Objetivos

A lo largo de este reportaje se busca mostrar cómo ha sido el proceso de algunas personas que han decidido desarrollar una red de mercadeo en Colombia, debido a que este es un tema del cual existen muchos paradigmas y no se tiene claro la labor que se debe realizar dentro de estas empresas, es más hay personas que ingresan en una red de mercado, y no siempre saben que hay que hacer, pues la mayoría de veces ni siquiera se toman el tiempo de estudiar a profundidad la compañía con la que trabajarán, o la industria.

Además, las empresas de mercadeo en red hacen parte de la transformación económica que se ha venido evidenciando durante los últimos años, y es por esto que en el reportaje mostraremos cómo esta forma de negocio se ha convertido en una tendencia. Sin embargo, para que las personas entiendan, es importante explicar cómo es el funcionamiento de las redes de mercadeo y qué características tienen, pues al tener un panorama claro de su legalidad y funcionamiento, se evitarían estafas o falsas promesas de ganar dinero fácilmente.

Por último uno de los aspectos por los que se han caracterizado algunas redes de mercadeo, en particular la tomada como caso de estudio, es por las constantes capacitaciones en crecimiento personal, donde el liderazgo y el buen ejemplo juegan un papel principal dentro del proceso que busca el éxito en el negocio, es preciso aclarar que estas características no son implementadas en todas las compañías, pues el enfoque de algunas de estas son simplemente atraer a las personas muchas veces con falsas promesas con el fin de ganarse una simple comisión.

3. Justificación

El interés por este tema surge debido a la falta de investigación que se encuentra, pues son muchos los que hablan sobre este fenómeno enfocado hacia la parte económica como lo es en el caso del texto “Identificar el impacto económico y social del sistema de formación empresarial del mercadeo en red en Medellín”, una tesis basada en redes de mercadeo que analiza esta industria desde un punto de vista económico, como una nueva oportunidad para las personas y como una nueva forma de capitalismo y representaciones sociales.

Aunque son pocos los trabajos periodísticos que se han realizado sobre redes de mercadeo en medios Colombianos como caracol o RCN, se puede identificar el enfoque que estos medios le han dado, pues básicamente se habla de pirámides y estafas, nombrando superficialmente lo que es una red de mercadeo, y recalcando a la población el cuidado que deben de tener a la hora de ser invitado por una empresas multinivel. En cuanto a prensa escrita el periódico El Heraldo realizó un reportaje en el que cuenta brevemente la historia de este mercadeo en red, resaltando principalmente su nivel de facturación y describiendo la ley 1700 del 2013, por la que están reguladas.

También existe un reportaje llamado “El surgir del emprendedor” de Eric Worre, en este se entrevistan diferentes expertos en el Network Marketing donde explican el funcionamiento de las redes de mercadeo y su éxito como negocio, utilizando como argumento, la falta de oportunidades y el desempleo. Uno de los expertos afirma que los trabajos tradicionales son obsoletos, ya que hoy en día la mayoría de personas no buscan trabajar para otros, ahora muchos buscan emprender y lo que para algunos sonará cliché, ser su propio jefe.

Teniendo en cuenta lo anterior cabe recalcar que lo que se busca mostrar con este trabajo es el lado humano de esta industria, escuchando a la otra cara de la moneda, a aquellos que están detrás de esas grandes estafas o pirámides como son llamadas. Para esto se entrevistarán a dos personas con perfiles distintos que den cuenta del proceso que allí se vive, hablando de su experiencia como networkers, y las diferentes tareas que han tenido que desempeñar durante su camino en la industria.

Dentro de estas compañías es común escuchar decir que cualquier persona puede hacer parte del negocio, sin importar su estrato socio-económico, o su nivel académico, por este motivo se realizarán 2 entrevistas que evidencian esta idea, siendo estas de diferentes perfiles y con grandes avances en la industria.

Con el fin de darle neutralidad al reportaje, se hablará con una persona que haya tenido una mala experiencia en redes, la cual nos dará su punto de vista sobre el tema.

Hablaremos con algunos expertos que nos ayuden a explicar varios puntos, como la legalidad, la definición de redes de mercadeo, y los beneficios de la industria para las personas.

Debido a que existen diferentes redes de mercadeo, donde su sistema y planes de compensaciones son diferentes, no se pueden tomar los casos de estudio de diferentes empresas, por lo tanto escogimos a Gano Excel, una empresa constituida hace más de 20 años en Malasia - Asia, y presente en Colombia desde el 2009. Después de realizar una investigación alrededor de diferentes empresas multinivel, logramos concluir que esta es la compañía más acertada en cuanto cumplimiento de la ley, modelo de compensación, producto de consumo masivo, entre otros. Sin embargo esta compañía no será mencionada en el trabajo audiovisual, pues no incluirla no afecta nuestro tema de análisis y por el contrario podría ser tomada como un publireportaje.

No todas las redes de mercadeo van dirigidas al mismo público, pues empresas como Nuskin se basan en productos donde el costo oscila desde 500 mil pesos, lo cual evidencia que va dirigida a la clase alta que invierte su dinero en máquinas para el cuidado de la piel. Gano Excel maneja como producto principal el ganoderma lucidum, un hongo milenario de Malasia, el cual está incluido en productos de la canasta familiar como el café, tinto, chocolate, cereal, crema dental y jabón, los cuales no superan el valor de 65 mil pesos. Esto nos permite encontrar personas de diferentes estratos sociales, permitiendo que el acercamiento se pueda realizar desde diferentes perspectivas.

El producto final será un reportaje, pues como se expuso anteriormente no hay suficientes trabajos periodísticos sobre el tema. Además se cree importante evidenciar desde un formato audiovisual, el trabajo que realizan estas personas, pues esto le brinda al espectador un mayor acercamiento a la realidad de lo que estas personas hacen. El reportaje será desarrollado en parejas, ya que se necesita apoyo en manejo de cámara, luces, micrófono, reportería y edición.

4. Descripción del proyecto

Género

- Realidad

Formato

- Reportaje

Tono

- Informativo

Formato de grabación y masterización

- FULL HD 1920 X 1080 30 cuadros por segundo
- Masterización en DVD

Equipos de postproducción

- Computador Mac
- Adobe Premiere Pro CC 2017
- Adobe Audition Pro CC 2017
- iMovie

5. Tratamiento Audiovisual

Para la grabación del reportaje solo se utilizará una cámara con la cual se harán planos generales, principalmente de las imágenes de apoyo de los entrevistados, donde se mostraran caminando, presentando el negocio o asistiendo a los eventos. También se utilizarán primeros planos, para realizar las entrevistas, tanto de los personajes principales como los que aparecen en los vox.

El primerísimo primer plano, se utilizarán especialmente para acercamientos profundos como el del celular, el reloj en movimiento. Además tendremos planos picados y contrapicados, en diferentes partes del trabajo para hacer más dinámico el video. Por último se utilizarán planos subjetivos, especialmente al seguir a los entrevistados. En cuanto a movimientos de la cámara se harán principalmente zoom in , zoom out, paneos y traveling.

Tema general : Qué hacen las personas que trabajan en una red de mercadeo.

Subtemas: Legalidad de las redes de mercadeo, historias de fracaso, la importancia del liderazgo en el negocio, los diferentes tipos de personas que trabajan en la industria.

6. Tratamiento

Número de capítulos

Unitario

Tiempo estimado de realización

El tiempo estimado del desarrollo del reportaje será de 1 año, comenzando la preproducción el 15 de septiembre del 2017 para entregar el reportaje a finales de octubre del 2018.

Hilos invisibles en las redes de mercadeo es un reportaje audiovisual que busca mostrar la parte humana que hay detrás del negocio, enfocándose principalmente en la historia de estas personas, cómo trabajan, qué piensan del negocio, con qué dificultades se encuentran y cómo logran vencerlas

El producto se desarrolla a través del testimonio de cuatro personas, dos de ellas son utilizadas para mostrar dos etapas opuestas del negocio, el principiante que debe empezar a construir un equipo enfrentándose al rechazo y la burla, y la experta con uno de los rangos más importantes de la empresa, diamante, liderando equipos superiores a las 2000 personas.

Por otra parte se hablará con una abogada que explique la ley 1700 del 2013, la cual regula las empresas de mercadeo en red en Colombia, también entrevistamos a una persona que fracasó en esta industria, mostrando desde otro punto de vista la experiencia de trabajar en redes de mercadeo. Para finalizar un coach empresarial explicará la importancia del liderazgo en este modelo y el papel que tienen las redes de mercadeo en la actualidad y su crecimiento en el futuro.

Dentro de trabajo audiovisual se incluirán dos vox populi, uno de ellos evidencia la falta de conocimiento de las personas en cuanto a la definición de redes de mercadeo, y el otro busca evidenciar los sueños que tienen algunas personas y que les impide seguir, con el fin de mencionar las razones por lo que las personas buscan la libertad financiera.

El título fue escogido por que generalmente cuando se habla de redes de mercadeo ya sea con un amigo o en un artículo periodístico o académico, se hace énfasis en la legalidad, su modelo económico, desventajas o beneficios de hacer una red, pero casi nunca se hace un acercamiento en las personas que realizan el negocio, siendo estos los hilos que invisiblemente mueven y sostienen a la industria, pues este modelo de negocio necesita la ayuda indiscutible de las personas que en busca de cumplir sus sueños se dedican a hacer crecer la empresa como si esta fuera de ellos mismo.

A través del uso de las herramientas que ofrece el lenguaje audiovisual quisimos mostrar las fibras humanas que se mueven detrás del negocio, con el fin de que el espectador logre visualizar lo que otros medios no muestran cuando hablan de redes de mercadeo, pues estos medios simplemente se quedan en lo legal e ilegal y el ser humano desaparece como si este no hiciera un trabajo detrás de esto.

Se espera iniciar el reportaje con un vox en donde 4 personas aproximadamente respondan a la pregunta ¿qué les haría feliz? Buscando respuestas materiales y así dar pie para comenzar a hablar acerca de las redes de mercadeo y como estas son vistas como una herramienta que permita construir ingresos adicionales y así las personas cumplan sus sueños.

Es importante dentro del trabajo audiovisual dar una breve definición de redes de mercadeo, pues muchas personas ni siquiera conocen este término o tienen un concepto errado sobre este.

Cabe resaltar que la intención no es recomendarle a las personas hacer parte de las redes de mercadeo, pero esta industria tanto como la industria musical, es un negocio real, legal y factible, por lo que simplemente se busca mostrar contado por las personas que llevan años o meses trabajando en este campo, cómo realmente se vive la experiencia de estar allí dentro, qué actividades deben realizar y cómo enfrentan esos prejuicios que no solo recae sobre la empresa sino sobre ellos mismos.

En este momento se introducirán las 4 entrevistas de las personas que trabajan en esta industria y en esta compañía (Daniel, Lida y Marisol y Roberto) en las que se busca mostrar cómo funciona una red de mercadeo y cómo las personas trabajan en esta, no solo con el fin de romper los diferentes mitos que existen alrededor de estas, sino que también con la idea de mostrar la parte humana que hay detrás de este negocio. Seguido de esto se hará una mezcla de las entrevistas con las imágenes de apoyo que evidencian lo que en esta se cuenta.

7. Informe investigación

Las redes de mercadeo es una industria que se enfoca en la distribución de venta directa, la cual se basa principalmente en ser un negocio que requiere el contacto personal de los Vendedores independientes con el consumidor, por lo que ha sido calificada como un "Negocio de Gente" (Acovedi, s.f). Esto quiere decir que esta industria irrumpe con la forma tradicional de comercializar, pues elimina intermediarios y aparecen los distribuidores quienes llevan el producto directamente al consumidor a través del voz a voz dando a conocer los productos.

Esta industria, también conocidas como multinivel, ha tenido un auge considerable a lo largo de la historia llegando a facturar en el 2015 183.700 billones de dólares en el mundo, siendo esto superior a lo que la industria musical factura (WFDSA, 2016) Estados Unidos es el país que tiene más ventas anuales a nivel mundial facturando 36,120 millones US en 2015 y seguido de China que factura 35,445 US (WFDSA, 2016). En Colombia se facturaron 3.125 millones de dólares en el 2014 (El heraldo, 2015).

Igualmente esta industria está impactando la vida de millones de personas en el mundo, pues la población que trabaja en redes de mercadeo ha crecido considerablemente, según el boletín del 2016 de la World Federal Direct Sales Association (WFDSA) son más de 103 millones de vendedores independientes en el mundo.

