

COMO ORIENTAR A LOS ESTUDIANTES AL EMPRENDIMIENTO

Autor: Ing. Karen Ruiz Msf.

Institución: Instituto Tecnológico Bolivariano

Correos electrónico: kruiz.navarrete@gmail.com

COMO ORIENTAR A LOS ESTUDIANTES AL EMPRENDIMIENTO

RESUMEN

Como parte de las necesidades humanas de las personas se encuentra la seguridad, y una de las formas de sentirse seguro es generar ingresos económicos. La tasa de desempleo a diciembre del 2016 cerró en 5,26%, lo que implica un crecimiento de 0,46 puntos porcentuales con relación al mismo mes del año pasado, en tanto el subempleo pasó de 14% al 19,9% entre diciembre del 2015 y del 2016, La ciudad con el mayor subempleo fue Guayaquil, con el 20,2%. Finalmente, la actividad laboral que más empleo generó en el país fue la agricultura, seguida del comercio; cifras indicadas por el INEC. Considerando esto, se ha optado por realizar un análisis con respecto al emprendimiento en la Industria de las Redes de Mercadeo que podrían realizar los estudiantes de hoy de forma que sea una opción para generar ingresos económicos y por ende seguridad de sí mismo.

INTRODUCCIÓN

El propósito de esta investigación es sembrar el conocimiento sobre el emprendimiento en un modelo de negocio denominado redes de mercadeo, que permitirá a los estudiantes desarrollar diferentes habilidades empresariales, y a la vez generar ingresos económicos, convirtiéndose en un aporte para que la economía deje de ser un rubro que impida continuar con una carrera estudiantil.

Hoy en día se les ha denominado niños a los jóvenes de 15 a 24 años que ni estudian ni trabajan, mismos que son parte de la nueva generación del milenio, que está formada por todos aquellos jóvenes que llegaron a su vida adulta con el cambio de siglo, es decir en el año 2000. En el Ecuador existen un 25,4% de jóvenes entre 18 y 25 años que no estudian ni trabajan.

Sin embargo, existe un porcentaje del 35,5% de jóvenes que estudian, de los cuales 8,8% combinan las actividades de estudiar y trabajar según datos del CEPAL. En función de estos datos se considera necesario generar una opción de ingresos económicos para dichos jóvenes.

Una de las razones por las cuales existe un grupo de personas que no estudian son precisamente los medios económicos, ya que muchas veces deciden iniciar pero posteriormente se retiran por falta de recursos económicos, en relación de aquello se presenta como una opción bastante atractiva la Industria de Redes de Mercadeo.

El MLM permite desarrollar a Empresarios Independientes, prósperos y satisfechos. Es una herramienta que puede ayudarte a desarrollar tus talentos naturales o latentes que posees en tu interior, haciéndote crecer a todos los niveles.

DESARROLLO

¿CÓMO FUNCIONAN LAS REDES DE MERCADEO?

Las redes de Mercadeo es un modelo de negocio que se puede iniciar sin requerir de una alta inversión ni de todo su tiempo. Su principal beneficio es que cuenta con un sistema donde se aprenderá lo que se necesita para tener resultados. De igual manera, cualquier persona que opta por desarrollar este negocio siempre tendrá la inducción necesaria así que tampoco necesita tener experiencia laboral.

Las redes de mercadeo, son un modelo de negocios que permite generar ingresos económicos a través de 2 maneras, la venta directa, donde el distribuidor adquiere el producto o servicio de la Compañía y lo vende; por ello tiene una ganancia de acuerdo al porcentaje de descuento que ofrezca la compañía. La otra forma es que sus distribuidores invitan a otras personas a desarrollar este negocio, es decir a comprar y vender los productos y ellos, a su vez, invitan a otros y así sucesivamente, por realizar esta segunda actividad, forma su organización y recibe regalías.

Es una magnífica oportunidad de negocio que está abierta a todos y puede ser desarrollada por la persona que así lo desee, no importa la edad, los estudios ni la condición social o financiera en la que la persona se encuentre.

FACTIBILIDAD DE LA PROPUESTA

Esta propuesta es factible para toda persona mayor de edad, que esté interesada en generar ingresos económicos, ya que el resultado se presentará dependiendo de cuan dispuesta este una persona aprender y tomar acción de lo aprendido. Siendo esta una opción que brinda oportunidad en igualdad, ya que no es relevante el nivel de estudio, si es solvente, o si es adulto mayor.

A nivel de inversión, se considera que es factible ya que no requiere de una alta inversión. Normalmente un negocio tradicional requiere de una inversión mínima de \$3.000,00 sin embargo este modelo de negocio se puede iniciar incluso con menos de \$500,00, y finalmente eso es lo que lo hace más factible.

REDES DE MERCADEO

Las Redes de mercadeo es un negocio en el cual una persona adquiere una franquicia, es decir se trabaja con una empresa ya existente, que es la que provee o se encarga de toda el área administrativa y logística. Cada empresa promueve un producto, dichas empresas inicialmente no realizan ningún tipo de publicidad ya que la publicidad es responsabilidad de la persona que adquiere la franquicia.

