

16 Edición Septiembre 2024 - Octubre 2024

EJEMPLAR DIGITAL

# Yo emprendiendo



Trazando un rumbo para el  
*crecimiento de la venta directa:*  
**EL PODER DE LOS PLANES DE  
UN AÑO**

**Perspectivas  
económicas para  
Guatemala en este  
2024**

**Gestión del  
tiempo**

**VENDER SIN LÍMITES  
EL COSTO DE LA  
INEFECTIVIDAD**



# Código De Ética de la Venta Directa en Guatemala AGEVD

## AGEVD tiene como misión

Impulsar el desarrollo de la Venta Directa a través de un sistema de comercialización conocido y respetado, promoviendo actividades de ayuda mutua con el ánimo de representar y velar por los intereses de los asociados dentro de un marco de ética y buenas prácticas comerciales.

Dentro de este marco y para la promoción de nuestro Código de Ética, hemos creado un código QR, el cual te llevará directamente a la sección del Código de Ética de AGEVD, donde encontrarás: Trifoliar del Código de Ética y el Folleto sobre el Código de Ética, en un formato PDF, el cual es descargable.

Su objetivo es lograr la satisfacción y protección de los consumidores, así como promover la competencia leal y justa entre las compañías, fortalecer la imagen de la industria de la Venta Directa, bajo un clima ético de respeto y legalidad.

El Código de Ética es una medida de autorregulación de la Venta Directa, de modo que las obligaciones establecidas en él requieren de un nivel de conducta ética.

### Que promueve:

- La correcta relación entre las empresas del sector.
- Un justo trato entre las empresas y los empresarios independientes.
- La protección hacia el consumidor.

Descarga el código completo



EDICIÓN,  
16ª EDICIÓN  
Septiembre - Octubre 2024

### DIRECCIÓN GENERAL

Silvana Marsicovetere  
PRESIDENTE AGEVD

### DIRECCIÓN COMERCIAL

Vanessa Imeri  
administradora@agevd.org.gt

### DIRECCIÓN EDITORIAL

Silvana Marsicovetere  
y Vanessa Imeri

### CONSEJO EDITORIAL

Walter Parada

### DISEÑO

Mónica Quiñonez  
Isabel Echeverría  
Ximena Alvarez  
Nicolle Figueroa

### COLABORADORES

Harold Zaldaña  
Erika Barrientos  
Banco Mundial  
Carolina Moreno

### CONTÁCTENOS

[www.agevd.org.gt](http://www.agevd.org.gt)



+(502) 3003 - 9323



Asociación Guatemalteca  
de Empresas de Ventas  
Directas-AGEVD

yo  
emprendo  by **AGEVD**  
ASOCIACIÓN GUATEMALTECA  
DE EMPRESAS DE VENTAS DIRECTAS

# CONTENIDO

- 4 TRAZANDO UN RUMBO PARA EL CRECIMIENTO DE LA VENTA DIRECTA: EL PODER DE LOS PLANES DE UN AÑO.
- 8 EXPO VENTA DIRECTA ¡EMPRENDE Y GANA!
- 10 VENDER SIN LÍMITES EL COSTO DE LA INEFECTIVIDAD.
- 14 PERSPECTIVA ECONÓMICA PARA GUATEMALA EN ESTE 2024.
- 16 GESTIÓN DEL TIEMPO.



*Para tener éxito,*  
TUS DESEOS DE TRIUNFAR  
deben ser más grande  
*que tu miedo a*  
**FRACASAR.**



En el ámbito de la estrategia organizacional, la ejecución de planes a uno, cinco y diez años no es una cuestión de azar; requiere esfuerzo y planificación intencionales. Todos hemos observado el contraste entre las organizaciones que elaboran y ejecutan meticulosamente sus planes a corto y largo plazo y aquellas que parecen navegar sin rumbo a través de los años. Aquellos que establecen metas y se mantienen disciplinados y enfocados en ellas se asemejan a un equipo de remeros que van todos en la misma dirección mientras trabajan juntos para lograr las metas y objetivos de la organización.

Recientemente, estuve con un fundador que me planteó una pregunta pertinente: **¿Cómo logramos un equilibrio entre mantenernos encaminados hacia nuestros objetivos estratégicos y permanecer abiertos a nuevas ideas, manteniendo la flexibilidad y adaptándonos a un entorno dinámico?** Sin duda, este es un desafío común al que se enfrentan muchas organizaciones.

