



# MARKETING MULTINIVEL LA PROFESIÓN MEJOR REMUNERADA



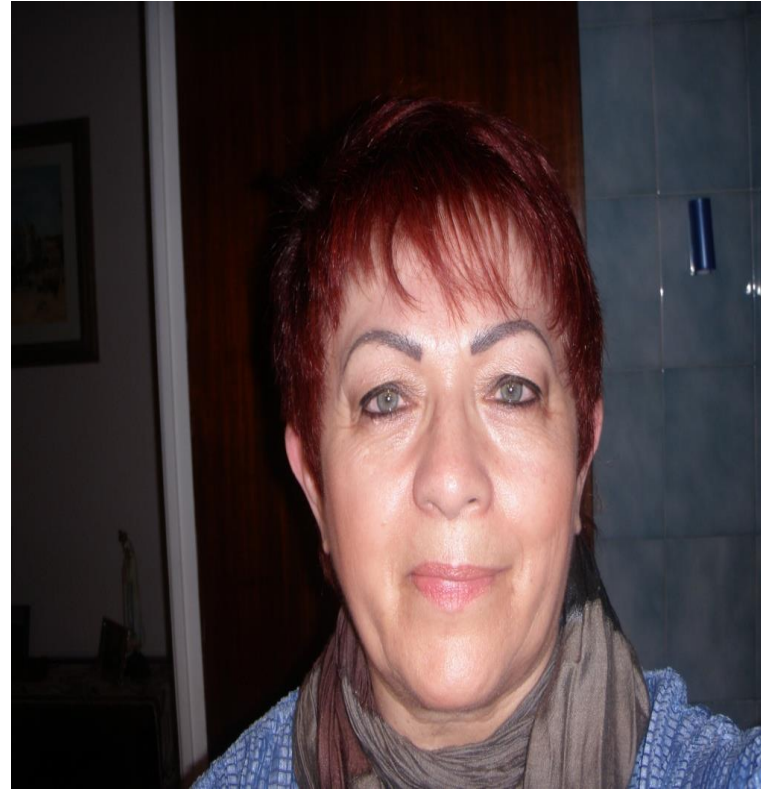
*Una manera de hacer Europa*

*"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo  
FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"*

# Marketing de Recomendación como profesión mejor remunerada del futuro



**RAFAEL RANZ RUBIO**



**ROSA IRASUZTE ROSO**



# TRABAJO: ¿Qué es?



“Se denomina trabajo a toda aquella actividad ya sea de origen manual o intelectual que se realiza a cambio de una compensación económica por las labores concretadas. A lo largo de la historia, el trabajo ha ido mutando de manera significativa en relación a la dependencia trabajador/capitalista, y en cierto modo, quienes realizan actividad laboral han ido conquistando a lo largo, sobre todo, del siglo XX, diferentes derechos que les corresponden por su condición de asalariados.”

SEGÚN WIKIPEDIA TRABAJO DEPENDE EN QUE AMBITO NOS MOVAMOS

Trabajo como actividad económica, medida del esfuerzo hecho por seres humanos, contrapuesto al capital;

Trabajo, en sociología, ejecución de tareas que implican un esfuerzo físico o mental y que tienen como objetivo la producción de bienes y servicios para atender las necesidades humanas.

Trabajo, en derecho, relación que se establece entre el trabajo y el capital en el proceso productivo.

Trabajo como concepto desarrollado por la Doctrina Social de la Iglesia, “todo tipo de acción realizada por el hombre independientemente de sus características o circunstancias”.

# El trabajo en la historia

Vamos a dar un pequeño repaso de la evolución que ha tenido en el tiempo desde nuestros ancestros el trabajo por épocas relevantes:

- PREHISTORIA
- EDAD ANTIGUA
- EDAD MEDIA
- EDAD MODERNA
- REVOLUCIN INDUSTRIAL
- EN LA ACTUALIDAD
- EN EL FUTURO



# El trabajo en la historia

## PREHISTORIA

- No se distinguía el trabajo.
- Los hombres se agrupaban para cazar, recolectar y pescar para su subsistencia.
- Las tareas se repartían. en un momento de la historia se volvieron sedentarios cultivando y criando animales



# El trabajo en la historia

## EDAD ANTIGUA

- Se formaron jerarquías y llevaron al gobierno de reyes. El trabajo manual lo realizaban los esclavos, quienes dependían completamente de los dueños. el poder, la riqueza y el conocimiento se distribuyeron desigualmente entre los miembros de la sociedad. las aldeas se convirtieron en localidades y posteriormente en ciudades.

- los griegos: el trabajo era ejecutado por esclavos a los que les consideraban cosas

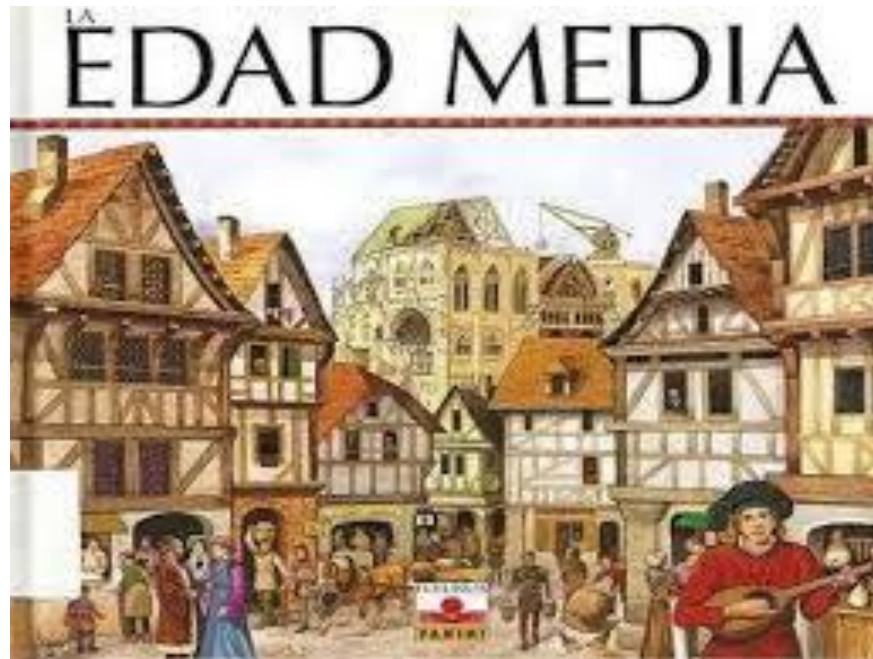
- Los romanos: dependían del trabajo de los esclavos el trabajo de los ricos era decidir sobre las vidas de sus esclavos