Negocio Tradicional Versus Red de Mercadeo

En esta sección se mostrarán dos tablas con información referente a los motivos por los cuales una persona realiza ya un negocio de venta directa y también cuales son los beneficios de trabajar en una Red de mercadeo versus tener un negocio tradicional.

Tabla 1 ¿Por qué desarrollan venta directa en Ecuador?

MOTIVO	PORCENTAJE
Afrontar gastos familiares y personales	53%
Adquirir productos para consumo con descuento	23%
Emprendimiento y deseo de convertirse en microempresario.	12%
Ingreso Extra	10%
Relacionarse con personas	7%

Nota: Resultado de la investigación

Tomado de: Asociación Ecuatoriana de Venta Directa

En la actualidad hay muchas personas que requieren de un negocio propio, por la situación de desempleo, sin embargo la inversión no está al alcance de todos, como ya se ha mencionado, hay muchas razones por la cual existe una alta rentabilidad al momento de optar por un negocio propio basado en redes de mercadeo. Se presenta un detalle de las principales diferencias entre un negocio tradicional y un negocio de redes de mercadeo.

Tabla 2 Cuadro comparativo de Negocio tradicional y Redes de Mercadeo (Beneficios Generales)

NEGOCIO TRADICIONAL	REDES DE MERCADEO
Alto Capital	Bajo Capital
Trabajas solo	Trabajo en equipo
Trámites legales, burocracia	No realizas trámites
Requiere local	No necesitas local
Publicidad costosa	Recomendación boca a boca (Publicidad a través de la recomendación)
Empleados y vendedores	Emprendedores en una misma visión
Inversión para cada Sucursal	Aperturas tu negocio en cualquier lado dentro y fuera del país sin inversión
Recuperación de Capital tardío	Recuperación de capital inmediato.
Trabajas siempre	Trabajas un tiempo determinado y luego recibes Regalías
Rentabilidad promedio	Alta rentabilidad

Nota: Resultado de la investigación

El Network Marketing es una industria que permite a las personas incluso minimizar su tiempo de trabajo en años de acuerdo a los ingresos que una persona quiera tener, ya que el trabajo que normalmente hace una sola persona durante toda su vida, en las redes de mercadeo es posible trabajar solo unos cuantos años y posterior a ello vivir sin necesidades económicas, esto se logra a través de realizar el mismo trabajo en equipo utilizando el apalancamiento.

Tabla3 Cuadro comparativo de Negocio tradicional y Redes de Mercadeo (Tiempo de trabajo)

<u>LO TRADICIONAL</u>	<u>RED DE MERCADEO</u>
100% de Esfuerzo Propio	Esfuerzo en EQUIPO
1 Persona (10 Horas diarias)	100 Personas (2 Horas diarias)
5 Días por Semana	5 Días por Semana
50 Horas por Semana	1.000 Horas por Semana
X 50 Semanas por Año	X 50 Semanas por Año
2.500 horas por año	50.000 horas por año
X 40 años	X 2 años
100.000 HORAS	100.000 HORAS

Nota: Resultado de la investigación

Observando el cuadro anterior, podemos ver como un trabajo que normalmente realiza una persona en 40 años, podrían hacerlo 100 personas en tan solo 2 años, en la cual a través del negocio redes de mercadeo una persona está beneficiando a 100 personas de que generen ingresos económicos, y cada uno tiene la misma oportunidad de realizarlo formando su propia organización. Más adelante se mostrará un ejercicio práctico de como una persona puede lograr tener esas 100 personas.

Tipos de Ingresos que genera:

Roberth Kiyosaki en su libro Padre Rico Padre Pobre nos habla sobre el cuadrante del dinero, donde manifiesta que tenemos 2 formas de generar ingresos, ingresos lineales e ingresos residuales.

Ingresos Lineales: Son los ingresos que se generan únicamente cuando la persona está presente desarrollando alguna actividad, por ejemplo un empleo o un pequeño negocio propio.

Ingresos Residuales: Son los ingresos que se generan cuando realizas un trabajo durante un tiempo determinado y posteriormente los ingresos económicos se generan aunque ya no realices esa actividad, por ejemplo dueños de franquicias o inversionistas.

De acuerdo a lo que se refiere en cada tipo de ingreso el ideal sería obtener ingresos residuales. Las redes de mercadeo están dentro de los negocios en los que se pueden generar ingresos residuales.

Formas de generar ingresos económicos en una Red de Mercadeo

Distribución.

Esta es la primera forma de generar ingresos a través de este modelo de negocio, en la cual el adquirente de la Franquicia compra a la Compañía un producto con un porcentaje de descuento y obtiene su ganancia al momento de venderla, este porcentaje de descuento va a depender de la empresa con la que el Franquiciador elija trabajar; de igual manera las ganancias mensuales dependerán del volumen de venta que realice el franquiciador.