Profundicemos específicamente en las complejidades del plan de un año y describamos **los pasos prácticos que los fundadores y los equipos de liderazgo pueden tomar para garantizar una ejecución exitosa.**

### FUNDAMENTOS DE LA PLANEACIÓN ANUAL

Al elaborar estrategias para el próximo año, es fundamental alinear el plan anual de su empresa con los planes generales de cinco y diez años. Esto implica una sesión de planificación integral con su equipo de liderazgo para identificar iniciativas clave que impulsarán a la organización hacia adelante. **Inicialmente, el equipo puede formular una lista sustancial de iniciativas potenciales que requerirán perfeccionamiento para garantizar su viabilidad y manejabilidad dentro de un plazo de un año.** Si bien no hay un número definitivo en el que deba centrarse, es esencial considerar la capacidad del equipo y los recursos organizacionales al finalizar el plan. Por lo general, es realista apuntar a entre 7 y 10 iniciativas clave anuales, que luego deben asignarse por trimestre para lograr un enfoque y una ejecución más eficaces.

### IMPLEMENTACIÓN ESTRATÉGICA

Una vez definidas las iniciativas clave, **el siguiente paso es asignarlas a trimestres específicos y designar propietarios para cada una.** Es importante tener un líder del equipo de gestión asignado a cada iniciativa, ya que desempeña un papel crucial en la elaboración de estrategias, la obtención de la aprobación de todo el equipo, el seguimiento del progreso y la garantía de una implementación oportuna durante el trimestre designado. Este modelo de propiedad

garantiza la responsabilidad y facilita la coordinación efectiva en toda la organización. **La adopción de los criterios SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes, Delimitados en el tiempo) para el establecimiento de objetivos resulta invaluable a la hora de definir y ejecutar iniciativas trimestrales.**

El propietario designado tiene la tarea de redactar un documento conciso de una página que describa los detalles de cada iniciativa, las métricas de medición, los pasos a seguir, la viabilidad para la organización y el cronograma de entrega. Este documento debe presentarse al equipo para lograr un consenso general.

Es común que las iniciativas clave tengan múltiples cronogramas que abarquen trimestres, especialmente cuando se logran hitos críticos. Este enfoque flexible se adapta a la naturaleza dinámica de la ejecución del proyecto y al mismo tiempo mantiene el enfoque en los objetivos trimestrales centrales. **Este enfoque estructurado de implementación centrado en una propiedad clara le ayudará a traducir eficazmente los objetivos estratégicos en resultados tangibles.**

### **MANTENER EL IMPULSO**

Mantener el rumbo y responsabilizarse mutuamente es fundamental para que su empresa alcance sus objetivos. Según mi experiencia, **mantener un punto de contacto semanal con el equipo de liderazgo es crucial para mantener el rumbo.** Esta reunión debe programarse constantemente para la misma hora y día cada semana y no debe durar más de 60 minutos. Debería diferenciarse de otras reuniones de liderazgo y servir como una sesión dedicada a la presentación de informes y actualización.

Durante estas reuniones, cada propietario de la iniciativa proporciona una breve actualización de cinco a diez minutos sobre el progreso del proyecto y el porcentaje de finalización. **Esta plataforma**



**facilita el debate abierto sobre los obstáculos encontrados, garantizando total transparencia entre el equipo. Además, presenta una oportunidad para la resolución colaborativa de problemas, donde el equipo puede abordar colectivamente posibles obstáculos que requieren apoyo grupal** y aportes en la toma de decisiones para mitigar los retrasos. Esta coherencia fomentará el mantenimiento del impulso hacia el logro de los objetivos.

### **IMPULSANDO LA ALINEACIÓN COLECTIVA**

Lograr la alineación organizacional es fundamental para el éxito, ya que garantiza que todos los miembros del equipo trabajen juntos en la búsqueda de objetivos compartidos. Comunicar claramente los objetivos de la empresa fomenta una dirección unificada e impulsa el logro colectivo.

Cada departamento desempeña un papel crucial en el avance de estas iniciativas a lo largo del trimestre, y los miembros del equipo aprovechan su experiencia y recursos para hacer realidad los objetivos.

La colaboración entre departamentos suele ser necesaria para garantizar la ejecución integral y el éxito de las iniciativas, lo que resalta la interconexión de las funciones organizativas. No articular los objetivos y alinearlos con las iniciativas trimestrales puede generar esfuerzos desarticulados y prioridades contradictorias en toda la organización. Establecer claridad y alineación en torno a los objetivos de la organización garantiza que todos los miembros remen al unísono, fomenten la cohesión y, en última instancia, impulsen el crecimiento y el éxito sostenibles.

## REFLEXIONES SOBRE LA INTEGRACIÓN ESTRATÉGICA

La colaboración y el trabajo en equipo son esenciales para el desarrollo, implementación y logro de los objetivos de la empresa. Como fundadores y visionarios, su enfoque principal es impulsar la visión y el crecimiento de la organización. Sin embargo, las complejidades de la integración requieren personas dedicadas dentro de su equipo de liderazgo que posean las habilidades y el compromiso para hacerse cargo de las iniciativas y garantizar su implementación.