Según los datos del estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM) realizado en Colombia, aproximadamente 70% de la población adulta (de 18 a 64 años de edad) cree que ser empresario es mejor que ser empleado (Portafolio), lo que muestra que las personas buscan tener independencia de tiempo y dinero montando su propio negocio. En Colombia son más de 650.000 personas las que trabajan con redes de mercadeo esto debido a que les permite a comenzar su propio negocio. Por lo anterior es pertinente preguntarnos ¿por qué las redes de mercadeo se vuelven atractivas para las personas que buscan independencia? Esto con el objetivo de mostrar las razones por las cuales las personas ven atractivas estas compañías cuando piensan en obtener independencia. Para esto es pertinente resaltar que se tomará como independencia un equilibrio entre tiempo y dinero, donde las personas son libres de disponer su dinero sin estar limitados por el tiempo.

El éxito de un negocio en red radica enrolar a los círculos sociales más cercanos con la visión de la compañía, para que a la vez estos puedan extenderse a esos círculos de más personas, para esto el individuo tiene que entrenarse principalmente en actitudes personales, motivacionales, entre otras, es decir que esta formación debe basarse más en el SER que en el HACER (Cock & Sierra, 2014, p.79). Es decir que al entrenarse en mentalidad, motivación, entre otras la persona logra

inspirar a miles de personas que comiencen a trabajar por la visión de la compañía, a la vez que van creando su propio negocio.

Otro aspecto importante de resaltar es el concepto de “capitalismo solidario” tratado por Rich de Voz, cofundador de Amway corporation, quien expone que ese “capitalismo solidario” consiste en que un grupo de personas comienzan a interesarse en el éxito de otras, ya que es un trabajo ganar - ganar, pues las personas se enfocan en alcanzar sus metas, a través de ayudar a que los demás tengan resultados (De Voz, 1995, p.4). Rich de Voz plantea que esta nueva forma de solidaridad de brindan las redes de mercadeo son la única forma de acabar con la desigualdad social, la pobreza y otros males que aquejan a la sociedad, ya que existe una preocupación por el éxito del otro, el cual influye radicalmente en el éxito propio.

7.1 Marco Conceptual

Redes de mercadeo

Las redes de mercadeo es una industria que se enfoca en la distribución de venta directa, la cual se basa principalmente en ser un negocio que requiere el contacto personal de los Vendedores independientes con el consumidor, por lo que ha sido calificada como un "Negocio de Gente" (Acovedi, s.f). Esto quiere decir que esta industria irrumpe con la forma tradicional de comercializar, pues elimina intermediarios y aparecen los distribuidores quienes llevan el producto directamente al consumidor a través del voz a voz dando a conocer los productos.

Esta industria, también conocidas como multinivel, ha tenido un auge considerable a lo largo de la historia llegando a facturar en el 2015 183.700 billones de dólares en el mundo, siendo esto superior a lo que la industria musical factura (WFDSA, 2016) Estados Unidos es el país que tiene más ventas anuales a nivel mundial facturando 36,120 millones US en 2015 y seguido de China que factura 35,445 US (WFDSA, 2016). En Colombia se facturaron 3.125 millones de dólares en el 2014 (El heraldo, 2015) y para el 2016 eran 2 millones de vendedores independientes trabajando en la industria (Acovedi).

Igualmente esta industria está impactando la vida de millones de personas en el mundo, pues la población que trabaja en redes de mercadeo ha crecido considerablemente, según el boletín del

2016 de la World Federal Direct Sales Association (WFDSA) son más de 103 millones de vendedores independientes en el mundo.

Según los datos del estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM) realizado en Colombia, aproximadamente 70% de la población adulta (de 18 a 64 años de edad) cree que ser empresario es mejor que ser empleado (Portafolio), lo que muestra que las personas buscan tener independencia de tiempo y dinero montando su propio negocio. En Colombia son más de 650.000 personas las que trabajan con redes de mercadeo esto debido a que les permite a comenzar su propio negocio.

Pirámides

Debido a el crecimiento de las redes de mercadeo algunos intentan imitar la forma piramidal que utiliza una empresa de multinivel constituida legalmente, aquellos que crean empresas ilegales, más conocidas como pirámides de captación de dinero ilegal, buscan atraer a las personas ingenuamente a que inviertan su dinero en una compañía ficticia que dura poco tiempo y después desaparece. Por lo anterior es importante definir que es una pirámide de captación de dinero ilegal:

“Son un esquema de negocios fraudulento que sustenta su operación en un crecimiento rápido del número de clientes. Tal crecimiento es impulsado por las referencias de clientes que perciben intereses muy por encima de lo que pueden pagar las empresas formales de inversión llegando a estafar a todas las personas que confiaron en estas” (Mayorga, 2011, P.10).

Para diferenciar una pirámide de una red de mercadeo una persona natural en Colombia puede referirse a la ley 1700 del 2013 emitida por el Congreso, en esta ley se exponen tres puntos fundamentales que debe tener una compañía de mercadeo en red en Colombia para que pueda funcionar legalmente. Además plantea que todos aquellos que trabajen en una empresa de este tipo deben reconocerse como vendedores independientes.

“1. La búsqueda o la incorporación de personas naturales, para que estas a su vez incorporen a otras personas naturales, con el fin último de vender determinados bienes o servicios.

2. El pago, o la obtención de compensaciones u otros beneficios de cualquier índole, por la venta de bienes y servicios a través de las personas incorporadas, y/o las ganancias a través de descuentos sobre el precio de venta.

3. La coordinación, dentro de una misma red comercial, de las personas incorporadas para la respectiva actividad multinivel” (Ley 1700, 2013).

7.2 Marco Histórico

Es pertinente aclarar que la industria de las redes de mercadeo comenzó con la venta directa la cual hace referencia a la forma de venta de los productos, sin embargo con el pasar del tiempo esto se transformó y comenzaron a formar sistemas multiniveles que se basan en la construcción de organizaciones de personas que distribuyan o consuman un producto a través del voz a voz (Cock & Sierra, 2014, p.42)

La venta directa surge en 1886 con Perfume Company, una empresa que nace en California con la idea de proporcionar perfumes, cosméticos y objetos de cuidado personal a las mujeres blancas de clase media de la época, a través de la venta directa, puerta a puerta (Avon, s.f). Para finales de siglo la compañía ya tenía más de 1000 vendedoras directas “blancas” en Estados Unidos. Hacia el año de 1930 la compañía se cambió al nombre a Avon, compañía que actualmente está extendida en más de 70 países a nivel mundial.

Para 1939 aparece Nutrilite la primera compañía de suplementos vitamínicos que comienza a funcionar a través de la venta directa, la cual se fusiona para el año de 1959 con American Way, más conocida como Amway, la compañía de multinivel más grande a nivel mundial actualmente (Amway, s.f).

Otra compañía que hace parte de los inicios de esta industria es la empresa Tupperware, fundada por Earl Silas Tupper, la cual comenzó en 1946 comercializando sus productos en almacenes de cadena, sin embargo sus ventas en el comienzo no fueron las esperadas y sus productos no se vendieron debido a que nadie conocía los beneficios que le podían traer a las amas de casa norteamericanas. La compañía comenzó a utilizar el voz a voz debido a que la Sra. Brownie Wise un amigo le regaló un juego de envases, los cuales ella comenzó a recomendar a sus vecinos. En 1949 decidieron sacar los productos de los almacenes y comenzaron a distribuirlos únicamente a través de la venta directa (Tupperware, s.f).

7.3 Marco Teórico

Formas de persuasión

Para explicar más a profundidad cómo funciona esto hay que comenzar por hablar de la comunicación la cual definiremos como: "proceso mediante el que un mensaje emitido por un individuo, llamado emisor, es comprendido por otro llamado receptor o destinatario, que es la persona o entidad a quien va dirigido el mensaje, gracias a la existencia de un código común. Este proceso abarca dos etapas: la emisión y la recepción del mensaje llamadas respectivamente la codificación y la decodificación."(Alcaraz & Linares, 1997).

Este proceso es el que permite que haya una interacción entre los individuos, con el fin de crear relaciones entre sujetos. Es importante entender que el individuo es un ser social por naturaleza que nace dentro de una sociedad de la cual toma conocimientos, creencias, formas de pensar y esto solo se puede dar a través de proceso de la comunicación (Manzano, 2005).

Además este proceso de comunicación permite la creación del discurso, el cual "se trata de particulares formas de usar el lenguaje para interactuar, representar e identificarse en un dominio social específico"(Stecher, 2010, p.101). A través del discurso pueden generarse relaciones de

persuasión entre los individuos, esto ha sido utilizado a lo largo de la historia en diferentes ámbitos sociales como lo son la política, la religión, la publicidad, entre otros.

Por ejemplo en la publicidad este discurso se utiliza para “propiciar que los consumidores adopten un comportamiento determinado de compra” (Manzano, 2005, p.5). Este discurso también se utiliza en las redes de mercadeo, pues al fin y al cabo lo que buscan es hacer la publicidad de un producto mediante el voz a voz o recomendación persona a persona para que se fidelicen con una marca o producto.

Capitalismo Solidario

Otro aspecto importante de resaltar es el concepto de “capitalismo solidario” tratado por Rich de Voz, cofundador de Amway corporation, quien expone que ese “capitalismo solidario” consiste en que un grupo de personas comienzan a interesarse en el éxito de otras, ya que es un trabajo ganar - ganar, pues las personas se enfocan en alcanzar sus metas, a través de ayudar a que los demás tengan resultados (De Voz, 1995, p.4). Rich de Voz plantea que esta nueva forma de solidaridad de brindan las redes de mercadeo son la única forma de acabar con la desigualdad social, la pobreza y otros males que aquejan a la sociedad, ya que existe una preocupación por el éxito del otro, el cual influye radicalmente en el éxito propio.

8. Escaleta

Inicio: Se inicia con el título animado y las caras de muchas personas en un mosaico

Secuencia 1: Se hará un vox populi preguntándole a las personas cuál es su sueño

Secuencia 2: Habla el Coach empresarial en una entrevista sobre la oportunidad que existe en las redes de mercadeo y un vox populi de las personas respondiendo a la pregunta de ¿qué es una red de mercadeo? Un administrador de empresas, Wilmer Sepúlveda, explica qué es una red de mercadeo.

Secuencia 3: Aparece el primer personaje Margarita Rodríguez, quien cuenta en una entrevista sobre su fracaso en las redes de mercadeo y su desconocimiento acerca de la legalidad que respalda a la industria.

Secuencia 4: Se presentan diferentes noticias sobre pirámides en Colombia y la entrevista a la abogada María Isabel Olarte quien nos habla sobre la legalidad de las redes de mercadeo. Esta entrevista va con imágenes de apoyo de la ley 1700 del 2013 y de entidades que regulan las redes.

Secuencia 5: Aparece el segundo personaje Lida Castañeda, Diamante de la compañía, se inicia con imágenes de apoyo sobre una premiación de ella en un evento de su empresa y después va la entrevista con imágenes de su equipo y de su día a día.

Secuencia 6: Entra la entrevista del tercer personaje Daniel Galvis, aprendiz de la compañía junto con imágenes de apoyo de él y su equipo.

Secuencia 7: Inicia hablando el Coach empresarial hablando sobre los tipos de personas que pueden hacer parte de una red de mercadeo. Se introduce la entrevista a Marisol Sanabria y Roberto Cufiño, quienes reafirman la teoría de Robinson donde se afirma que cualquier persona puede trabajar en esta industria. Entrevista Margarita Rodríguez rechazando esta idea a partir de su mala experiencia.

Secuencia 8: Para finalizar aparece Robinson Huergo hablando sobre los diferentes aportes que hace la industria en la vida de las personas. Para esto Lida Castañeda y Daniel Galvis mencionan algunos expertos no solo en redes de mercadeo sino también en liderazgo. Como cierre se mostrarán algunas carátulas de libros y fragmentos que dan alusión a su contenido.

Conclusión: Las redes de mercadeo son una realidad y es una posibilidad que existe para las personas que quieren hacer algo más, sin embargo requiere de mucho trabajo sobre todo de crecimiento personal, si no está dispuesto hacerlo no tendrá éxito.

9. Perfil de Personajes

Daniel Galvis: Joven de 23 años, administrador de empresas lleva 1 año trabajando en redes de mercadeo sin muchos resultados, actualmente es lo único en lo que trabaja. Decidió hacer el negocio debido a que su novia entró a trabajar en esta industria, pero sus padres no están muy de acuerdo.

Marisol Sanabria: Mujer de 40 años, proviene de una familia de esmeralderos de Boyacá. Vive en el sur de Bogotá, tiene 2 hijos, lleva tres años y medio en Gano Excel y actualmente cuenta con equipo de 200 personas, esporádicamente trabaja en venta de maquillaje.