# El trabajo en la historia

## EDAD MEDIA

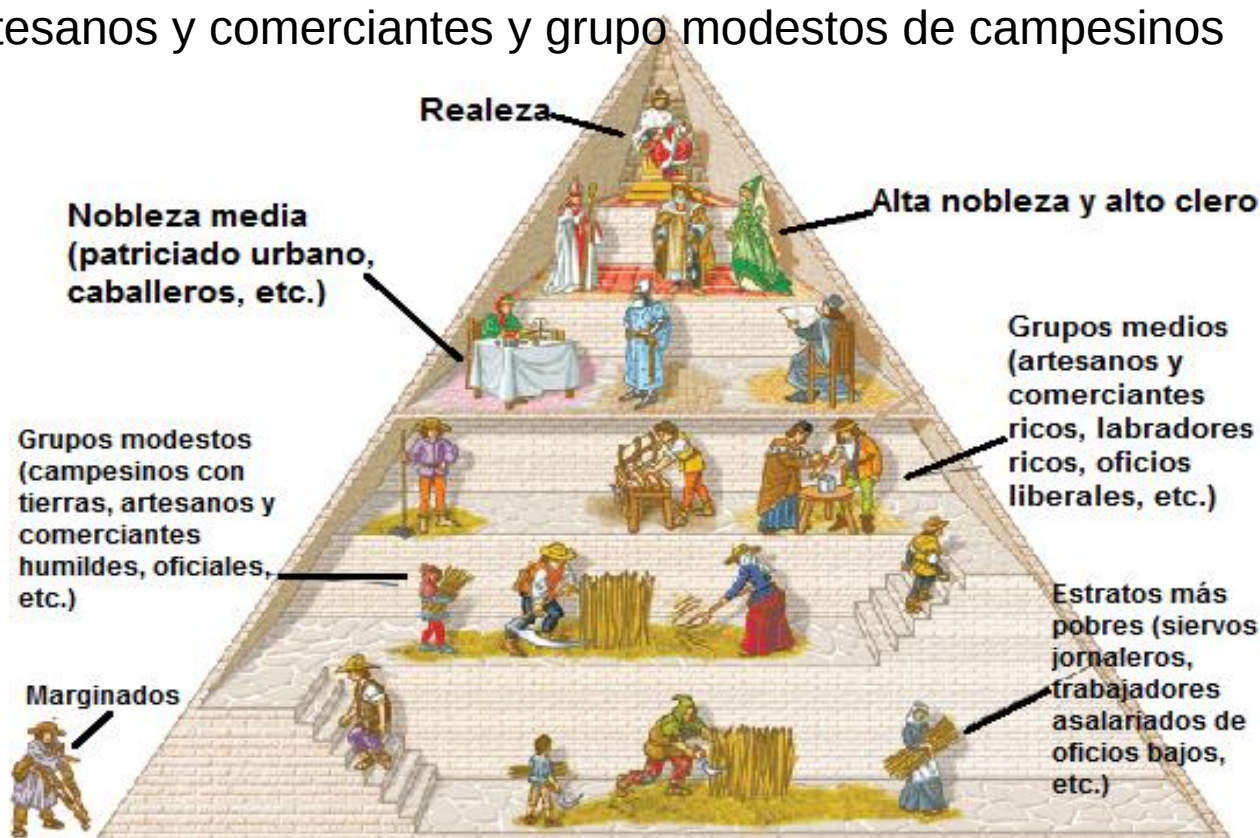
- Existían siervos, quienes hacían el trabajo campesino y los dueños, señores feudales, eran los dueños absolutos (famoso derecho de pernada).
- Se difundieron las corporaciones o gremios que reunía personas con un mismo oficio ejercían la misma actividad comercial. con el objetivo de establecer las normas a las que se sometía el ejercicio de la profesión.



# El trabajo en la historia

## EDAD MODERNA.

- Aquí seguimos aún con esclavitud, los americanos y los europeos transportaban a los esclavos desde África en condiciones inhumanas para trabajar en sus plantaciones, seguían siendo dueños de las vidas de los esclavos (Hasta su abolición en el S. XIX)
- Había ya artesanos y comerciantes y grupo modestos de campesinos

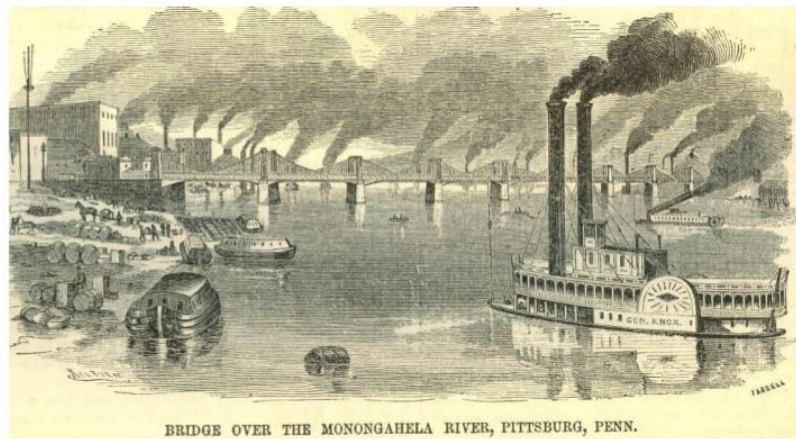


# El trabajo en la historia

## REVOLUCION INDUSTRIAL

- La economía basada en el trabajo manual fue reemplazada por la industria y la manufactura, los trabajadores por primera vez eran “libres” y se los nombro obreros.
- Necesitaban un trabajo para sobrevivir. debido a las condiciones injustas de los trabajadores y sus condiciones laborales desfavorables, se origino el derecho de los trabajadores, llamándose legislación industrial. fue una consecuencia directa de la revolución industrial.

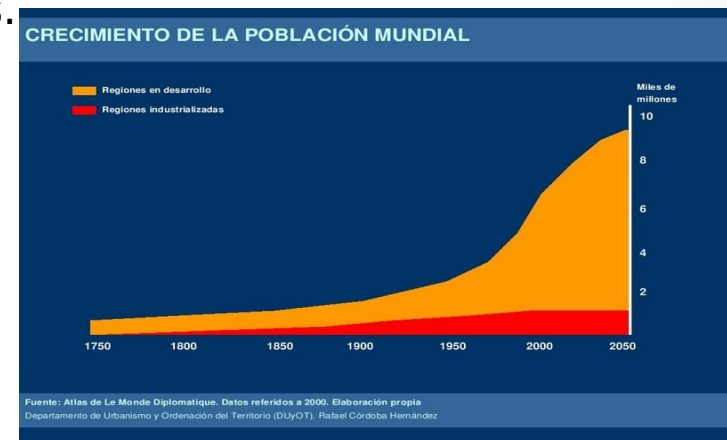
## LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL



# El trabajo en la historia

## ACTUALIDAD

- Gracias a los avances tecnológicos y científicos existen mas variedades de trabajos.
- En los últimos años las maquinas ya estaban reemplazando a los trabajadores esto mejora la producción y abarata los costes, pero aumenta la tasa de desempleo.
- Con la era de la información ha traído consigo una revolución de los mecanismos de distribución y acceso a la información, con ella los sistemas tecnológicos basados en recursos compartidos y comunicación lo que conocemos como la sociedad de la información. también ahora podemos poner cualquier producto en cualquier parte del mundo pudiendo crear redes de consumo además con el crecimiento de la población mundial da una oportunidad de oro al marketing de recomendación para ser una profesión de futuro y generadora de riqueza y ayuda a los demás.
- El trabajo fijo está en extinción, y ahora se está abriendo el mundo de los trabajos freelands (Por libre)



# El trabajo en la historia

## FUTURO

Es incierto siempre, pero la sociedad de la información ha generado y generara nuevos modelos de organización e interrelación social.

Hay trabajos que están en peligro de desaparición como estadística de los expertos para el año 2030 habrán desaparecido 2000 millones de trabajo

Pero mas que verlo como algo malo debemos verlo como una oportunidad para nuevas necesidades generadas por la sociedad, con avances tecnológicos y científicos continuos, teniendo para ello, según los expertos, que fomentar ciertas habilidades nuevas y especiales.