Formar Equipos de Trabajo

Esta es la segunda forma de generar ingresos en una red de mercadeo, en la cual el franquiciador empieza a formar su organización o equipo de trabajo, que consiste en invitar a más personas a ser parte de este negocio y que en efecto realizarán la misma acción, distribución y formar equipos y su ganancia irá en función de la producción que genere su equipo de trabajo y las ventas que realicen, basado al Plan de compensación que tenga la compañía.

Acciones a Realizar

Para ejecutar esta propuesta, existen 2 formas de hacerlo, en una Presentación de Negocio uno a uno o en un salón cuando es un grupo mayor de personas, una vez que una persona ya haya adquirido la franquicia, para generar ingresos en su negocio debe realizar el siguiente proceso:

Lista de Contactos:

Invitación:

Presentación de Negocio Uno a Uno:

Romper el hielo

Inicia la presentación con su hoja de trabajo respectiva.

Crea conciencia sobre lo que está pasando con el empleo y los negocios en la actualidad.

Explicación de que se trata de un negocio que puede realizar a medio tiempo, dedicándole a la semana de 10 a 15 horas.

Ingreso Lineal y residual

Diferencia entre el comercio tradicional, y el comercio a través de redes de mercadeo.

Se presenta la empresa con sus respectivos bonos y posteriormente los productos que están posicionando.

Presentación de Negocio en un Salón:

El número de invitados va entre 10 y 50 personas.

Se realizan los pasos anteriores con herramientas como proyectores videos etc.

Posterior a la presentación de negocio el prospecto tomará la decisión de hacerlo o no.

Caso contrario para a ser parte del proceso de escala.

Si el prospecto decide ser parte del negocio, se realiza la afiliación respectiva y posterior planificación.

El franquiciador tiene la oportunidad de capacitarse cada semana o de acuerdo a la frecuencia de capacitaciones que tenga compañía, ya que en este medio es donde aprenderá sobre Emprendimiento y Liderazgo, detalles de los productos, procesos administrativos y estrategias de trabajo.

Presupuesto

Como ya se ha mencionado, este modelo de negocio es de baja inversión, en comparación a un negocio tradicional, a continuación se muestra una tabla con la inversión que realizará una persona al comprar una franquicia, el valor variará de acuerdo a la compañía, no obstante el valor de afiliación no será superior a \$200,00.

Tabla 4 Inversión Inicial

RUBRO	INVERSIÓN
Kit de Afiliación	\$ 17,00
Productos para Comercializar	\$150,00
Costos Fijos	\$ 000,00
Arriendo Local	\$ 000,00
Salarios	\$ 000,00
TOTAL	\$167,00

Nota: Resultado de la Investigación

COMO AYUDARÁ A LOS ESTUDIANTES LAS REDES DE MERCADEO.

Como ya se mencionó los índices de desempleo en base a eso, se debe sembrar el emprendimiento desde temprano a los estudiantes, fomentando la creación de su propia empresa, el estudiante de hoy se debe considerar preparado profesionalmente no solo a través del documento que lo certifica sino también desde la práctica.

Para el estudiante que no tiene experiencia laboral sus oportunidades son limitadas ya que las empresas prefieren contratar a una persona con experiencia aunque no tenga el título. Sin embargo por no tener un título que lo respalde muchos de ellos se sienten incapaces de tomar las riendas de un negocio propio.

Las redes de mercadeo pueden ayudar a desarrollar habilidades que normalmente el estudiante no desarrolla en la universidad, tales como:

Ser Positivos.

Ser Feliz

Relacionarse con las personas
Confiar en Sí mismo
Generar un gran empoderamiento personal
Poder de Negociación
Confiar en hacer realidad sus sueños
Persistencia con sus metas
Hablar en público

Estas habilidades ayudarán a los estudiantes a ser personas seguras de lograr cualquier meta, ayudará contrarrestar ese pensamiento de que la falta de experiencia al graduarse será una barrera en sus vidas.

El emprendimiento hoy debe ser parte fundamental dentro de un pensum académico. Que el estudiante inicie a desarrollar su proyecto de una empresa propia desde su inicio, y en cada semestre que avanza va ajustando su proyecto a lo aprendido, de esa forma seremos docentes que incentivaremos a crear emprendimiento.

CONCLUSIONES

El emprendimiento es una herramienta fundamental para los estudiantes de hoy, con las opciones limitadas de empleo.

Las redes de mercadeo se convierten en una opción accesible para los estudiantes y que de esa forma generen ingresos económicos sin descuidar sus estudios.

Las habilidades que desarrollaran dentro de las redes de mercadeo ayudarán a crear profesionales con seguridad en sí mismos y sin limitaciones.

BIBLIOGRAFÍA

(2017) <http://www.elcomercio.com/actualidad/desempleo-subempleo-crecieron-ecuador.html>. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. **ElComercio.com Ecuador, Guayas**

Kiyosaki, R. (2013). El Negocio del Siglo XXI. Mexico: Santillana Ediciones Generales.