Lida Castañeda: Mujer de 46 años, administradora de empresas, trabajó durante muchos años en el sector bancario siendo desde cajera hasta gerente. Es networker profesional, solo se dedica a esto. Comenzó hace once años en las redes de mercadeo, empezó en herbalife y desde hace cinco años trabaja en Gano Excel, siendo reconocida con uno de los rangos más importantes de la compañía, Diamante. Lidera un equipo aproximadamente de 2000 personas.

Roberto Cufiño: Hombre de 50 años que fue gerente de grandes compañías multinacionales a lo largo de su vida, lleva trabajando en redes de mercadeo 6 meses y hoy en día tiene un equipo de 70 personas. Actualmente se dedica tiempo completo en el negocio multinivel y vive de sus inversiones en finca raíz.

Margarita Rodríguez: Joven de 22 años, estudia derecho y esporádicamente trabaja con su padre quien también es abogado. Ingreso durante algunos meses en una red de mercadeo llamada Merlim, compañía que fue cerrada aproximadamente hace un año, en esta empresa Margarita hizo una inversión de casi 2 millones de pesos, lo cuales no alcanzó a recuperar

10. Desglose de Reparto

<p>Título: Redes de mercadeo una nueva oportunidad de vida Productor: María Paula Parada Director / Realizador: Andrea C. Orjuela P. Asistente: María Paula Parada</p>		
Número asignado	Personaje	Artista
1	Persona que trabaja en redes de mercadeo / Lider, 11 años haciendo redes	Lida Castañeda
2	Persona que trabaja en redes de mercadeo / Principiante, 6 meses en redes	Daniel Galvis
3	Persona que trabaja en redes de mercadeo/ Ejecutivo	Roberto
4	Persona que trabaja en redes de mercadeo / Ama de casa	Marisol Sanabria
5	Persona que fracasó con redes de mercadeo	Margarita Rodriguez
6	Couch empresaria	Robinson Huergo
7	Administrador y Economista	Wilmer
8	Abogada	María Isabel Olarte

11. Pre-guión

Secuencia	Linea Narrativa	Video	Audio
1	Introducción	<p>TÍTULO - Hilos invisibles en las redes de mercadeo</p> <p>Fondo tecnología red azul, que termina en destello amarillo.</p> <p>Aparecen entrevistas de personas en un vox. Del mosaico de muchas caras se hace un zoom al entrevistado.</p>	<p>Música para el título</p> <p>Sebastián Salazar: “Mi sueño es tener libertad financiera, para que mis papás no tengan que seguir trabajando”</p> <p>Sara Parra: “Mi sueño es viajar por el mundo y conocer nuevas culturas”</p> <p>Nicolas Játiva: “Soy estudiante de negocios internacionales, mi sueño es montar una de las mejores empresas de todo el país”</p>
2	Introducción de las redes de mercadeo	<p>Plano medio Entrevista Robinson Huergo</p> <p>Plano medio Entrevista vox Juan David Tobos</p> <p>Aparece la entrevista en rojo</p> <p>Plano medio Entrevista vox Alejandro Gómez</p> <p>Aparece la entrevista en rojo</p>	<p>Robinson Huergo: “¿Quién no quiere vivir mejor? Y eso se ha convertido las redes de mercadeo, en esa oportunidad donde las personas con pequeños ingresos sin necesidad de hacer grandes inversiones pueden tener una oportunidad real para tener un gran ingreso o un ingreso principal en un hogar Colombiano”.</p> <p>Juan David Tobos: “no se”</p> <p>Sonido de error</p> <p>Alejandro Gómez: “Una red de mercadeo es como en un negocio un conjunto o una empresa”.</p>

		<p>Plano medio Entrevista vox José Ballesteros</p> <p>Aparece la entrevista en rojo</p> <p>Plano medio entrevista vox Gustavo Galindez</p> <p>Aparece la entrevista en rojo</p> <p>Plano medio entrevista Wilmer Sepulveda</p>	<p>Sonido de error</p> <p>José Ballesteros: “Una red de mercadeo es como una red valga la redundancia de posibilidades de mercado”</p> <p>Sonido de error</p> <p>Gustavo Galindez: “Es una especie como de un préstamo que a uno le hacen en donde uno tiene que dar una plata y despues recuperarla”</p> <p>Sonido de error</p> <p>Wilmer Sepulveda: “El Network Marketing o el mercado en red básicamente permite que las compañías distribuyen sus productos de manera que lleguen al usuario final, que a la vez este también se convierte en un distribuidor pero, como es el usuario final estamos economizando gastos en publicidad gastos en intermediarios. Es una industria que hoy por hoy factura más de 284 billones de dólares anuales, hoy en día las grandes compañías productoras están buscando que sus productos sean relacionados en esta industria, hoy por hoy abarca la mayoría de los productos a nivel mundial y en los próximos 5 años vamos a estar subiendo en un 10 o 15 por ciento en consumo de producto por medio de las</p>
--	--	--	--

			redes de mercado”
3	Introducción personaje que fracasó	<p>Imágenes de apoyo de evento de red de mercadeo</p> <p>Imágenes de apoyo de equipo red de mercadeo</p> <p>Plano medio Entrevista Margarita Rodriguez</p> <p>Van apareciendo imágenes de apoyo de ella y de eventos</p> <p>La cara de Margarita se pone gris</p>	<p>Sonido Ambiente</p> <p>Margarita Rodriguez:</p> <p>“Pues sinceramente después de mi experiencia no me gustan, en primer lugar porque uno se hace una idea de que la persona que lo contacta es un duro y que gana mucho dinero al mes y un montón de cosas, pero realmente es que uno llega y depende totalmente de uno lo que uno pueda hacer en la red. A mi criterio tratan de inflar las ventajas que tiene ser parte de una red como estas, que realmente uno no sabe si es legal o no uno se va como encaminado por el dinero que le prometen a uno le va a llegar haciendo nada, entre comillas, y pues esa no es la realidad.</p> <p>Uno para entrar en la red debería saber como la disposición legal que tiene algo que yo no sabía y en el momento no creí importante averiguar”</p> <p>Sonido tristeza</p>

4	Legalidad redes de mercadeo	<p>Noticias de piramides</p> <p>Entrevista Plano medio de Abogada María Isabel Olarte</p> <p>Imágenes de apoyo Ley 1700 del 2013 Decreto 24 del 2016</p> <p>Cámara de Comercio Oficina Gano Excel</p>	<p>Sonido de la noticia</p> <p>María Isabel: “ En Colombia y debido a las regulaciones constitucionales respecto de la libre empresa, Colombia ha hecho una regulación para reglamentar perfectamente lo que tiene que ver con las empresas multiniveles. Estas empresas multiniveles esta reguladas por la ley 1700 del 2013 y el decreto 24 del año 2016 que le permitió a las empresas multinivel desarrollar una estructura legal de conformidad con los parámetros que allí se establecen pudiendo ser vigiladas permanentemente por la Superintendencia de Sociedades y estar reguladas por la asociación del gremio.</p> <p>Las normas que he mencionado permiten regular las empresas multinivel a través de la exigencia de documentación que debe ser acreditada para poder operar en el país, bien sea que la empresa sea extranjera o sea nacional siempre debe tener abierto una oficina donde pueda atender todas las inquietudes o quejas. La empresa multinivel debe ser constituida para hacer la venta del producto o servicio no puede estar destinada para hacer captación de personas como sí lo harían las empresas dedicadas a una estructura piramidal”</p>
		<p>Efecto escritura “Lida Castañeda - Diamante”</p> <p>Imágenes de apoyo</p>	<p>Sonido escritura</p> <p>Canción: Lo Digo - Gente de Zona</p>

<p>5</p>	<p>Historia Lida Castañeda</p>	<p>premiación de Diamante de Lida Castañeda - Tomadas por personas de su equipo.</p> <p>Video de la premiación imágenes de archivo</p> <p>Entrevista plano medio Lida Castañeda</p> <p>Imágenes de apoyo de equipo y eventos. De Lida y de su familia</p> <p>Imágenes de Lida comprando ropa</p>	<p>Lida Castañeda: Mi experiencia con redes de mercadeo más de, pues te voy a decir la fecha año 2002 finales conozco de la industria. Estuve cerca de uno nueve años ininterrumpidos con 3 diferentes compañías, puse todo mi empeño y profesionalismo. No puedo decir que perdí, pero no logre esa promesa de libertad que hay en las redes, entonces pare el tema y decidí, no quiero más no quiero volver a la industria y la deje como algo que dice promete mucho pero no da tanto. Luego hacia el año 2012 un gran amigo me llama y comenzar de nuevo el camino en la industria pero esta vez si en algo que yo llamaría un caramelo escaso dentro de la industria y hoy ya voy a cumplir 6 años trabajando de la mano de la compañía y con unos resultados que ha redefinido mi profesión y hoy nos tienen en verdaderos caminos de libertad a mi y a mi familia.</p> <p>Sonido ambiente</p> <p>Actualmente mi día a día hay mucho tiempo para mi, hay tiempo para hacer ejercicio, para ir al gimnasio , para estar pendiente de mi casa tengo perro entonces la amo,es una chiquitica que amo entonces también le dedico tiempo.</p> <p>Tengo hija con la que estoy trabajando</p>
----------	--------------------------------	--	--

		<p>entonces compartimos mucho tiempo juntas, agendamos el día a nuestra manera, manejamos nuestro tiempo. No se nos impone nada y eso es una maravilla, no hay un jefe no hay que abrir una oficina a x hora o de ir a recoger unos pedidos, ni nada de esas cosas no hay cliente para atender.</p> <p>Manejar los equipos de trabajo es algo muy bonito porque ya hay líderes dentro de la organización entonces es un contacto que se puede hacer vía telefónica, o se pueden hacer desayunos de trabajo o se puede hacer una reunión en una tarde ya de crecimiento de liderazgo en los equipos.</p> <p>Sonido ambiente capacitación Lida con equipo de Panamá</p> <p>Video capacitación: “Esta visión si requiere que construyamos un equipo un batallón de líderes de hombres y mujeres que nos apoyemos y nos enfoquemos en transformar lo que tengamos que transformar por llevar al mundo entero esta visión ¿quién conoce esta visión?”</p>	
6	<p>Historia Daniel Galvis</p>	<p>Efecto escritura “Daniel Galvis - Aprendiz”</p> <p>Imágen de apoyo Daniel Galvis revisando el celular</p> <p>Entrevista plano medio Daniel Galvis</p> <p>Imágenes de apoyo del</p>	<p>Sonido escritura</p> <p>Sonido ambiente</p> <p>Daniel Galvis: “Pues mi experiencia personal ha sido muy enriquecedora a nivel personal se aprenden muchísimas cosas, en cuanto a el conocimiento del negocio y</p>

		<p>seguimiento que es ver si la persona estuvo interesada, entonces llevarla a un siguiente espacio, llevarla a los eventos, llevarla a que conozca más gente que conozca digamos que cómo se trabaja en equipo, que a la final viene siendo un factor bien importante en el negocio.</p> <p>El gran inconveniente o el gran problema que se puede presentar es que las personas no están dispuestas o no todas tienen la misma fortaleza para soportar la presión que se vive en este tipo de negocio, como bien decía es presión social más que todo, es presión que uno mismo se impone para conseguir resultados, entonces no es nada fácil y si las personas no están dispuestas a tolerar este tipo de presiones o este tipo de fuerzas , pues claramente no van a tener resultados y van a tener un paso muy rápido en este tipo de negocio.</p> <p>La gente fracasa por varias cosas, yo pienso personalmente que es por falta de constancia, una constancia se tiene que dar desde el día 1 hasta el día en que ya se tenga los mayores resultados en la red, porque sucede esto, porque si uno empieza dejar de actuar, empieza a dejar de trabajar, así sea solo un día o dos, tres, cuatro día empieza a llegar la desmotivación, empieza uno a dejarse influenciar un poco por las opiniones de los demás, entonces lo único que lo mantiene aquí a uno vivo es la constancia si uno no es constante al fin y al cabo no va pasar absolutamente nada y va a terminar desmotivado”.</p>
--	--	---

		<p>Imágenes de apoyo de roberto en su casa</p> <p>Imágenes de apoyo de archivo de sus equipos</p>	<p>plataformas y control masivo de operaciones críticas e intensivas en personal. Después de 24 años de trabajo corporativo aparece en mi vida esta oportunidad enorme en el tema de la industria de las redes de mercadeo, yo diría que hay un momento en donde uno quemar una primera etapa de vida laboral convencional corporativa tradicional, yo en mi mundo logre ser presidente de multinacional, pero lógicamente son oportunidades que como todo siempre tienen un fin, siempre tienen un momento en el que se acaba.</p> <p>A la final los mundos corporativos hoy se han convertido los tradicionales , variables inciertos, complejos y adversos, de manera que a la final cuando uno nuevamente encuentra una oportunidad laboral siempre se va a ver topetiado en una historia que no va a durar más de 2 a 3 años y si bien le va de pronto 5 . Un momento en la red de mercadeo es un momento eterno, hay unas oportunidades infinitas de crear una comunidad que día tras día, año tras año y década tras década seguirá creciendo.</p> <p>Típicamente en el mundo tradicional la gente que ha tenido resultados la pirámide corporativa es perfectamente cuspidal en su parte superior, de manera que cuando tu estas arriba, a ti el mundo tradicional lo que te enseña es a ser solo, el poder es solitario, cuando tu estás arriba estás solo, en estos modelos la pirámide es completamente invertida, el poder no es solitario el poder es de todos, existe un apalancamiento no</p>
--	--	---	--