# Marketing de Recomendación como profesión mejor remunerada del futuro

## **EMPRENDER EN TIEMPO DE CRISIS:**

**Negocios en la Nueva Era**

**Cambio de Mentalidad**

“Lo que era seguro ahora es arriesgado”

“La nueva economía pide nuevas formas de  
llegar al consumidor, las reglas han cambiado”

# Marketing de Recomendación como profesión mejor remunerada del futuro

## ERA AGRÍCOLA



## ERA INDUSTRIAL



“LA ERA DE LA INFORMACIÓN”

“LA ERA DE LA REDES”

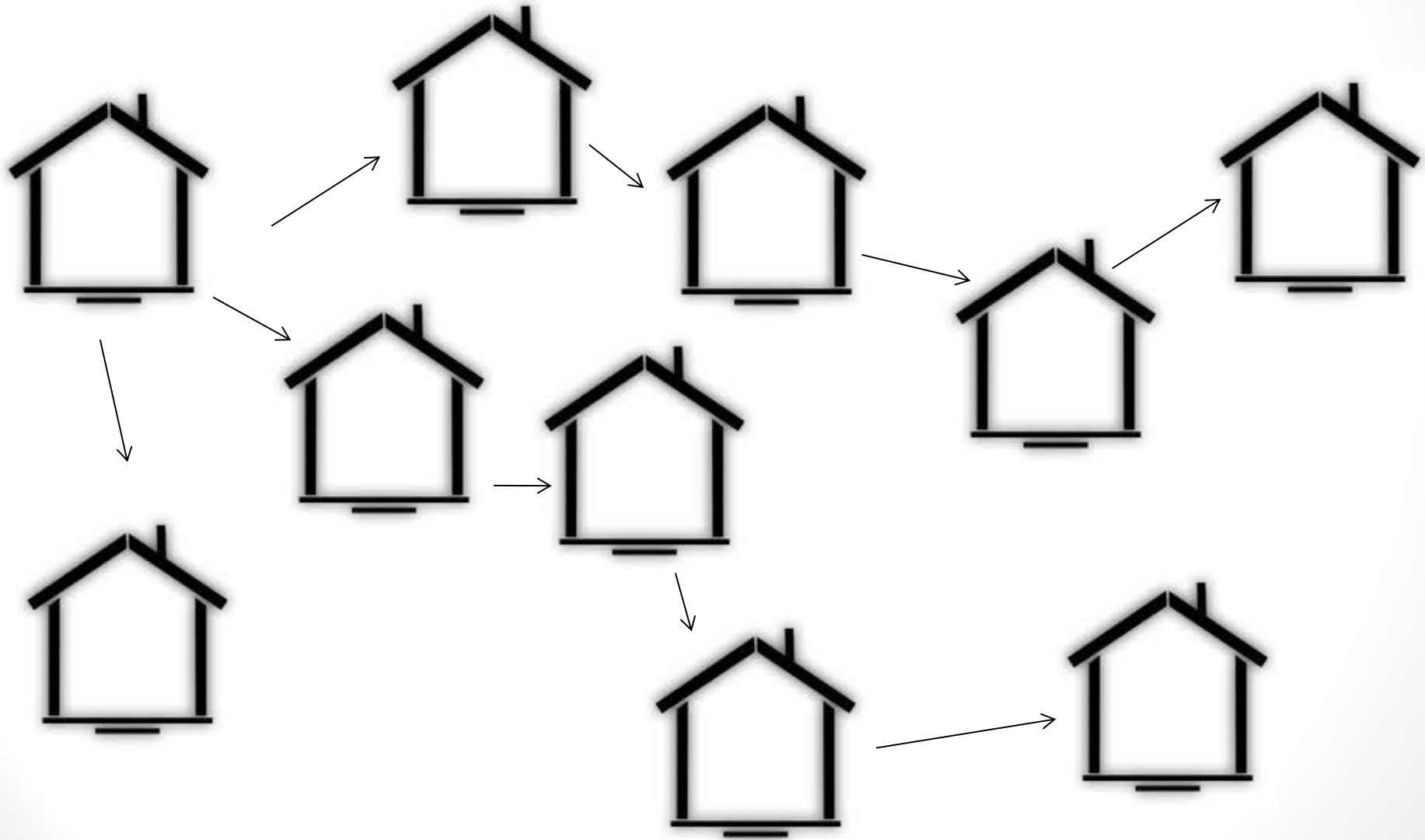


# EL PODER DE LAS REDES

## TIEMPO EN CONSEGUIR 50 MILLONES DE USUARIOS

|          |         |
|----------|---------|
| RADIO    | 38 AÑOS |
| TV       | 13 AÑOS |
| INTERNET | 4 AÑOS  |
| IPOD     | 3 AÑOS  |
| FACEBOOK | 2 AÑOS  |

# EL PODER DE LAS REDES



# EL PODER DE LAS REDES

## Caso de Éxito



# EL PODER DE LAS REDES



## VAMOS A VER LOS DATOS

- 34000 Franquicias
- Sirven comida al 1% de la población mundial aprox. 68MM de personas día
- Venden 75 hamburguesas por segundo
- Por ingresos en términos de PIB seria el país 91 del mundo
- Mayor distribuidor de juguetes del mundo
- Abrirá un restaurante al día en china desde 2012
- Abre un restaurante cada 4 horas en el mundo
- Mayor negocio inmobiliario del mundo con 34000 locales propios

# Marketing de Recomendación como profesión mejor remunerada del futuro

## ¿ Qué es el Multinivel ?

El Multinivel es un sistema de venta directa que permite a los particulares convertirse en distribuidores directos de empresas que no utilizan los cauces de distribución tradicional y, por tanto, carecen de gastos asociados a los mismos y donde la inversión inicial es mínima normalmente con respecto a negocios tradicionales.

Extractando de la ley 7/1996 de 15 de enero sobre la ordenación del Comercio minorista, en su artículo 22

### Artículo 22. *Venta multinivel.*

1. La venta multinivel constituye una forma especial de comercio en la que un fabricante o un comerciante mayorista vende sus productos o servicios al consumidor final a través de una red de comerciantes y/o agentes distribuidores independientes, pero coordinados dentro de una misma red comercial y cuyos beneficios económicos se obtienen mediante un único margen sobre el precio de venta al público, que se distribuye mediante la percepción de porcentajes variables sobre el total de la facturación generada por el conjunto de los consumidores y de los comerciantes y/o distribuidores independientes integrados en la red comercial, y proporcionalmente al volumen de negocio que cada componente haya creado.

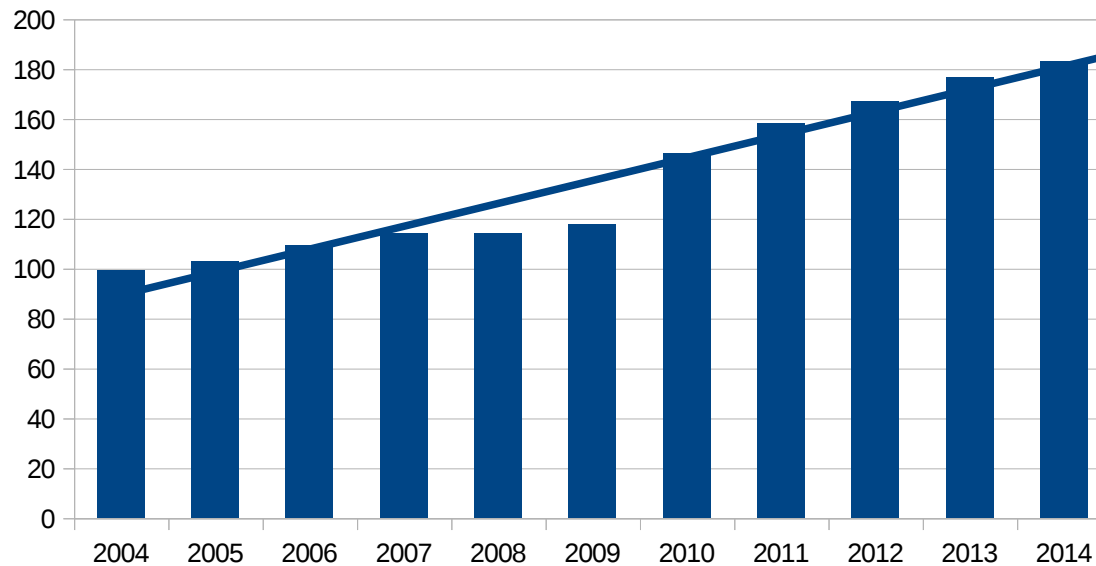
# NUMEROS Y AVALES OFICIALES DEL MARKETING