		Entrevista plano medio - Margarita Rodríguez	<p>solamente para el trabajo en equipo, sino lógicamente para lograr y construir libertad financiera. ”.</p> <p>Margarita Rodríguez</p> <p>“Algo que se dice comúnmente de las redes de mercadeo es que estas son para todas las personas pero realmente en mi caso y en muchos más he visto que no es para todo el mundo, o sea uno entra con una idea totalmente diferente a la realidad, ya sea, no se como decirlo, por azar o suerte pero no todos tenemos la misma capacidad de estar en una red de mercadeo como nos lo hacen creer al principio cuando pues todo el mundo entra porque obviamente hablan de beneficios y beneficios pero pues a la hora de la verdad uno también tiene que sacrificar cosas y entre esas es darse cuenta que no es para todo el mundo”.</p>
8	Aportes de las redes de mercadeo	Entrevista plano medio- Robinson Huergo	<p>Robinson Huergo: “Yo creo que el aporte más grande no es solo financiero, porque lo podemos llevar solamente al campo del dinero, pero una persona sin valores, sin liderazgo, sin crecimiento personal y solo con dinero pues considero yo, es mi opinión personal, se vuelve peligroso, pero las redes de mercadeo conjugan, como lo dije anteriormente esas dos cosas, porque alternamente como te enseñan a ti hacer el negocio y también te forman mentalmente para ser una mejor persona y ese es un aporte tremendisimo para las familias en Colombia y para la misma sociedad como tal.</p>

		Entrevista Daniel Galvis - Plano medio	Daniel Galvis “ Robert Kiyosaki argumenta en una tesis y es que debes tener 5 años en Network Marketing para esperar ver resultados, además también dice una serie de características que son claves para que tengas éxito como bien viene siendo el hecho de que primero seas constante, de que no te desmotives y que no te dejes guiar por la opinión de otros que probablemente tampoco saben sobre la industria y el negocio”
		Entrevista Lida Castañeda - Plano Medio	Lida Castañeda “ En temas de liderazgo y en temas que han sido trascendente para mi trabajo dentro de la industria, John Maxwell, ha sido definitivo con libros como Las 21 cualidades indispensables de un líder y cómo las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo, creo que de ahí he tomado mucha información que he practicado, porque no es solamente tomarla como académicamente, sino poder llevarla a la práctica en el día día
		Imágenes de apoyo leyendo y con el equipo	
		Imàgen de caratulas de libros sobre liderazgo, redes de mercadeo, negocios del siglo XXI	
		Título del reportaje	Música
		Créditos	

12. Cronograma de Trabajo

Duración: 1 Año		Fecha de Entrega: Octubre 23 del 2018											
Calendario de Producción													
2017													
		Septiembre				Octubre				Noviembre			
ACTIVIDAD	COMENTARIO	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
Pre-Producción													
Junta de preproducción													
Escaleta													
Casting	Busqueda de fuentes y de escenarios												
2018													
		Enero				Febrero				Marzo			
Producción													
Grabación	Entrevistas												
Post - producción													
		Abril				Mayo				Agosto - Noviembre			
Guión edición													
Libro de producción													
Correcciones													

13. Guión de Edición

Sec	Linea Narrativa	Video	Audio	Tiempo
1	Introducción	TÍTULO - Hilos invisibles en las redes de mercadeo Fondo tecnología red azul, que termina en destello amarillo. Efecto “barrido”	Música para título: Silent Partner - Believer	00:00 - 00:13
		Aparecen mosaico de muchas caras, se hace un zoom a las personas del vox, hablando de aquello que lo haría feliz. Al terminar cada persona se aplica efecto “pasar a blanco”		00:13 - 00:20
			Sebastián Salazar: “Mi sueño es tener libertad financiera, para que mis papás no tengan que seguir trabajando” Efecto	00:20 - 00:24
			Sara Parra: “Mi sueño es viajar por el mundo y conocer nuevas culturas”	00:24 - 00:28
		Nicolas Játiva: “Soy estudiante de negocios internacionales, mi sueño	00:28 - 00:32	

		Efecto disolución película para pasar de último entrevistado a la entrevista con Robinson	es montar una de las mejores empresas de todo el país”	
2	Introducción de las redes de mercadeo	Plano medio Entrevista Robinson Huergo Efecto: transición de video “disolución de película” Subtítulo: ¿Qué es una red de mercadeo? Fondo: video tecnología Plano medio Entrevista vox Juan David Tobos Aparece efecto de color pasando a rojo Plano medio Entrevista vox Alejandro Gómez	Sonido ambiente Robinson Huergo: “¿Quién no quiere vivir mejor? Y eso se ha convertido las redes de mercadeo, en esa oportunidad donde las personas con pequeños ingresos sin necesidad de hacer grandes inversiones pueden tener una oportunidad real para tener un gran ingreso o un ingreso principal en un hogar Colombiano”. Sonido subtítulo: sobrevuelo eléctrico 02 Juan David Tobos: “no se” Sonido de error Alejandro Gómez: “Una red de mercadeo es como	00:32 - 00:51 00:51 - 00:55 0:55 - 00:57 00:57 - 01:03

		<p>Aparece efecto de color pasando a rojo</p> <p>Plano medio Entrevista vox José Ballesteros</p> <p>Aparece efecto de color pasando a rojo</p> <p>Plano medio entrevista vox Gustavo Galindez</p> <p>Aparece efecto de color pasando a rojo</p> <p>Para pasar a Wilmer se utiliza efecto “disolución cruzada”</p> <p>Plano medio - Wilmer Sepulveda</p> <p>Se hace una suposición de 2 cámaras tomando dos ángulos, perfil, y frente.</p>	<p>en un negocio un conjunto o una empresa”.</p> <p>Sonido de error</p> <p>José Ballesteros: “Una red de mercadeo es como una red valga la redundancia de posibilidades de mercado”</p> <p>Sonido de error</p> <p>Gustavo Galindez: “Es una especie como de un préstamo que a uno le hacen en donde uno tiene que dar una plata y despues recuperarla”</p> <p>Sonido de error</p> <p>Sonido ambiente</p> <p>Wilmer Sepulveda: “El Network Marketing o el mercado en red básicamente permite que las compañías distribuyen sus productos de manera que lleguen al usuario</p>	<p>01:03 - 01:09</p> <p>01:09 - 01:16</p> <p>01:16 - 01:54</p>
--	--	---	--	--

		<p>Imágen de apoyo: Globo terráqueo en movimiento tomado de Imovie</p> <p>Para cambio de plano su utilizara el efecto “disolución cruzada”</p> <p>Imágenes de apoyo, revistas de redes de mercadeo como Esika</p> <p>Al final de la entrevista hay un efecto de “disolución de película”</p> <p>Subtitulo: Experiencia en redes de mercadeo Fondo: video tecnología</p>	<p>final, que a la vez este también se convierte en un distribuidor pero, como es el usuario final estamos economizando gastos en publicidad gastos en intermediarios. Es una industria que hoy por hoy factura más de 284 billones de dólares anuales, hoy en día las grandes compañías productoras están buscando que sus productos sean relacionados en esta industria, hoy por hoy abarca la mayoría de los productos a nivel mundial y en los próximos 5 años vamos a estar subiendo en un 10 o 15 por ciento en consumo de producto por medio de las redes de mercado”</p> <p>Sonido subtítulo: sobrevuelo eléctrico 02</p>	<p>01:20 - 01:29</p> <p>01:42 - 01:50</p> <p>01:54 - 02:00</p>
3	Introducción personaje que fracasó	<p>Imágenes de apoyo de evento de red de mercadeo Efecto: transición de video</p>	Sonido Ambiente	02:00 - 02:07

	<p>“disolución de película” Imágenes de apoyo de equipo red de mercadeo Efecto: transición de video “disolución cruzada”</p> <p>Imagen de apoyo Margarita hablando por celular Efecto: transición de video “disolución cruzada”</p> <p>Plano medio Entrevista Margarita Rodriguez</p> <p>Van apareciendo imágenes de apoyo de ella. En ángulos picados y medios planos y de eventos en planos generales y subjetivos. Estos cambian apoyados de el efecto: transición de video “disolución cruzada”</p>	<p>Sonido Ambiente Equipo Bogotá: “Diamantes 2018”</p> <p>Margarita Rodriguez: “Pues sinceramente después de mi experiencia no me gustan, en primer lugar porque uno se hace una idea de que la persona que lo contacta es un duro y que gana mucho dinero al mes y un montón de cosas, pero realmente es que uno llega y depende totalmente de uno lo que uno pueda hacer en la red. A mi criterio tratan de inflar las ventajas que tiene ser parte de una red como estas, que realmente uno no sabe si es legal o no uno se va como encaminado por el dinero que le prometen a uno le va a llegar haciendo nada, entre comillas, y pues esa no es la realidad.</p>	<p>02:07 - 02:15</p> <p>02:15 - 03:07</p>
--	---	--	---

		<p>La cara de Margarita se pone gris</p> <p>Efecto: transición de video “disolución de película”</p>	<p>Uno para entrar en la red debería saber como la disposición legal que tiene algo que yo no sabía y en el momento no creí importante averiguar”</p> <p>Sonido tristeza</p>	
4	Legalidad redes de mercadeo	<p>Noticias de pirámides, se utilizan 3 videos, y en el último se hace un efecto utilizando velocidad invertida y deformación con ondas.</p> <p>efecto: transición de video “disolución cruzada”</p> <p>Entrevista Plano medio de Abogada</p> <p>Efecto: transición de video “disolución cruzada”</p> <p>Imágenes de apoyo de la ley 1700 y decreto 24, Cámara de Comercio.</p>	<p>Sonido de la noticia</p> <p>Sonido en efecto rebobinar</p> <p>Maria Isabel Olarte, Abogada: “ En Colombia y debido a las regulaciones constitucionales respecto de la libre empresa, Colombia ha hecho una regulación para reglamentar perfectamente lo que tiene que ver con las empresas multiniveles. Estas empresas multiniveles esta reguladas por la ley 1700 del 2013 y el decreto 24 del año 2016 que le permitió a las empresas</p>	<p>03:07 - 03:45</p> <p>03:45 - 05:05</p> <p>04:05 - 04:35</p>

		Imagen de apoyo Oficina Gano Excel	<p>multinivel desarrollar una estructura legal de conformidad con los parámetros que allí se establecen pudiendo ser vigiladas permanentemente por la Superintendencia de Sociedades y estar reguladas por la asociación del gremio.</p> <p>Las normas que he mencionado permiten regular las empresas multinivel a través de la exigencia de documentación que debe ser acreditada para poder operar en el país, bien sea que la empresa sea extranjera o sea nacional siempre debe tener abierto una oficina donde pueda atender todas las inquietudes o quejas. La empresa multinivel debe ser constituida para hacer la venta del producto o servicio no puede estar destinada para hacer captación de personas como sí lo harían las empresas dedicadas a una estructura piramidal”</p>	04:43 - 04:48
5	Historia Lida	Efecto escritura “Lida Castañeda - Diamante”	Audio para efecto escritura: Máquina de	05:05 - 05:12

	<p>Castañeda</p>	<p>Imágenes de apoyo premiación de Diamante de Lida Castañeda - Tomadas por personas de su equipo.</p> <p>Video de la premiación imágenes de archivo Efecto: Transición de video “barrido” Se termina el video con menor velocidad</p> <p>Entrevista plano medio Lida Castañeda, en fondo negro</p> <p>Imágenes de apoyo Lida saludando al equipo y eventos Efecto: transición de video “disolución cruzada”</p> <p>Imagen de apoyo Evento, Lida firmando contrato, Lida y su hija. Efecto: transición de video “disolución cruzada”</p>	<p>escribir electrica</p> <p>Canción: Lo Digo - Gente de Zona</p> <p>El sonido baja para iniciar la entrevista</p> <p>Mi experiencia con redes de mercadeo más de, pues te voy a decir la fecha año 2002 finales conozco de la industria. Estuve cerca de uno nueve años ininterrumpidos con 3 diferentes compañías, puse todo mi empeño y profesionalismo. No puedo decir que perdí, pero no logre esa promesa de libertad que hay en las redes, entonces pare el tema y decidí, no quiero más no quiero volver a la industria y la deje como algo que dice promete mucho pero no da tanto. Luego hacia el año 2012 un gran amigo me llama y comenzar de nuevo el camino en la</p>	<p>05:12 - 05:57</p> <p>05:57 - 08:41</p> <p>06:01- 06:19</p> <p>06:34 - 06:53</p>
--	------------------	--	---	--

		<p>Imagen de apoyo Lida comprando ropa Efecto: transición de video “disolución cruzada”</p> <p>Imágenes de apoyo con la hija, en la peluquería, caminando, en la casa, con el equipo Efecto: transición de video “disolución cruzada”</p>	<p>industria pero esta vez si en algo que yo llamaría un caramelo escaso dentro de la industria y hoy ya voy a cumplir 6 años trabajando de la mano de la compañía y con unos resultados que ha redefinido mi profesión y hoy nos tienen en verdaderos caminos de libertad a mi y a mi familia.</p> <p>Sonido ambiente</p> <p>Actualmente mi día a día hay mucho tiempo para mi, hay tiempo para hacer ejercicio, para ir al gimnasio , para estar pendiente de mi casa tengo perro entonces la amo,es una chiquitica que amo entonces también le dedico tiempo. Tengo hija con la que estoy trabajando entonces compartimos mucho tiempo juntas, agendamos el día a nuestra manera, manejamos nuestro tiempo. No se nos impone nada y eso es una maravilla, no hay un jefe no hay que abrir una oficina a x hora o de ir a recoger unos pedidos, ni</p>	<p>07:07 - 07:19</p> <p>07:19 - 08:11</p>
--	--	---	--	---

		<p>Imagen de apoyo Equipo Salitre Bogotá Efecto: transición de video - dividir pantalla</p> <p>Imagen capacitación con equipo de Panamá Efecto: transición de video “disolución cruzada”</p>	<p>nada de esas cosas no hay cliente para atender. Manejar los equipos de trabajo es algo muy bonito porque ya hay líderes dentro de la organización entonces es un contacto que se puede hacer vía telefónica, o se pueden hacer desayunos de trabajo o se puede hacer una reunión en una tarde ya de crecimiento de liderazgo en los equipos.</p> <p>Video capacitación Panamá: “Esta visión si requiere que construyamos un equipo un batallón de líderes de hombres y mujeres que nos apoyemos y nos enfoquemos en transformar lo que tengamos que transformar por llevar al mundo entero esta visión ¿Quién conoce esta visión?”</p>	08:17 - 08:41
6	Historia Daniel Galvis	Efecto escritura “Daniel Galvis - Aprendiz”	Audio para efecto escritura: Máquina de escribir electrica	08:40 - 08:

		<p>Imagen de apoyo Daniel Galvis revisando el celular</p> <p>Entrevista plano medio Daniel Galvis</p> <p>Imágenes de apoyo Daniel entrando a la oficina y hablando por celular</p> <p>Efecto: transición de video “Disolución cruzada”</p>	<p>Daniel Galvis: “Pues mi experiencia personal ha sido muy enriquecedora a nivel personal se aprenden muchísimas cosas, en cuanto a el conocimiento del negocio y más como de crecimiento personal, siento que uno crece mucho como persona, además uno se enfrenta con muchísimas cosas con las que antes no estaba como dispuesto a afrontar como bien viene siendo la opinión de la personas como el que dirán el miedo tal vez a fracasar a no hacer las cosas bien, entonces a la final son experiencias que se quedan en uno y te motivan y te hacen crecer como persona.</p> <p>Al principio yo estaba totalmente en contra de hacer cualquier tipo de red de mercadeo, no me gustaba para nada no entendía. Finalmente tomé la decisión de hacerlo porque encontré en este modelo de</p>	<p>08:40 - 11:57</p> <p>09:11 - 09:23</p> <p>09:28 - 09:42</p>
--	--	--	---	--

		<p>Imágen de apoyo Daniel presentando el negocio Efecto: transición de video “Disolución cruzada”</p>	<p>negocio una oportunidad que no me ofrecía ningún otro y más a mi edad de 23 años, que viene siendo el hecho de poder generar unos ingresos constantes, unos ingresos pasivos que a la final te van ayudar para cualquier proyecto que uno emprenda”.</p> <p>Sonido ambiente “Básicamente cómo funciona las redes de mercadeo o de dónde vienen los ingresos que uno está esperando de esta industria, no es absolutamente nada malo hay una explicación supremamente lógica y está basada en la teoría de la cadena de valores”</p> <p>“Dedicarle una o dos horas al día en la que puedes hacer diferentes actividades como bien viene siendo prospectar gente, prospectar personas que puedan llegar a trabajar contigo en un futuro conocerlas, hablar con ellas, saber porque lo podrían hacer o porque no lo harían. Ya más allá de eso viene el hecho de presentar que es</p>	<p>09:47 - 09:59</p>
--	--	---	---	----------------------

		<p>Imagen de archivo Equipo Bogotá Daniel con celular Efecto: transición de video “Disolución cruzada”</p>	<p>simplemente sentarse con la persona y explicarle de qué se trata más o menos el negocio con números con datos con hechos y ya despues de eso viene una tarea de seguimiento que es ver si la persona estuvo interesada, entonces llevarla a un siguiente espacio, llevarla a los eventos, llevarla a que conozca más gente que conozca digamos que cómo se trabaja en equipo, que a la final viene siendo un factor bien importante en el negocio.</p> <p>El gran inconveniente o el gran problema que se puede presentar es que las personas no están dispuestas o no todas tienen la misma fortaleza para soportar la presión que se vive en este tipo de negocio, como bien decía es presión social más que todo, es presión que uno mismo se impone para conseguir resultados, entonces no es nada fácil y si las personas no están dispuestas a tolerar este</p>	<p>10:33 - 10:49</p>
--	--	--	--	----------------------

		<p>Imagen Daniel en la calle Efecto: transición de video “Disolución cruzada”</p>	<p>tipo de presiones o este tipo de fuerzas , pues claramente no van a tener resultados y van a tener un paso muy rápido en este tipo de negocio.</p> <p>Sonido ambiente</p> <p>La gente fracasa por varias cosas, yo pienso personalmente que es por falta de constancia, una constancia se tiene que dar desde el día 1 hasta el día en que ya se tenga los mayores resultados en la red, porque sucede esto, porque si uno empieza dejar de actuar, empieza a dejar de trabajar, así sea solo un día o dos, tres, cuatro día empieza a llegar la desmotivación, empieza uno a dejarse influenciar un poco por las opiniones de los demás, entonces lo único que lo mantiene aquí a uno vivo es la constancia si uno no es constante al fin y al cabo no va pasar absolutamente nada y va a terminar desmotivado”.</p>	<p>11:08 - 11:17</p>
		<p>Imagen de apoyo Daniel saliendo de oficina Efecto: transición de video “Disolución cruzada”</p>		<p>11:49 - 11:57</p>

7	Tipos de perfiles redes de mercadeo	<p>Plano medio entrevista - Robinson Huergo Coach Empresarial</p> <p>Termina entrevista de Robinson y entra Marisol con Efecto transición de video “Disolución cruzada”</p> <p>Imagen de apoyo Marisol y su hijo Efecto: transición de video “Disolución cruzada”</p> <p>Plano medio entrevista - Marisol Sanabria</p>	<p>Robinson Huergo: “Creo que todos los perfiles calificamos para hacer una red de mercadeo, pero solo hay un factor principal y es querer cambiar, es querer algo adicional, es creer más que en la industria del network marketing o redes de mercadeo es creer en sí mismo y esto es una de las cosas importantes que esta industria hace, sacar la creencia de las personas para que volviendo a creer en ellas sacar su máximo potencial.</p> <p>Marisol Sanabria: “Mi nombre es Marisol Sanabria, llevo 3 años desarrollando redes de mercadeo la inicié primero que todo porque entendí que era lo más inteligente que podía hacer, porque pues yo</p>	<p>12:00 - 12:24</p> <p>12:25 - 12:31</p> <p>12:31- 13:21</p>
---	-------------------------------------	--	---	---

		<p>Imágenes de apoyo Marisol con su hijo y con el equipo en planos generales y primer plano. Para cambiar de planos se utilizan efectos de disolución cruzada.</p> <p>Imágenes de apoyo Marisol trabajando con el celular Efecto: Disolución cruzada</p>	<p>hace 3 años y medio que hacia, tenia una empresa, era empresaria, tengo dos hijos, esposo, estudiaba los domingos, es decir no tenía tiempo y con lo que yo trabaja como empresaria con mis ingresos como empresaria me permitía sobrevivir realmente.</p> <p>Lo más difícil ha sido una transformación mia, empezar a organizarme en formarme en entender y formarme como empresaria. Entender que tenía que adoptar unos hábitos diferentes a los que tenía, pues venía trayendo”.</p>	<p>12:45 - 13:08</p>
		<p>Imágenes de apoyo de roberto leyendo revista Efecto: Disolución de película</p>		<p>13:21 - 13:25</p>
		<p>Plano medio entrevista - Roberto Cufiño</p>	<p>Roberto Cufiño: “Mi nombre es Roberto Cufiño soy ingeniero eléctrico de profesión, mi especialidad ha sido tecnología de información e implementación de plataformas y control</p>	<p>13:25 - 14:59</p>

		<p>Imagen de Roberto mirando al horizonte Efecto: transición de video “Disolución cruzada” Paneo horizontal.</p> <p>Imágenes de apoyo Roberto en su casa, revisando correos, en el balcón. Efecto: Disolución de película</p> <p>Imágenes de apoyo con sus equipos. Fotos de archivo del equipo de trabajo</p>	<p>masivo de operaciones críticas e intensivas en personal. Después de 24 años de trabajo corporativo aparece en mi vida esta oportunidad enorme en el tema de la industria de las redes de mercadeo, yo diría que hay un momento en donde uno quema una primera etapa de vida laboral convencional corporativa tradicional, yo en mi mundo logre ser presidente de multinacional, pero lógicamente son oportunidades que como todo siempre tienen un fin, siempre tienen un momento en el que se acaba.</p> <p>A la final los mundos corporativos hoy se han convertido los tradicionales , variables inciertos, complejos y adversos, de manera que a la final cuando uno nuevamente encuentra una oportunidad laboral siempre se va a ver topetiado en una historia que no va a durar más de 2 a 3 años y si bien le va de pronto 5 . Un momento</p>	<p>13:41 - 13:51</p> <p>13:56 - 14:04</p> <p>14:19 - 14:26</p>
--	--	--	---	--

		<p>Termina la entrevista con Efecto: Disolución de película</p>	<p>en la red de mercadeo es un momento eterno, hay unas oportunidades infinitas de crear una comunidad que día tras día, año tras año y década tras década seguirá creciendo.</p> <p>Típicamente en el mundo tradicional la gente que ha tenido resultados la pirámide corporativa es perfectamente cuspidal en su parte superior, de manera que cuando tu estas arriba, a ti el mundo tradicional lo que te enseña es a ser solo, el poder es solitario, cuando tu estás arriba estás solo, en estos modelos la pirámide es completamente invertida, el poder no es solitario el poder es de todos, existe un apalancamiento no solamente para el trabajo en equipo, sino lógicamente para lograr y construir libertad financiera.”.</p>	
--	--	---	---	--

		Entrevista plano medio - Margarita Rodríguez	Margarita Rodríguez “Algo que se dice comúnmente de las redes de mercadeo es que estas son para todas las personas pero realmente en mi caso y en muchos más he visto que no es para todo el mundo, o sea uno entra con una idea totalmente diferente a la realidad, ya sea, no se como decirlo, por azar o suerte pero no todos tenemos la misma capacidad de estar en una red de mercadeo como nos lo hacen creer al principio cuando pues todo el mundo entra porque obviamente hablan de beneficios y beneficios pero pues a la hora de la verdad uno también tiene que sacrificar cosas y entre esas es darse cuenta que no es para todo el mundo”.	15:00 - 15:36
8	Aportes de las redes de mercadeo	Subtitulo: Aportes de las redes de mercadeo Fondo: video tecnología	Sonido subtítulo: sobrevuelo eléctrico 02	15:36 - 15:40

			<p>para esperar ver resultados, además también dice una serie de características que son claves para que tengas éxito como bien viene siendo el hecho de que primero seas constante, de que no te desmotives y que no te dejes guiar por la opinión de otros que probablemente tampoco saben sobre la industria y el negocio”</p>	
		Entrevista Lida Castañeda - Plano Medio	Lida Castañeda	16:38 - 17:04
		Imágenes de apoyo Lida leyendo y con el equipo Efecto: transición de video “Disolución cruzada”	“ En temas de liderazgo y en temas que han sido trascendente para mi trabajo dentro de la industria, John Maxwell, ha sido definitivo con libros como Las 21 cualidades indispensables de un líder y cómo las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo, creo que de ahí he tomado mucha información que he practicado, porque no es solamente tomarla como académicamente, sino poder llevarla a la práctica en el día día	16:46 - 16:59

	<p>Imàgen de caratulas de libros sobre liderazgo y emprendimiento</p> <p>Efecto: transición de video “Pasar a blanco”</p> <p>Título del reportaje “Hilos invisibles en las redes de mercadeo”</p> <p>Créditos</p>	<p>Música: Silent Partner - Believer</p>	<p>17:05 - 17:30</p> <p>17:30 - 17:41</p> <p>17:41 - 18:52</p>
--	---	--	--

14. Transcripción de entrevistas

Robinson Huergo

¿Cree usted que las redes de mercadeo son atractivas por las promesas de libertad financiera?