## Datos

- \* Sistema iniciado en la década de 1940 por Nutrilite y Avon 1890.
- \* 178.521 millones de \$ en ventas en 2013 (+8,1%).
- \* 23 mil millones de euros en 2013 (+2,9%).
- \* 608 millones de euros en España en 2013.
- \* 268 % de crecimiento en los últimos 3 años.
- \* Casi 100 millones de personas en el mundo 2013.
- \* Más de 12 millones en Europa
- \* Más de 200.000 en España.
- \* 400.000 personas a la semana entrar en el multinivel.

# NUMEROS Y AVALES OFICIALES

Estos son las ventas de los años 2004 a 2014 en ventas de MLM



# NUMEROS Y AVALES OFICIALES

**¿Quién nos Avala?**



*World Federation of  
Direct Selling Associations*



The European  
Direct Selling Association

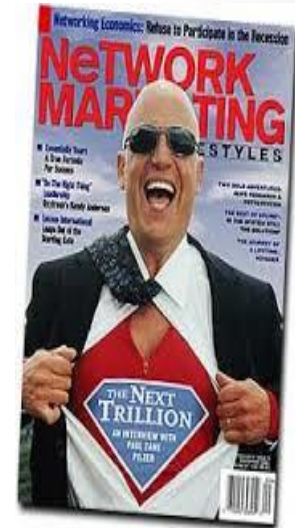
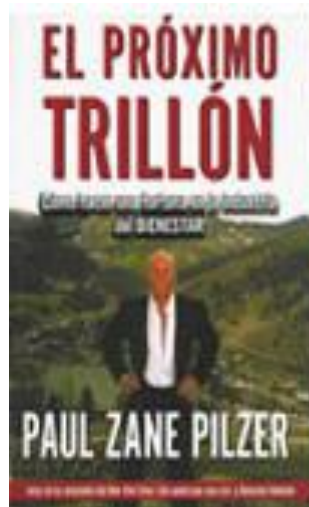


ASOCIACIÓN DE  
EMPRESAS DE  
VENTA DIRECTA

# NUMEROS Y AVALES OFICIALES



# NUMEROS Y AVALES OFICIALES



# NUMEROS Y AVALES OFICIALES

Ellos también cambiaron. Hoy colaboran , se asocian e intervienen en MLM

Richard Branson



Donald Trump



Warren Buffet



PHOTO SCOTT KELLY/ALAMY/REX USA

# VENTAJA COMPETITIVA DEL MODELO



**JOHN GERZEMA**

**GOOGLE: "John Gerzema es el GURÚ del Marketing".**

Creador de estrategias de marca para McDonald's, BMW, Coca-Cola, United Airlines, Holiday Inn.

Actualmente es el Presidente de BrandAsset Consulting .



PRINCESS HOUSE®  
Your Home. Your Life. Your Way.

**Gillette®**

 **galp**  
energia



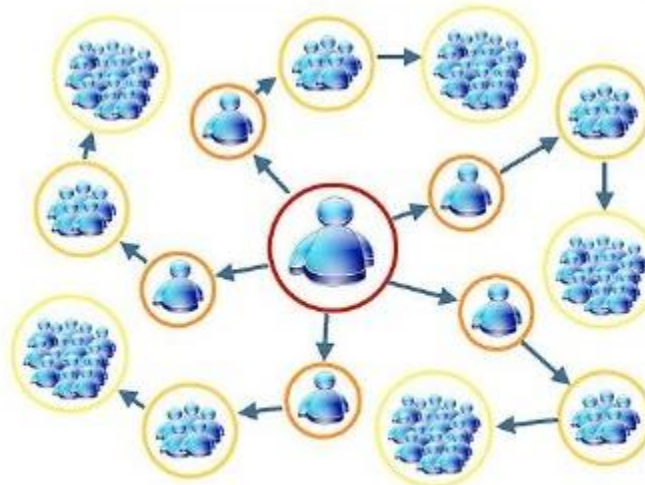
**PRIMERICA**   
A member of citigroup

**SINGER®**

MARV KAY



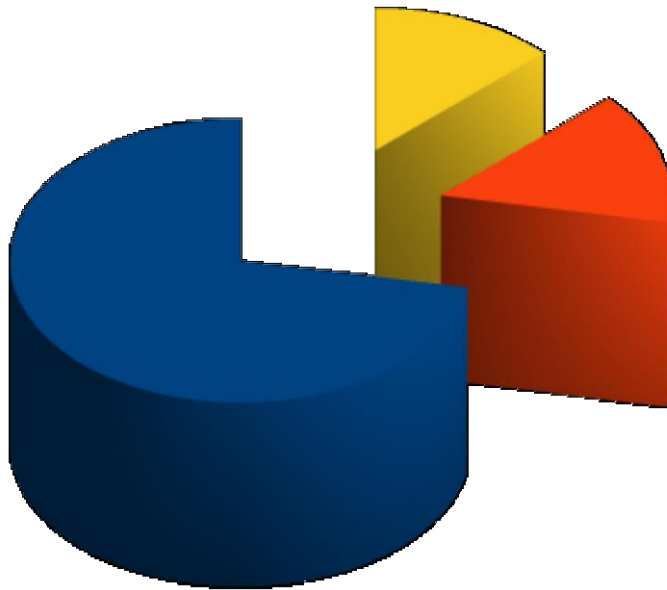
**Colgate®**



# VENTAJA COMPETITIVA DEL MODELO

AHORA el consumidor tiene el control

¿En quién confía el consumidor?



● **Recomendación** 72 %

● **Publicidad** 15 %

● **No Confía** 13 %

# VENTAJAS COMPETITIVAS DEL MODELO



# VENTAJAS COMPETITIVAS DEL MODELO

---

## Canal de Distribución Tradicional de Productos

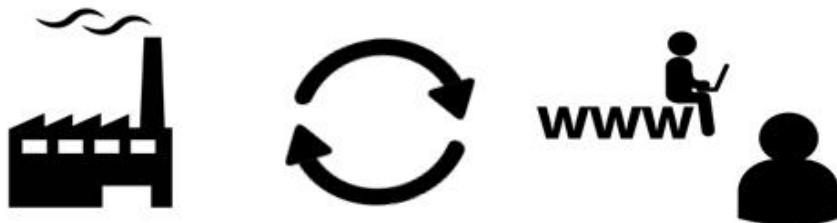


- **INCREMENTO** costo producto hasta un **80%**
- Este costo lo paga el **CONSUMIDOR**

---

## Network Marketing o Redes de Mercadeo

SOCIOS DIRECTOS DE LA FÁBRICA



- **BAJO COSTO**
  - Bonificaciones por compra
  - **REGALIAS** por **RECOMENDAR** el producto
-