Digamos que son diferentes cosas las que hacen a las redes de mercadeo hoy en día la mejor oportunidad laboral, no estamos hablando sólo de ingresos, sino de tiempo. Están construyendo para su futuro, no es algo que hoy tienen y mañana no.

Además ¿Quién no quiere vivir mejor? Y eso se ha convertido las redes de mercadeo, en esa oportunidad donde las personas con pequeños ingresos sin necesidad de hacer grandes inversiones pueden tener una oportunidad real para tener un gran ingreso o un ingreso principal en un hogar Colombiano.

¿Qué características deben tener las personas que busquen trabajar en una red de mercadeo?

Clasificar a alguien por sus aptitudes para este negocio es algo erróneo, pues he visto personas como bajo ningún pronóstico han logrado resultados increíbles, y otros casos donde personas con toda la actitud, empoderamiento y otras características de un líder, no han soportado el proceso y han renunciado.

Creo que todos los perfiles calificamos para hacer una red de mercadeo, pero solo hay un factor principal y es querer cambiar, es querer algo adicional, es creer más que en la industria del network marketing o redes de mercadeo es creer en sí mismo y esto es una de las cosas importantes que esta industria hace, sacar la creencia de las personas para que volviendo a creer en ellas sacar su máximo potencial.

Hemos visto cómo las personas que hacen o han hecho parte de redes de mercadeo tienen un conocimiento mayor de la concepción del dinero y del éxito. ¿usted qué opina?

Yo creo que el aporte más grande no es solo financiero, porque lo podemos llevar solamente al campo del dinero, pero una persona sin valores, sin liderazgo, sin crecimiento personal y solo con dinero pues considero yo, es algo personal, se vuelve peligroso, pero las redes de mercadeo conjugan, como lo dije anteriormente, porque te enseñan a hacer el negocio y también te forman para ser una mejor persona y ese es un aporte tremendisimo para las familias en Colombia y para la misma sociedad como tal.

Ustedes lo han mencionado la concepción es mayor a otros y saben eso porque pasa? Porque en las escuelas no forman a los jóvenes a ser exitosos y emprendedores, los educan para que estudien y salgan a trabajar para alguien más, lo educan para que hagan caso y se resignen a

tener lo que les toca tener.

Wilmer Sepulveda

¿Qué son las redes de mercadeo?

El Network Marketing o el mercado en red básicamente permite que las compañías distribuyen sus productos de manera que lleguen al usuario final, que a la vez este también se convierte en un distribuidor pero, como es el usuario final estamos economizando gastos en publicidad gastos en intermediarios. Es una industria que hoy por hoy factura más de 284 billones de dólares anuales, hoy en día las grandes compañías productoras están buscando que sus productos sean relacionados en esta industria.

Las redes de mercado tiene un porcentaje muy grande hoy en día casi el 70 por ciento las personas a nivel mundial desarrollan este tipo de redes en diferentes aspectos aquí en Colombia con una muy baja inversión con desarrollo de poco tiempo las personas están empezando a cambiar su estilo de vida.

¿Cómo funcionan estas redes?

Aquí en Colombia tenemos un producto muy importante y es que es, con una muy baja inversión con desarrollo de poco tiempo las personas están empezando a cambiar sus estilos de vida.

Hoy por hoy abarca la mayoría de los productos a nivel mundial y en los próximos 5 años vamos a estar subiendo en un 10 o 15 por ciento en consumo de producto por medio de las redes de mercado o el voz a voz que finalmente es el mercado relacional donde las personas comparten productos por la confianza con otras personas y eso hace que se asocien y de esa manera todos puedan generar unos residuales que son los que se economizan en publicidad y en gastos operativos de las compañías

Algo muy importante que genera esta industria para los usuarios finales o para las personas que lo desarrollan es que ellos evitan los gastos operativos no incurren en gastos de arriendo de empleados, de pagos de servicios ni nada de eso ya que las grandes compañías de redes de mercado son las que se encargan de eso. Por eso hoy en día la mayoría de personas desarrollan ese tipo de redes buscando que entre una columna financiera adicional en su hogar. Otro aspecto muy importante que genera el Network Marketing es que las personas lo puede desarrollar sin importar su condición social ya sea la edad o ya sea la situación económica o el tiempo que tenga

para desarrollarlo ya que este estilo de negocio se desarrollan de 1 a 2 horas diarias generando poco a poco ingresos que van superando los ingresos lineales que las personas desarrollan en sus profesiones o sus trabajos normales.

Mercadeo relacional es la industria número uno en facturación en nuestro país hoy en día e ingresado con un auge impresionante.

Margarita Rodríguez

¿ En qué red de mercadeo trabajo?

No se si llamarlo una red de mercadeo pero el caso era que tenía que bajar un jueguito al cual tenía que invertirle un tiempo, unas horas jugándolo, para que eso me diera unas ganancias y periódicamente tenía que ir invirtiendo dinero, para que esto pudiera ser rentable, posteriormente lo que pasó fue que no tuve el tiempo suficiente que creí que iba a tener para que esto me solventara y realmente la red cayó y nunca hubo respuesta.

Pues sinceramente después de mi experiencia no me gustan, en primer lugar porque uno se hace una idea de que la persona que lo contacta es un duro y que gana mucho dinero al mes y un montón de cosas, pero realmente es que uno llega y depende totalmente de uno lo que uno pueda hacer en la red. Y mi experiencia pues fue terrible porque yo estudio y no tengo el tiempo completo para tener las ganancias que pensé que iba a tener. Y realmente eso requiere de un tiempo y una paciencia y disposición con la red que no tuve.

¿Qué piensa de las redes actualmente?

Después de mi experiencia la verdad es que primero que todo para Uno para entrar en la red debería saber como la disposición legal que tiene algo que yo no sabía y en el momento no creí importante averiguar. No confío en ella, requieren demasiado tiempo creo que es una idea engañosa al principio y no volvería a estar con una red.

¿Qué le prometía esta red?

Me prometieron una rentabilidad básica que iba a tener mi propia independencia y me decía que yo podía tener mi disposición para estudiar pues era solo un juego y apesar que era solo un juego requería de mucho tiempo, lo cual no tenía. Lo que hacen estas redes es prometes que uno con poco tiempo va lograr algo que realmente uno no termina logrando.

¿Y por qué cree usted que no lo terminan logrando?

Primero que todo el proceso es subjetivo y en segundo lugar a mi criterio tratan de inflar las ventajas que tiene ser parte de una red como estas, que realmente uno no sabe si es legal o no uno se va como encaminado por el dinero que le prometen a uno le va a llegar haciendo nada, entre comillas, y pues esa no es la realidad.

¿Cuándo habla de subjetivo se refiere a suerte?

Si totalmente, algo subjetivo yo lo digo porque primero que todo tiene que ver con la disposición que uno tenga y en segundo lugar si totalmente suerte la persona a la cual yo seguí porque se metió en esto, gana un montón, a mí no me pasó lo mismo e incluso yo trataba de disponer mucho de mi tiempo para tratar de meter a esta red y realmente nunca me dio lo que espere que me daba por lo que yo veía de ejemplo pues de otras personas que hacían parte de la red.

Algo que se dice comúnmente de las redes de mercadeo es que estas son para todas las personas pero realmente en mi caso y en muchos más he visto que no es para todo el mundo, o sea uno entra con una idea totalmente diferente a la realidad, ya sea por azar o suerte pero no todos tenemos la misma capacidad de estar en una red de mercadeo como nos lo hacen creer al principio cuando pues todo el mundo entra porque hablan de beneficios y beneficios pero pues a la hora de la verdad uno también tiene que sacrificar cosas y entre esas es darse cuenta que no es para todo el mundo.

Maria Isabel Olarte

¿Cómo se regulan oficialmente las redes de mercadeo en Colombia?

En Colombia y debido a las regulaciones constitucionales respecto de la libre empresa, Colombia ha hecho una regulación para reglamentar perfectamente lo que tiene que ver con las empresas multiniveles. Estas empresas multiniveles.

Estas empresas permite que los vendedores independientes se puedan vincular a ellas a fin de poder hacer una colocación en el mercado de una manera abierta y transparente y poder atraer fondos comerciales como efecto de las ventas. Este tipo de empresas se diferencian de las empresas denominadas piramidales, en que en estas últimas se pretende atraer a personas, para crear todo un complejo de personas que atraen a personas sin realmente existir una colocación comercial de bienes para el público. Estas empresas multiniveles han sido reguladas por la ley 1700 del 2013 y el decreto 24 del año 2016 que le permitió a las empresas multinivel desarrollar una estructura legal de conformidad con los parámetros que allí se establecen pudiendo ser

vigiladas permanentemente por la Superintendencia de Sociedades y estar adscritas o reguladas por la asociación del gremio.

Las normas que he mencionado básicamente permiten regular las empresas multinivel a través de la exigencia de cierta documentación que debe ser acreditada para poder operar en el país, bien sea que la empresa sea extranjera o sea nacional, siempre debe tener abierto una oficina donde pueda atender todas las inquietudes o quejas. La empresa multinivel debe ser constituida como ya se mencionó con anterioridad simplemente para hacer la venta del producto o servicio no puede estar destinada para hacer captación de personas como sí lo harían las empresas dedicadas a una estructura piramidal

Las empresas multinivel no tienen básicamente personal vinculado a través de prestación de servicio de carácter contractual ni tampoco tiene personal con vinculación o relación laboral, este tipo de empresas atrae al vendedor independiente para poder darle a cambio una remuneración comercial adecuada a la gestión que desempeña.

Quien esté interesado en tener vínculos con empresas multinivel debe necesariamente revisar que esté haciendo cumplimiento de los requisitos de ley, entre ellos que este por ejemplo afiliada a una asociación de venta directa o que esté debidamente constituida ante la cámara de comercio ante la ciudad o región que corresponda y que esté vigilada por la Superintendencia Nacional de Sociedades, esto le permite a la persona tener mayor tranquilidad ya que muchas empresas que se presentan como multinivel son utilizadas como fachadas para realmente tapar negocios que son piramidales.

Lida Castañeda

¿Cómo ha sido su experiencia en redes de mercadeo?

Mi experiencia con redes de mercadeo más de, pues te voy a decir la fecha año 2002 finales conozco de la industria. Estuve cerca de uno nueve años ininterrumpidos con 3 diferentes compañías, puse todo mi empeño y profesionalismo. No puedo decir que perdí, pero no logre esa promesa de libertad que hay en las redes, entonces pare el tema y decidí, no quiero más no quiero volver a la industria y la deje como algo que dice promete mucho pero no da tanto. Luego hacia el año 2012 un gran amigo me llama y comienzo de nuevo el camino en la industria pero esta vez sí en algo que yo llamaría un caramelo escaso dentro de la industria y hoy ya voy a cumplir 6 años trabajando de la mano de la compañía y con unos resultados que ha redefinido mi profesión y hoy nos tienen en verdaderos caminos de libertad a mí y a mi familia.

¿Cómo es un día a día de Lida Castañeda?

Actualmente mi día a día hay mucho tiempo para mi, hay tiempo para hacer ejercicio, para ir al gimnasio , para estar pendiente de mi casa tengo perro entonces la amo,es una chiquitica que amo entonces también le dedico tiempo. Tengo hija con la que estoy trabajando entonces compartimos mucho tiempo juntas, agendamos el día a nuestra manera, manejamos nuestro tiempo. No se nos impone nada y eso es una maravilla, no hay un jefe no hay que abrir una oficina a x hora o de ir a recoger unos pedidos, ni nada de esas cosas no hay cliente para atender. Manejar los equipos de trabajo es algo muy bonito porque ya hay líderes dentro de la organización entonces es un contacto que se puede hacer via telefónica, o se pueden hacer desayunos de trabajo o se puede hacer una reunión en una tarde ya de crecimiento de liderazgo en los equipos.