# Marketing Multinivel



*"Prefiero Ganar el 1% del esfuerzo  
de 100 hombres que el 100%  
de mi propio esfuerzo"*

*John Paul Getty*



# Robert Kiyosaki



# Robert Kiyosaki



"La industria de mercadeo en red proporciona ingresos residuales y es reconocido por muchos expertos y empresarios como uno de los modelos de negocios de más rápido crecimiento en el mundo." Robert Kiyosaki



***"Las personas más ricas del planeta construyen Redes, todos los demás son entrenados para buscar trabajo" - Robert Kiyosaki***

# EL PODER DE LA DUPLICACIÓN

## Para generar INGRESOS RESIDUALES

**La clave del éxito en la industria del  
Marketing Multinivel es**

**IDENTIFICAR LIDERES Y DUPLICARLOS**

# EL PODER DE LA DUPLICACIÓN

**Si te ofrecieran:**

A. 1.000 € por día durante 30 días

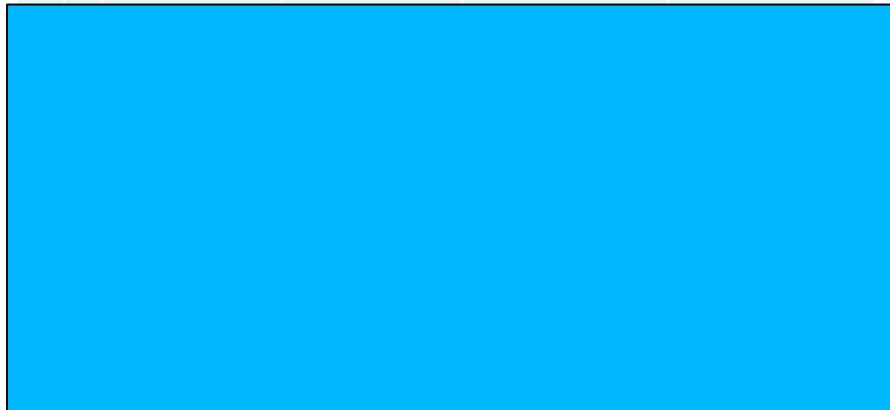
B. 0,01 € el primer día, y después cada día duplicarlo durante 30 días

**Qué elegirías?**

|     |    | INGRESO LINEAL |           | INGRESO POR DUPLICACIÓN |       |
|-----|----|----------------|-----------|-------------------------|-------|
| Día | 1  | 1.000,00       | 1.000,00  | 0,01                    | 0,02  |
| Día | 2  | 1.000,00       | 2.000,00  | 0,02                    | 0,04  |
| Día | 3  | 1.000,00       | 3.000,00  | 0,04                    | 0,08  |
| Día | 4  | 1.000,00       | 4.000,00  | 0,08                    | 0,16  |
| Día | 5  | 1.000,00       | 5.000,00  | 0,16                    | 0,32  |
| Día | 6  | 1.000,00       | 6.000,00  | 0,32                    | 0,64  |
| Día | 7  | 1.000,00       | 7.000,00  | 0,64                    | 1,28  |
| Día | 8  | 1.000,00       | 8.000,00  | 1,28                    | 2,56  |
| Día | 9  | 1.000,00       | 9.000,00  | 2,56                    | 5,12  |
| Día | 10 | 1.000,00       | 10.000,00 | 5,12                    | 10,24 |



|     |    | INGRESO LINEAL |           | INGRESO POR DUPLICACIÓN |           |
|-----|----|----------------|-----------|-------------------------|-----------|
| Día | 1  | 1.000,00       | 1.000,00  | 0,01                    | 0,02      |
| Día | 2  | 1.000,00       | 2.000,00  | 0,02                    | 0,04      |
| Día | 3  | 1.000,00       | 3.000,00  | 0,04                    | 0,08      |
| Día | 4  | 1.000,00       | 4.000,00  | 0,08                    | 0,16      |
| Día | 5  | 1.000,00       | 5.000,00  | 0,16                    | 0,32      |
| Día | 6  | 1.000,00       | 6.000,00  | 0,32                    | 0,64      |
| Día | 7  | 1.000,00       | 7.000,00  | 0,64                    | 1,28      |
| Día | 8  | 1.000,00       | 8.000,00  | 1,28                    | 2,56      |
| Día | 9  | 1.000,00       | 9.000,00  | 2,56                    | 5,12      |
| Día | 10 | 1.000,00       | 10.000,00 | 5,12                    | 10,24     |
| Día | 11 | 1.000,00       | 11.000,00 | 10,24                   | 20,48     |
| Día | 12 | 1.000,00       | 12.000,00 | 20,48                   | 40,96     |
| Día | 13 | 1.000,00       | 13.000,00 | 40,96                   | 81,92     |
| Día | 14 | 1.000,00       | 14.000,00 | 81,92                   | 163,84    |
| Día | 15 | 1.000,00       | 15.000,00 | 163,84                  | 327,68    |
| Día | 16 | 1.000,00       | 16.000,00 | 327,68                  | 655,36    |
| Día | 17 | 1.000,00       | 17.000,00 | 655,36                  | 1.310,72  |
| Día | 18 | 1.000,00       | 18.000,00 | 1.310,72                | 2.621,44  |
| Día | 19 | 1.000,00       | 19.000,00 | 2.621,44                | 5.242,88  |
| Día | 20 | 1.000,00       | 20.000,00 | 5.242,88                | 10.485,76 |
| Día | 21 | 1.000,00       | 21.000,00 | 10.485,76               | 20.971,52 |



|     |    | INGRESO LINEAL |           | INGRESO POR DUPLICACIÓN |               |
|-----|----|----------------|-----------|-------------------------|---------------|
| Día | 1  | 1.000,00       | 1.000,00  | 0,01                    | 0,02          |
| Día | 2  | 1.000,00       | 2.000,00  | 0,02                    | 0,04          |
| Día | 3  | 1.000,00       | 3.000,00  | 0,04                    | 0,08          |
| Día | 4  | 1.000,00       | 4.000,00  | 0,08                    | 0,16          |
| Día | 5  | 1.000,00       | 5.000,00  | 0,16                    | 0,32          |
| Día | 6  | 1.000,00       | 6.000,00  | 0,32                    | 0,64          |
| Día | 7  | 1.000,00       | 7.000,00  | 0,64                    | 1,28          |
| Día | 8  | 1.000,00       | 8.000,00  | 1,28                    | 2,56          |
| Día | 9  | 1.000,00       | 9.000,00  | 2,56                    | 5,12          |
| Día | 10 | 1.000,00       | 10.000,00 | 5,12                    | 10,24         |
| Día | 11 | 1.000,00       | 11.000,00 | 10,24                   | 20,48         |
| Día | 12 | 1.000,00       | 12.000,00 | 20,48                   | 40,96         |
| Día | 13 | 1.000,00       | 13.000,00 | 40,96                   | 81,92         |
| Día | 14 | 1.000,00       | 14.000,00 | 81,92                   | 163,84        |
| Día | 15 | 1.000,00       | 15.000,00 | 163,84                  | 327,68        |
| Día | 16 | 1.000,00       | 16.000,00 | 327,68                  | 655,36        |
| Día | 17 | 1.000,00       | 17.000,00 | 655,36                  | 1.310,72      |
| Día | 18 | 1.000,00       | 18.000,00 | 1.310,72                | 2.621,44      |
| Día | 19 | 1.000,00       | 19.000,00 | 2.621,44                | 5.242,88      |
| Día | 20 | 1.000,00       | 20.000,00 | 5.242,88                | 10.485,76     |
| Día | 21 | 1.000,00       | 21.000,00 | 10.485,76               | 20.971,52     |
| Día | 22 | 1.000,00       | 22.000,00 | 20.971,52               | 41.943,04     |
| Día | 23 | 1.000,00       | 23.000,00 | 41.943,04               | 83.886,08     |
| Día | 24 | 1.000,00       | 24.000,00 | 83.886,08               | 167.772,16    |
| Día | 25 | 1.000,00       | 25.000,00 | 167.772,16              | 335.544,32    |
| Día | 26 | 1.000,00       | 26.000,00 | 335.544,32              | 671.088,64    |
| Día | 27 | 1.000,00       | 27.000,00 | 671.088,64              | 1.342.177,28  |
| Día | 28 | 1.000,00       | 28.000,00 | 1.342.177,28            | 2.684.354,56  |
| Día | 29 | 1.000,00       | 29.000,00 | 2.684.354,56            | 5.368.709,12  |
| Día | 30 | 1.000,00       | 30.000,00 | 5.368.709,12            | 10.737.418,24 |

# ARTICULOS SOBRE MLM

redes de distribución» - La Nueva España - D - Windows Internet Explorer

s-distribucion/1167884.html

miguel aguado en la prensa - Bu... LNE Aguado: «El futuro laboral y ...

Identificate / Regístrate Jueves 08 de diciembre de 2011 Contacta con lne.es | RSS iber cursos

**lne.es** NOTICIAS **Club Prensa** HEMEROTECA » EL TIEMPO »

PORTADA NOTICIAS DEPORTES ECONOMÍA OPINIÓN/BLOGS OCIO

Lne.es » Club Prensa

## Aguado: «El futuro laboral y económico está en las redes de distribución»

El profesor y emprendedor apuesta por vender en los dos grandes mercados: «China y el ciberespacio»

09:59 ☆☆☆☆☆

165 4264

Á. FIDALGO

El futuro de la economía está en las redes de distribución. Así lo defendió ayer Miguel Aguado Oceja, profesor de la Escuela de Negocios y Marketing (ESIC), en el Club Prensa Asturiana de LA NUEVA ESPAÑA, donde pronunció la conferencia «Redes de distribución 2.0. Oportunidad para emprendedores». Fue introducido por Rubén Fernández, empresario de redes multinivel, que presentó las redes de distribución «como una alternativa real en este tiempo de crisis».

El conferenciante, que también es un emprendedor, explicó que «las redes de distribución son similares a las sociales, porque en ambas se invitan a personas para que participen, pero en las primeras sólo se comparten productos y servicios, que es lo que están buscando los fabricantes».

Miguel Aguado tras advertir de que «después de esta crisis económica nada volverá a ser igual» aconsejó



Aguado: «El futuro laboral y económico está en las redes de distribución»

# ARTICULOS SOBRE MLM

ABC | ECONOMÍA

< > **ÚLTIMA HORA** Desalojan las acampadas de neonazis y antisistemas frente al Palacio de Cibeles - **TITULARES DEL DÍA** Las seis noticias

ECONOMÍA / DINERO Y EMPLEO

## Negocio flexible en tiempos severos

La venta directa se antoja una de las actividades que mejor salida pueden ofrecer en crisis | El doble papel como cliente y vendedor atrae a muchos consumidores

P. MON / MADRID  
Día 17/04/2012 - 18.48h



# ARTICULOS SOBRE MLM

mercado **financie**

Macro Empresas Finanzas Energía Construcción Motor Transportes Legal Laboral F

ECONOMÍA/EMPRESAS

**La crisis dispara un 40% el personal dedicado a la venta directa de productos**

Menéalo 91 16 Google+

Publicado 24/04/2012 13:09:31 cet

*El sector mantiene su facturación en torno a los 500 millones de euros a pesar de la contracción general del consumo*

MADRID, 24 Abr. (EUROPA PRESS) -

La crisis económica y el aumento del desempleo ha favorecido que alrededor de 60.000 personas se hayan incorporado en los últimos cuatro años como comerciales a las empresas de venta directa que operan en España, que han pasado de una red de 150.000 vendedores al cierre de 2007 a rozar los 210.000 el año pasado, un 40% más.

La Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD), que integra a firmas como Avon, Círculo de Lectores, Herbalife, Mary Kay o Cristian Lay, destaca además que en el último ejercicio ha crecido un 59% el número de distribuidores que se dedican a este sector a tiempo total y un 13,8% el número de hombres comerciales, en una actividad tradicionalmente femenina.

Las 18 empresas que integran la asociación (que representa dos tercios del mercado) elevaron un 3,8% el número de vendedores en 2011, hasta sumar un total de 209.955, de los que 178.934 son mujeres (+2,5%) y 31.021 hombres. Una de cada cuatro personas que han elegido esta carrera profesional se encontraban en situación de desempleo.

De otro lado, la facturación agregada se situó en 494,85 millones de euros en 2011, inferior a la cifra de negocio del año anterior porque una de las empresas asociadas dejó la organización, en tanto que el gasto medio por habitante en productos de venta de directa fue de 15 euros al año. El número de pedidos se elevó a 6,38 millones.

En rueda de prensa, el presidente de la AVD, Carlos Barroso, afirmó que las ventas crecieron en términos comparativos y apuntó que la previsión del sector para este año es que suba el consumo medio por habitante, aunque el incremento será "moderado", en un escenario "difícil para todos".

**"MUCHO RECORRIDO" EN EL MERCADO ESPAÑOL.**

# ARTICULOS SOBRE MLM

## mprnd.info

[portada](#) [sobre nosotros](#) [anunciate](#) [ViMiVa](#) [mprss MLM](#) ▾ [mprnddrs](#) [eventos](#) [NOTICIAS](#)