¿Qué experto ha hecho parte de su recorrido como líder de equipo y ejemplo a seguir?

En temas de liderazgo y en temas que han sido trascendente para mi trabajo dentro de la industria, John Maxwell, ha sido definitivo con libros como Las 21 cualidades indispensables de un líder y cómo las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo, creo que de ahí he tomado mucha información que he practicado, porque no es solamente tomarla como académicamente, sino poder llevarla a la práctica en el día día

Marisol Sanabria

¿Por qué decide hacer una red de mercadeo?

Mi nombre es Marisol Sanabria, llevo 3 años y medio desarrollando una red de mercadeo, la inicie primero que todo porque entendí que era lo más inteligente que podía hacer, porque pues yo hace 3 años y medio que hacia, tenia una empresa, era empresaria, tengo dos hijos, mi esposo, estudiaba los domingos, es decir no tenía tiempo y con lo que yo trabajaba como empresaria con mis ingresos como empresaria me permitía sobrevivir realmente. Por que inicie una red de mercadeo? Porque con una red con pocas horas invertidas me permitia a mi generar ingresos adicionales, hoy después de 3 años les puedo decir que deje mi empresa y me dedico solo a este negocio porque se requiere obviamente de tiempo si, pero no es con cantidad de tiempo sino con calidad de tiempo.

¿Por qué una empresa de mercadeo en red y no un trabajo normal?

Porque digamos bueno, yo como empresaria dedicaba 8 o 12 horas en mi empresa como tal, en lo que ella requería, si me consigo un empleo este va de 8 a 12 horas, me mataría, en una red de

mercadeo con dos horas inteligentemente que yo me dedique se puede construir algo realmente grande, por eso es importante hoy en día siquiera tener 2 ingresos, digamos tu puedes tener tu trabajo o tu empresa, pero que adicional o en esos tiempo libres improductivos los puedes empezar a volver productivos con una red de mercadeo y con eso puedes generar ingresos adicionales con los que vamos a poder crear una columna financiera adicional importante que hoy a muchas familias les permite, en mi caso ser madre presente, cosa que no podía hacer anteriormente.

¿Qué fue lo más difícil para usted de hacer este negocio?

Lo más difícil, una transformación mía, empezar a organizarme, el formarse, el entender y formarme como empresaria. Entender que tenía que adoptar unos hábitos diferentes a los que venía trayendo

Roberto Cufiño

Mi nombre es Roberto Cufiño soy ingeniero eléctrico de profesión, mi especialidad ha sido tecnología de información e implementación de plataformas y control masivo de operaciones críticas e intensivas de personal.

¿Por qué decide hacer una red de mercadeo?

Después de 24 años de trabajo corporativo aparece en mi vida esta oportunidad enorme en el tema de la industria de las redes de mercadeo, yo diría que hay un momento en el que uno quema una primera etapa de vida corporativa tradicional, yo en mi mundo logre ser presidente de multinacional, pero obviamente son oportunidades que como todo siempre tienen un fin, siempre tienen un momento en el que se acaba.

A la final los mundos corporativos hoy se han convertido en mundos complejos , variables inciertos y adversos, de manera que cuando uno encuentra una oportunidad laboral siempre se va a ver topeteado en una historia que no va a durar más de 2 a 3 años y si bien le va 5 años. Un momento en la red de mercadeo es un momento eterno, hay unas oportunidades infinitas de crear una comunidad que día tras día, año tras año y década tras década seguirá creciendo.

Típicamente en el mundo tradicional la gente que ha tenido resultados la pirámide corporativa es perfectamente cuspidal en su parte superior, de manera que cuando tu estas arriba, a ti el mundo tradicional lo que te enseña es a ser solo, el poder es solitario, cuando tu estás arriba estás solo, en estos modelos la pirámide es completamente invertida, el poder no es solitario el poder es de todos, existe un apalancamiento no solamente para el trabajo en equipo, sino lógicamente para

lograr y construir libertad financiera.

Daniel Galvis

¿Cómo ha sido su experiencia dentro de las redes de mercadeo?

Pues mi experiencia personal ha sido muy enriquecedora a nivel personal se aprenden muchísimas cosas, en cuanto a el conocimiento del negocio y más como de crecimiento personal, siento que uno crece mucho como persona, además uno se enfrenta con muchísimas cosas con las que antes no estaba como dispuesto a afrontar como bien viene siendo la opinión de la personas como el que dirán el miedo tal vez a fracasar a no hacer las cosas bien, entonces a la final son experiencias que se quedan en uno y te motivan y te hacen crecer como persona.

¿siempre estuvo de acuerdo con la industria?

Al principio yo estaba totalmente en contra de hacer cualquier tipo de red de mercadeo, no me gustaba para nada no entendía. Finalmente tomé la decisión de hacerlo porque encontré en este modelo de negocio una oportunidad que no me ofrecía ningún otro y más a mi edad de 23 años, que viene siendo el hecho de poder generar unos ingresos constantes, unos ingresos pasivos que a la final te van ayudar para cualquier proyecto que uno emprenda

¿Cómo se trabaja en una red de mercadeo?

Dedicarle una o dos horas al día en la que puedes hacer diferentes actividades como bien viene siendo prospectar gente, prospectar personas que puedan llegar a trabajar contigo en un futuro conocerlas, hablar con ellas, saber porque lo podrían hacer o porque no lo harían. Ya más allá de eso viene el hecho de presentar que es simplemente sentarse con la persona y explicarle de qué se trata más o menos el negocio con números con datos con hechos y ya despues de eso viene una tarea de seguimiento que es ver si la persona estuvo interesada, entonces llevarla a un siguiente espacio, llevarla a los eventos, llevarla a que conozca más gente que conozca digamos que cómo se trabaja en equipo, que a la final viene siendo un factor bien importante en el negocio.

¿Por qué cree que algunas personas no logran tener los resultados que esperan en este negocio?

El gran inconveniente o el gran problema que se puede presentar es que las personas no están dispuestas o no todas tienen la misma fortaleza para soportar la presión que se vive en este tipo de negocio, como bien decía es presión social más que todo, es presión que uno mismo se impone para conseguir resultados, entonces no es nada fácil y si las personas no están dispuestas

a tolerar este tipo de presiones o este tipo de fuerzas , pues claramente no van a tener resultados y van a tener un paso muy rápido en este tipo de negocio

La gente fracasa por varias cosas, yo pienso personalmente que es por falta de constancia, una constancia se tiene que dar desde el día 1 hasta el día en que ya se tenga los mayores resultados en la red, porque sucede esto, porque si uno empieza dejar de actuar, empieza a dejar de trabajar, así sea solo un día o dos, tres, cuatro día empieza a llegar la desmotivación, empieza uno a dejarse influenciar un poco por las opiniones de los demás, entonces lo único que lo mantiene aquí a uno vivo es la constancia si uno no es constante al fin y al cabo no va pasar absolutamente nada y va a terminar desmotivado

¿Qué experto ha hecho parte de su recorrido como líder de equipo y ejemplo a seguir?

Robert Kiyosaki argumenta en una tesis y es que debes tener 5 años en Network Marketing para esperar ver resultados, además también dice una serie de características que son claves para que tengas éxito como bien viene siendo el hecho de que primero seas constante, de que no te desmotives y que no te dejes guiar por la opinión de otros que probablemente tampoco saben sobre la industria y el negocio

15. Lista de Créditos

Dirección, cámara, guión: Andrea Orjuela - María Paula Parada

Producción: María Paula Parada

Realización: Andrea Orjuela - María Paula Parada

Edición: Andrea Orjuela

Imagen de archivo

- Tomadas de Caracol Noticias (canal de youtube)
- Imágenes cedidas por Lida Castañeda (premiación de Diamante)
- Imágenes cedidas por Daniel Galvis (Equipo de Bogotá)
- Imágenes cedidas por Roberto Cufiño(Equipo Bogotá)

Agradecimientos a:

Director de Tesis: Carlos Mario Díaz

Lideres de Gano Excel

Lida Castañeda

Daniel Galvis

Roberto Cufiño

Marisol Sanabria

Lideres Merlim Negocios

Margarita Rodríguez

Expertos

Robinson Huergo

María Isabel Olarte

Wilmer Sepúlveda

Agradecemos a nuestras familias por todo el apoyo brindado para la realización del trabajo

Música

Believer de Silent Partner

(Youtube Audio Library)

Creere de Tercer Cielo

Efectos de sonido

Sobre vuelo eléctrico 02

(tomada de Imovie)

Máquina de escribir eléctrica

(tomada de Imovie)

Trabajo de grado

Periodismo y Opinión Pública

Escuela de Ciencias Humanas

Universidad del Rosario

2018

16. Anexos de contratos y cesión de derechos de autor

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO TRABAJOS DE GRADO

ANEXO

CARTA MODELO DE AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN

Yo, Robinson Huergo, identificado con 7699577
obrando en mi propio nombre y representación legal, certifico que obrando dentro de los presupuestos legales he autorizado para que se incluya en **Hilos invisibles en las redes de mercadeo** para efectos de reproducción y comunicación pública, la entrevista realizada en la mencionada producción, así como para utilizar mi imagen en el proyecto para los fines y dentro de los propósitos establecidos por Andrea C. Orjuela P y María Paula Parada Z.

La autorización que aquí se concede sobre este material es exclusiva para el proyecto **Hilos invisibles en las redes de mercadeo**.

Se expide esta certificación con destino a la Universidad del Rosario para el desarrollo del proyecto de grado de Andrea C Orjuela P y María Paula Parada Z.

(ciudad y fecha) 25/11/18 Bogotá

(firma) 

(nombre) Robinson Huergo

(identificación) 7699577

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
TRABAJOS DE GRADO

ANEXO

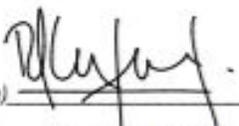
CARTA MODELO DE AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN

Yo, Roberto Cufiño, identificado con 79491818
obrando en mi propio nombre y representación legal, certifico que obrando dentro de los presupuestos legales he autorizado para que se incluya en **Hilos invisibles en las redes de mercadeo** para efectos de reproducción y comunicación pública, la entrevista realizada en la mencionada producción, así como para utilizar mi imagen en el proyecto para los fines y dentro de los propósitos establecidos por Andrea C. Orjuela P y María Paula Parada Z.

La autorización que aquí se concede sobre este material es exclusiva para el proyecto **Hilos invisibles en las redes de mercadeo**.

Se expide esta certificación con destino a la Universidad del Rosario para el desarrollo del proyecto de grado de Andrea C Orjuela P y María Paula Parada Z.

(ciudad y fecha) 25/11/2018 Bogotá

(firma) 

(nombre) Roberto Cufiño

(identificación) 79491818

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
TRABAJOS DE GRADO

ANEXO

CARTA MODELO DE AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN

Yo, Marisol Sanabria, identificado con 52770764
obrando en mi propio nombre y representación legal, certifico que obrando dentro de los presupuestos legales he autorizado para que se incluya en **Hilos invisibles en las redes de mercadeo** para efectos de reproducción y comunicación pública, la entrevista realizada en la mencionada producción, así como para utilizar mi imagen en el proyecto para los fines y dentro de los propósitos establecidos por Andrea C. Orjuela P y María Paula Parada Z.

La autorización que aquí se concede sobre este material es exclusiva para el proyecto **Hilos invisibles en las redes de mercadeo**.

Se expide esta certificación con destino a la Universidad del Rosario para el desarrollo del proyecto de grado de Andrea C Orjuela P y María Paula Parada Z.

(ciudad y fecha) 27 de noviembre de 2018 Bogotá

(firma) 

(nombre) Marisol Sanabria

(identificación) 52770764

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
TRABAJOS DE GRADO

ANEXO

CARTA MODELO DE AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN

Yo, Wilmer Sepulveda, identificado con 79542379
obrando en mi propio nombre y representación legal, certifico que obrando dentro de los presupuestos legales he autorizado para que se incluya en **Hilos invisibles en las redes de mercadeo** para efectos de reproducción y comunicación pública, la entrevista realizada en la mencionada producción, así como para utilizar mi imagen en el proyecto para los fines y dentro de los propósitos establecidos por Andrea C. Orjuela P y María Paula Parada Z.

La autorización que aquí se concede sobre este material es exclusiva para el proyecto **Hilos invisibles en las redes de mercadeo**.

Se expide esta certificación con destino a la Universidad del Rosario para el desarrollo del proyecto de grado de Andrea C Orjuela P y María Paula Parada Z.