### El MLM y la venta directa siguen creciendo en el mundo.

*Publicada en 3 septiembre, 2015*

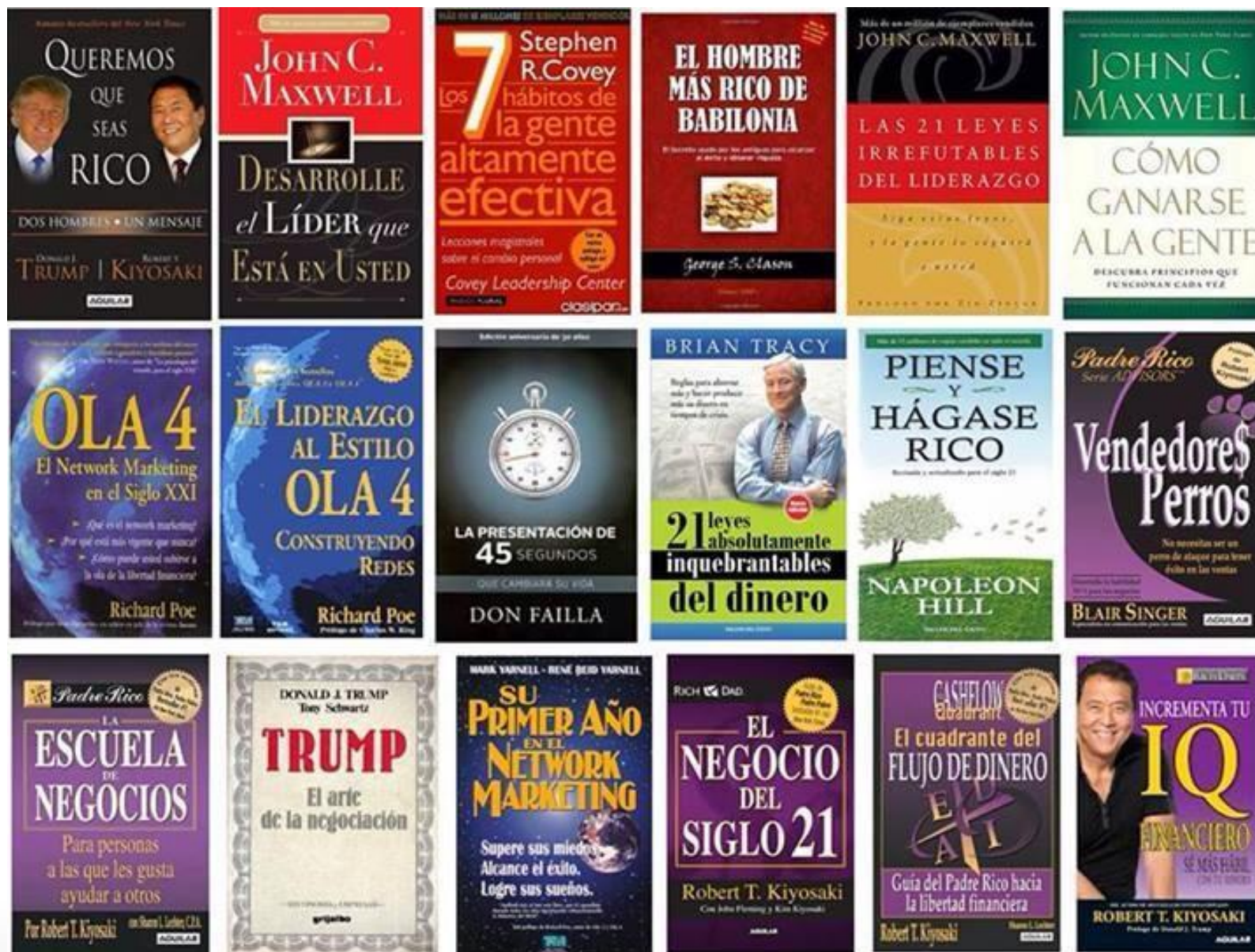
*Publicado en: NOTICIAS*

### El MLM y la venta directa siguen creciendo en el mundo.

Por suerte, y por el mucho trabajo de los networkers, la industria del MLM y la venta directa, junto con sus ventas, continúan en aumento alrededor del mundo.



# LIBROS DE MLM





# ¿QUE QUIERES TÚ: DONDE TE SIENTES CÓMODO?

## INGRESOS LINEALES

### SEGURIDAD

Usted trabaja para el dinero

#### EMPLEADOS

- ✓ Buscan la seguridad de una nomina.
- ✓ Necesitan una educación académica.
- ✓ Trabajan para un sistema cambiando tiempo por dinero.
- ✓ 100% de su esfuerzo. Si no trabajan no cobran.
- ✓ Dinero limitado trabajando un mínimo de 45 Hrs. semanales y controlado por un jefe hasta los 65 años y mas.
- ✓ Temen a los fracasos y los errores y a ser despedidos.
- ✓ Jubilación indigna.

#### AUTO-EMPLEADOS

- ✓ Son dueños de su propio empleo.
- ✓ Si dejan de trabajar no hay mas ganancias. Tienen mas responsabilidades.
- ✓ Dependen de ellos mismos. Si no trabajan no cobran.
- ✓ Les cuesta delegar responsabilidades.
- ✓ Intercambian tiempo por dinero.
- ✓ Dinero limitado al 100% de su propio esfuerzo.
- ✓ Su tiempo también es limitado.

80%

4%

## INGRESOS RESIDUALES

### LIBERTAD

El dinero trabaja para usted

#### DUEÑOS DE NEGOCIOS

- ✓ Buscan libertad en lugar de seguridad.
- ✓ Son dueños de un sistema que trabaja duro para ellos que generan ingresos. Se apalancan en un sistema.
- ✓ Invierten dinero para montar y mantener un sistema que no dependa de un 100% de sus esfuerzo.
- ✓ Su tiempo es flexible.
- ✓ Alcanza la libertad financiera pronto.

#### INVERSIONISTAS

- ✓ Tienen el dinero trabajando duro para ellos.
- ✓ Disfrutan de verdadera libertad.
- ✓ Invierten en ideas de otros.
- ✓ Se apalancan en su dinero.
- ✓ Aquí se estaciona el dinero que se genera en el cuadrante (D)

15%

1%



# ¿SER EMPRENDEDOR? no es FÁCIL...

- Aunque en realidad: pienso que muchos de nosotros, sabemos que es lo que deberíamos hacer...
- **SER EMPRENDEDOR: ES SER MÁS QUE UN SOÑADOR...DETRÁS DE UN SUEÑO, HAY UN PROYECTO...**
- **(EL MULTINIVEL EN RED: DEBE DE SER CONSTRUIDO SOBRE CIMIENTOS SÓLIDOS)**

# ¿SER EMPRENDEDOR?

- **ES VITAL SELECCIONAR UNA EMPRESA SOLVENTE, CON EXPERIENCIA EN ESTE CAMPO...**
- **ASESORAMIENTO PROFESIONAL...SIN UN ASESORAMIENTO PUEDE IRSE AL TRASTE EL MEJOR PROYECTO EMPRESARIAL...**
- **ESTE PUNTO LO “DESTACO” PORQUE ES EL CAMINO IDEAL PARA QUE UNA IDEA, UN PROYECTO, UN SUEÑO, NAVEGUE MUCHOS AÑOS Y EL VIAJE NO SE FUSTRE NADA MÁS EMPEZAR.**
- **TIPO “SOCIAL” ESTRUCTURA JURÍDICA ADECUADA.**

# **¿LOS INGRESOS?**

**EN EL MULTINIVEL...**

**DEPENDERÁN DE TU ACTITUD,  
DE TU FORMACION  
Y, DE TU EQUIPO**

**“UNA CADENA HUMANA  
APOYANDOSE MUTUAMENTE”**

**¿SABES REALMENTE LO QUE QUIERES,  
ADONDE DESEAS LLEGAR?**



“Tu peor batalla es entre  
lo que sabes  
y lo que sientes”

# ¿EL ESFUERZO/ACTITUD?...

- ❖ **EL ESFUERZO** es una actitud que nos impulsa a cumplir con nuestros deberes...
- ❖ **EL ESFUERZO** es respeto y decoro por nosotros mismos es; **integridad y consideración**
- ❖ **EL ESFUERZO** es **COMPROMISO** es **LUCHA, PERSEVERANCIA, CONSTANCIA...**
- ❖ **EL ESFUERZO:** ES EMPEZAR CADA DÍA UNA NUEVA BATALLA CON LOS ELEMENTOS Y CON NOSOTROS MISMOS...

# ESFUERZO ¿QUÉ SIGNIFICA?

- ❖ 1) Alto respeto, estima que se muestra a otros
- ❖ 2) Nobleza de mente, rectitud de corazón
- ❖ 3) Dignidad, especialmente que se otorga a los altos rangos
- ❖ 4) Cortesía social
- ❖ **ESFUERZO ¿A qué respeta? A la **experiencia**, a la **capacidad**, a la **autoridad**, a la **valentía**, al **coraje**, al **logro**, al **éxito**, y al **rango** ...**

# ESFUERZO + FORMACIÓN: RESPETA LAS REGLAS

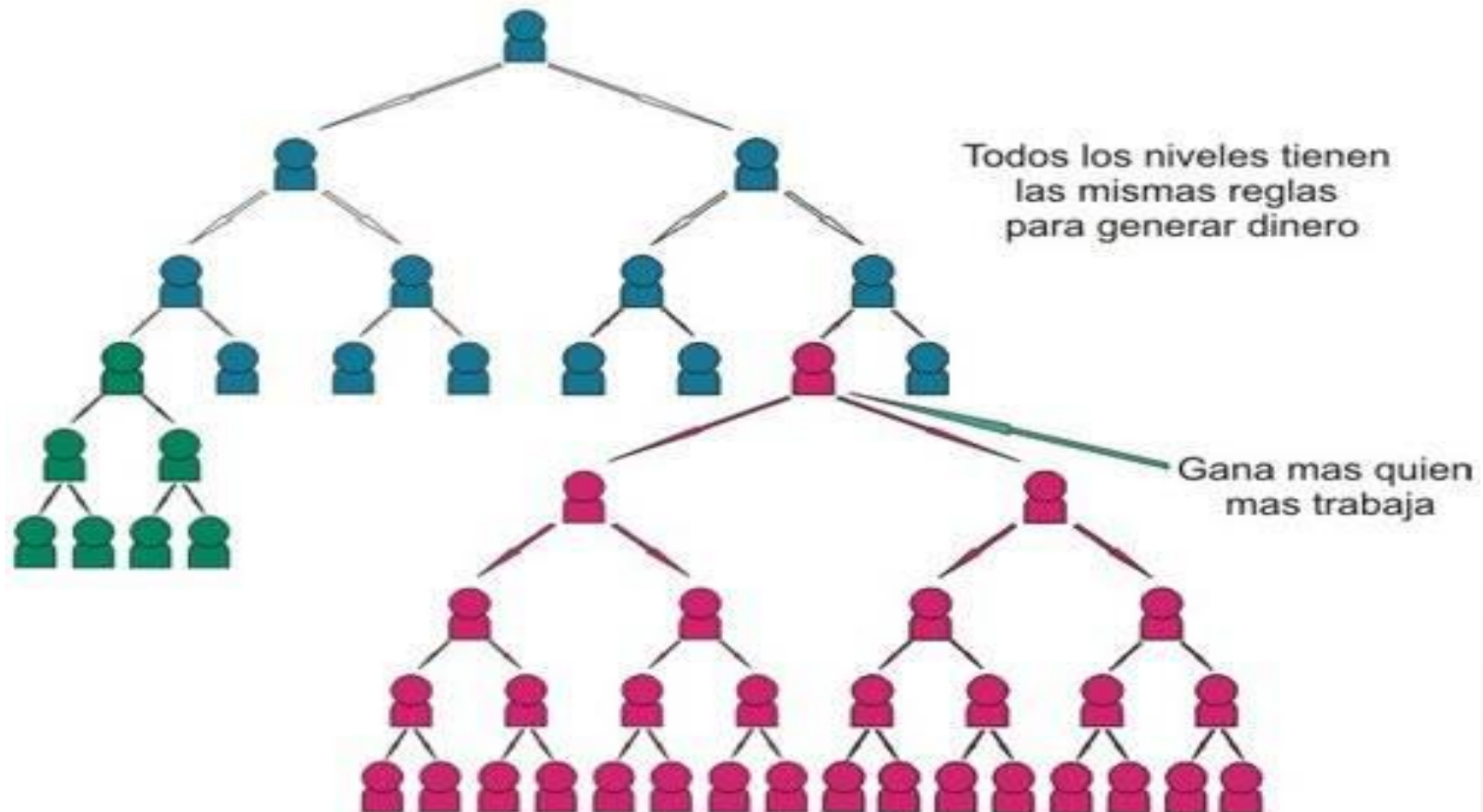
- Todo esfuerzo, requiere una FORMACIÓN:
- Digamos que las reglas del MLM tienen una guía, **UN MANUAL DE CONDUCTA,** unas **NORMAS UNIVERSALES...**
- **-COMO EN EL EJÉRCITO-.**

# LA FORMACIÓN RESPETA AL HOMBRE Y A LO QUE ESTÁ DETRÁS DE ÉL

- ❖ Respetar a nuestros jefes inmediatos, a nuestras líneas de mando
- ❖ Se **FORMA** a las persona, detrás hay una empresa que nos respalda...
- ❖ **¿SOMOS EMPRESA?**
- ❖ La **FORMACIÓN**: desarrolla la parte humana de la persona; el anti -sistema lo despoja de esa cualidad
- ❖ La **FORMACIÓN** es una cuestión de **actitud**, de respeto y de consideración de la persona

# TRABAJAR EN EQUIPO = INGRESOS RESIDUALES DE POR VIDA...

Ganancias = Ventas + Bonos



- ❖ Premisa: Nunca emprendas nada ni con nadie dónde no se practique el ejercicio del valor del alto honor.
- ❖ **Selecciona y FORMA tu equipo por los VALORES que motivan a esa persona...**
- ❖ Recuerda que el HONOR es la **“Cualidad moral que lleva al cumplimiento de los propios deberes respecto del prójimo y de uno mismo”**

# ¿Qué ES TRABAJAR EN EQUIPO?



**REUNIONES Y, TODOS A UNA: CREAR UNA SINERGÍA DE TRABAJO EN EQUIPO**

# **MULTINIVEL EN RED = AMISTAD = COMPAÑERISMO**

- 1. ARMAR TU EQUIPO CON AMIGOS...**
- 2. COMPROMISO...**
- 3. FORMACIÓN...**
- 4. ACTITUD**
- 5. LEALTAD**
- 6. CRECER COMO HUMANIDAD Y  
PROFESIONALMENTE**
- 7. CREA LAZOS DE AMISTAD Y LEALTAD DE  
POR VIDA...**

# ¿CAPACIDAD DE TRABAJO?

- **CADA PERSONA DEBE CONOCERSE A SI MISMA PARA SABER Y CONOCER SUS CAPACIDADES...**
- **INVESTIGAR DONDE TE ENCUENTRAS A GUSTO...HAY MILES DE EMPRESAS DE MULTINIVEL...**
- **AHORA MISMO: YO ESTOY EN DOS EMPRESAS**

# GRACIAS A TODO POR HABER VENIDO

Rosa Irasuzte Roso

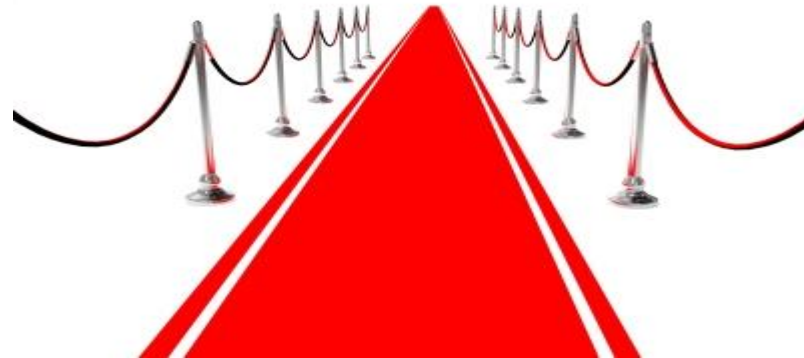
656654726

[rosa\\_irazuste@msn.com](mailto:rosa_irazuste@msn.com)

RAFAEL RANZ RUBIO

607723613

[rafaelranzrubio@gmail.com](mailto:rafaelranzrubio@gmail.com)



EL CAMINIO ESTA HECHO, SOLO HAY QUE RECORRERLO,  
ES MUY SENCILLO PERO NO FÁCIL...