(ciudad y fecha) 25/11/2018 Bogotá

(firma) 

(nombre) Wilmer Sepulveda

(identificación) 79542379

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
TRABAJOS DE GRADO

ANEXO

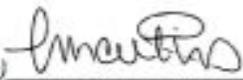
CARTA MODELO DE AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN

Yo, Lida Ethel Castañeda, identificado con 39.788.623 de Usaquen obrando en mi propio nombre y representación legal, certifico que obrando dentro de los presupuestos legales he autorizado para que se incluya en **Hilos invisibles en las redes de mercadeo** para efectos de reproducción y comunicación pública, la entrevista realizada en la mencionada producción, así como para utilizar mi imagen en el proyecto para los fines y dentro de los propósitos establecidos por Andrea C. Orjuela P y María Paula Parada Z.

La autorización que aquí se concede sobre este material es exclusiva para el proyecto **Hilos invisibles en las redes de mercadeo**.

Se expide esta certificación con destino a la Universidad del Rosario para el desarrollo del proyecto de grado de Andrea C Orjuela P y María Paula Parada Z.

(ciudad y fecha) Bogota, Noviembre 27 de 2018

(firma) 

(nombre) Lida E. Castañeda L.

(identificación) c.c. 39.788.623

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
TRABAJOS DE GRADO

ANEXO

CARTA MODELO DE AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN

Yo, Daniel Galvis, identificado con C.C. 1020802610 obrando en mi propio nombre y representación legal, certifico que obrando dentro de los presupuestos legales he autorizado para que se incluya en **Hilos invisibles en las redes de mercadeo** para efectos de reproducción y comunicación pública, la entrevista realizada en la mencionada producción, así como para utilizar mi imagen en el proyecto para los fines y dentro de los propósitos establecidos por Andrea C. Orjuela P y María Paula Parada Z.

La autorización que aquí se concede sobre este material es exclusiva para el proyecto **Hilos invisibles en las redes de mercadeo**.

Se expide esta certificación con destino a la Universidad del Rosario para el desarrollo del proyecto de grado de Andrea C Orjuela P y María Paula Parada Z.

(ciudad y fecha) Bogotá, 20 Nov, 2018

(firma)

Daniel Galvis

(identificación) 1020802610

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
TRABAJOS DE GRADO

ANEXO

CARTA MODELO DE AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN

Yo, Margarita Rodríguez Patiño, identificado con CC. 1010029153 Bogotá obrando en mi propio nombre y representación legal, certifico que obrando dentro de los presupuestos legales he autorizado para que se incluya en **Hilos invisibles en las redes de mercadeo** para efectos de reproducción y comunicación pública, la entrevista realizada en la mencionada producción, así como para utilizar mi imagen en el proyecto para los fines y dentro de los propósitos establecidos por Andrea C. Orjuela P y María Paula Parada Z.

La autorización que aquí se concede sobre este material es exclusiva para el proyecto **Hilos invisibles en las redes de mercadeo**.

Se expide esta certificación con destino a la Universidad del Rosario para el desarrollo del proyecto de grado de Andrea C Orjuela P y María Paula Parada Z.

(ciudad y fecha) Bogotá 20 de Septiembre 2018

(firma) 

(nombre) Margarita Rodríguez Patiño

(identificación) CC. 1010029153 Bogotá

Bibliografía

REFERENCIAS

Acovedi. (s,f). Venta directa. Recuperado de: <http://www.acovedi.org.co/venta-directa/>

Alcaraz, V., & Linares, E. M. MA (1997): Diccionario de lingüística moderna. *Barcelona, Ariel*.

Amway. (s.f). Acerca de nosotros. Historia. Recuperado de:
<http://www.amway.es/acerca-de-amway/la-historia-de-amway>

Arias, P. (2007). Reseña de" Congregaciones del éxito: interpretación socio-religiosa de las redes de mercadeo en Guadalajara. *Desacatos*, (25).

Avon. (s.f). Historia de Avon . Recuperado de: <http://www.avon.es/PRSuite/history.page#>

Barreto, M. H. (2015). La industria del network marketing y la producción de nuevas subjetividades. *Nómadas*, (43), 75-93.

Cock, J. F., & Sierra, M. (2014). *Identificar el impacto económico y social del sistema de formación empresarial del mercadeo en red en Medellín* (Doctoral dissertation, Administrativa, Financiera, Sistemas y Computación). Recuperado de: <http://eia-dspace.metabiblioteca.com/handle/11190/348>

DeVos, R. M. (1995). *Capitalismo solidario: gente ayudando a otra gente a ayudarse a sí misma*. Recuperado de: <https://docs.google.com/file/d/0BwXAWtwKOIHFNUJYWjN0VWtIVk0/edit>.

Eker, T. H. (2006). *Los secretos de la mente millonaria: cómo dominar el juego interior de la riqueza*. Editorial Sirio, SA.

El Heraldo . (2015). *Los mitos y verdades sobre las redes de mercadeo*. El Heraldo. Recuperado de: <https://www.elheraldo.co/economia/los-mitos-y-verdades-sobre-las-redes-de-mercadeo-222811>

Kiyosaki, R. T. (2013). *El negocio del siglo XXI*. Aguilar.

Ley 1700. Diario Oficial 49016 de Colombia, diciembre 27 de 2013.

Maisterrena González, M. (2014). LAS EMPRESAS MULTINIVEL COMO MODELO DISTÓPICO: ESTUDIO DE REPRESENTACIONES SOCIALES. *Aposta*, (62).

Manzano, V. (2005). Introducción al análisis del discurso. *Recuperado de <http://www.aloj.us.es/vmanzano/docencia/metodos/discurso.pdf>*.

Mayorga-Zambrano, J. Un modelo matemático para esquemas piramidales tipo Ponzi A mathematical model for Ponzi pyramid schemes. *Recuperado de: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/3651/1/R-ESPE-DCEAC-001208.pdf>*

Stecher, A. (2010). El análisis crítico del discurso como herramienta de investigación psicosocial del mundo del trabajo. Discusiones desde América Latina. *Universitas psychologica*, 9(1), 93-107.

Tupperware. (s.f). Nuestra compañía. Historia. *Recuperado de: <http://www.tupperware.com.mx/nuestra-compania/acerca-de-nosotros/historia>*

WFDSA. (2016). Annual Report. *Recuperado de: <http://www.acovedi.org.co/fileadmin/documentos/ReporteWFDSA/WFDSA-Annual-Report-2016.PDF>*

Worre, E. (2014). *Go Pro-Hörbuch: 7 Schritte zum Network Marketing Profi*. Life Success Media GmbH.

18. Anexos

Objetivos

A lo largo de este reportaje se busca mostrar cómo ha sido el proceso de algunas personas que han decidido desarrollar una red de mercadeo en Colombia, debido a que este es un tema del cual existen muchos paradigmas y no se tiene claro la labor que se debe realizar dentro de estas empresas, es más hay personas que ingresan en una red de mercado, y no siempre saben que hay que hacer, pues la mayoría de veces ni siquiera se toman el tiempo de estudiar a profundidad la compañía con la que trabajarán, o la industria.

Además, las empresas de mercadeo en red hacen parte de la transformación económica que se ha venido evidenciando durante los últimos años, y es por esto que en el reportaje mostraremos cómo esta forma de negocio se ha convertido en una tendencia. Sin embargo, para que las personas entiendan es importante explicar cómo es el funcionamiento de las redes de mercadeo y qué características tienen, pues al tener un panorama claro de su legalidad y funcionamiento, se evitarían estafas o falsas promesas de ganar dinero fácilmente.

Por último uno de los aspectos por los que se han caracterizado algunas redes de mercadeo, en particular la tomada como caso de estudio, es por las constantes capacitaciones en crecimiento personal, donde el liderazgo y el buen ejemplo juegan un papel principal dentro del proceso que busca el éxito en el negocio, es preciso aclarar que estas características no son implementadas en todas las compañías, pues el enfoque de algunas de estas son simplemente atraer a las personas muchas veces con falsas promesas con el fin de ganarse una simple comisión.

Justificación

El interés por este tema surge debido a la falta de investigación que se encuentra, pues son muchos los que hablan sobre este fenómeno enfocado hacia la parte económica como lo es en el caso del texto “Identificar el impacto económico y social del sistema de formación empresarial del mercadeo en red en Medellín”, una tesis basada en redes de mercadeo que analiza esta industria desde un punto de vista económico, como una nueva oportunidad para las personas y como una nueva forma de capitalismo y representaciones sociales.

Aunque son pocos los trabajos periodísticos que se han realizado sobre redes de mercadeo en medios Colombianos como caracol o RCN, se puede identificar el enfoque que estos medios le han dado, pues básicamente se habla de pirámides y estafas, nombrando superficialmente lo que

es una red de mercadeo, y recalando a la población el cuidado que deben de tener a la hora de ser invitado por una empresas multinivel. En cuanto a prensa escrita el periódico El Heraldó realizó un reportaje en el que cuenta brevemente la historia de este mercadeo en red, resaltando principalmente su nivel de facturación y describiendo la ley 1700 del 2013, por la que están reguladas.

También existe un reportaje llamado “El surgir del emprendedor” de Eric Worre, en este se entrevistan diferentes expertos en el Network Marketing donde explican el funcionamiento de las redes de mercadeo y su éxito como negocio, utilizando como argumento, la falta de oportunidades y el desempleo. Uno de los expertos afirma que los trabajos tradicionales son obsoletos, ya que hoy en día la mayoría de personas no buscan trabajar para otros, ahora muchos buscan emprender y lo que para algunos sonará cliché, ser su propio jefe.

Teniendo en cuenta lo anterior cabe recalcar que lo que se busca mostrar con este trabajo es el lado humano de esta industria, escuchando a la otra cara de la moneda, a aquellos que están detrás de esas grandes estafas o pirámides como son llamadas. Para esto se entrevistarán a dos personas con perfiles distintos que den cuenta del proceso que allí se vive, hablando de su experiencia como networkers, y las diferentes tareas que han tenido que desempeñar durante su camino en la industria.

Dentro de estas compañías es común escuchar decir que cualquier persona puede hacer parte del negocio, sin importar su estrato socio-económico, o su nivel académico, por este motivo se realizarán 2 entrevistas que evidencian esta idea, siendo estas de diferentes perfiles y con grandes avances en la industria.

Con el fin de darle neutralidad al reportaje, se hablará con una persona que haya tenido una mala experiencia en redes, la cual nos dará su punto de vista sobre el tema.

Hablaremos con algunos expertos que nos ayuden a explicar varios puntos, como la legalidad, la definición de redes de mercadeo, y los beneficios de la industria para las personas.

Debido a que existen diferentes redes de mercadeo, donde su sistema y planes de compensaciones son diferentes, no se pueden tomar los casos de estudio de diferentes empresas, por lo tanto escogimos a Gano Excel, una empresa constituida hace más de 20 años en Malasia - Asia, y presente en Colombia desde el 2009. Después de realizar una investigación alrededor de diferentes empresas multinivel, logramos concluir que esta es la compañía más acertada en cuanto cumplimiento de la ley, modelo de compensación, producto de consumo masivo, entre otros. Sin embargo esta compañía no será mencionada en el trabajo audiovisual, pues no incluirla no afecta nuestro tema de análisis y por el contrario podría ser tomada como un publireportaje.

No todas las redes de mercadeo van dirigidas al mismo público, pues empresas como Nuskin se basan en productos donde el costo oscila desde 500 mil pesos, lo cual evidencia que va dirigida a la clase alta que invierte su dinero en máquinas para el cuidado de la piel. Gano Excel maneja como producto principal el ganoderma lucidum, un hongo milenario de Malasia, el cual está incluido en productos de la canasta familiar como el café, tinto, chocolate, cereal, crema dental y jabón, los cuales no superan el valor de 65 mil pesos. Esto nos permite encontrar personas de diferentes estratos sociales, permitiendo que el acercamiento se pueda realizar desde diferentes perspectivas.

El producto final será un reportaje, pues como se expuso anteriormente no hay suficientes trabajos periodísticos sobre el tema. Además se cree importante evidenciar desde un formato audiovisual, el trabajo que realizan estas personas, pues esto le brinda al espectador un mayor acercamiento a la realidad de lo que estas personas hacen. El reportaje será desarrollado en parejas, ya que se necesita apoyo en manejo de cámara, luces, micrófono, reportería y edición.

Metodología

La metodología utilizada para el desarrollo de este reportaje fue cualitativa, ya que hicimos uso de entrevistas de aquellas personas que conocen cómo funciona la industria de redes de mercadeo desde su interior, es decir personas que trabajan o han trabajado en alguna de estas empresas que se basan en la recomendación o venta directa de un producto o servicio.

Además se hizo una revisión bibliográfica con el fin de identificar qué investigación se han realizado sobre el tema y desde qué enfoque se ha abordado.