**La integración efectiva depende de que estas personas designadas defiendan las iniciativas y empleen procesos para supervisar la ejecución más allá de las reuniones de presentación de informes.**

Esto implica una serie de sesiones de planificación y ejecución, dirigidas por el propietario de la iniciativa, destinadas a fomentar una asimilación perfecta entre los departamentos. Reconocer las fortalezas dentro de su equipo es crucial al identificar propietarios para cada iniciativa, ya que garantiza un enfoque equilibrado y maximiza la probabilidad de éxito.

## INCORPORANDO NUEVAS IDEAS

Adoptar la innovación y cultivar nuevas ideas es indispensable para el éxito a largo plazo. **Es esencial capturar estos nuevos conceptos a medida que surgen y reservar tiempo para evaluarlos y discutirlos al final del trimestre,** junto con la revisión de las iniciativas en curso. Evaluar su alineación con los objetivos establecidos y el impacto potencial permite tomar decisiones informadas sobre su integración en los próximos trimestres.



Sin embargo, un principio clave a mantener es la importancia de la coherencia y el enfoque dentro de cada trimestre. **Evite la tentación de girar a mitad del trimestre hacia una nueva idea, ya que esto corre el riesgo de diluir los esfuerzos y desviar recursos de las prioridades acordadas.** Al mantenerse comprometido con el plan en marcha, reafirma la importancia del plan general de un año. Este enfoque disciplinado garantiza que las nuevas ideas se consideren cuidadosamente y al mismo tiempo protegen contra distracciones que puedan comprometer los objetivos establecidos.

## EN RESUMEN

cualquier organización puede lograr objetivos anuales y alcanzarlos. Al dividir eficazmente estos objetivos en iniciativas trimestrales, asignar una propiedad clara, documentar el progreso, mantener una comunicación regular y fomentar la conciencia organizacional, su organización puede garantizar la alineación y el impulso hacia la realización de los objetivos establecidos. **Con un enfoque estructurado, los equipos pueden sobresalir al trabajar de manera cohesiva hacia objetivos compartidos y, en última instancia, lograr el éxito en la ejecución de sus planes anuales.**

# ¡Abre un mundo de oportunidades!



\*Fuente: Euromonitor International Limited, todos los canales de Retail, Consumer Health Edition 2019, 2020, 2021 & 2022, valor en venta al consumidor, datos 2018, 2019, 2020 & 2021.



## CONVIÉRTETE EN DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE



### Ingresos extras

Genera ingresos adicionales en tu tiempo libre, decide el momento y el lugar.



### Negocio independiente

Forma parte de Herbalife, la marca #1 en el mundo en nutrición para el bienestar y estilo de vida activa.



### Aprendizaje continuo

Trabaja en equipo, crece aprendiendo y recibe entrenamientos sobre nutrición y productos.

¡No esperes más! Empieza tu Negocio Independiente, **contáctanos (+502) 2464-5555**

# Herbalife

E X P O

VENTA

DIRECTA

*¡Emprende y gana!*

Por: Vanessa Imeri



El recién pasado 22 de febrero 2024, se llevó a cabo **la primera Expo Venta Directa "Emprende y Gana"** con colaboración de Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT), en el salón Infinia Event Center Zona 13.

**Con un volumen de ventas anuales que superan los Q3 mil millones netos y la generación de más de 6 mil 400 empleos directos e indirectos la industria de Venta Directa desempeña un papel significativo para las familias guatemaltecas, promoviendo el emprendimiento como unidad de negocio.**

Este impacto y crecimiento ha sido de los motivos para promover y destacar este modelo de negocio reconocido por su dedicación al servicio al cliente, integridad empresarial y su contribución positiva al

desarrollo de la comunidad guatemalteca a través de la Expo Venta Directa 2024.

Fue un evento de asistencia gratuita que contó con 19 stands, donde empresas de venta directa por catálogo ofrecieron sus productos y oportunidad de negocio. También contó con conferencias especializadas, capacitaciones de alto nivel sin costo para los asistentes, proveedores de la industria, espacios para networking. Este evento congregó a toda la cadena de valor de la industria de Venta Directa, desde empresas proveedores de insumos y servicios hasta fabricantes, logística y transporte y vendedores independientes, fortaleciendo así, el lazo de colaboración y crecimiento en el sector.





Inauguración corte de cinta **Expo Venta Directa.**

Otro motivo principal de esta Expo Venta Directa fue el deseo de presentar el modelo de negocio a nuevas generaciones, que puedan incrementar sus ingresos mientras estudian y/o complemento de ingreso adicional a su trabajo, logrando así mejorar su estilo de vida.

Agradecemos todos los participantes, patrocinadores y exponentes de este gran evento.

**Walter Parada, Jose Angel Andrade Abelenda, Viviana Araya Villa, Pablo Bermudez, Michael Caputi, Banco Industrial.**

Gracias a los más de 300 asistentes que visitaron esta primera edición, no se pierdan la proxima Expo en 2025.



CON EL PATROCINIO DE



EMPRESAS PARTICIPANTES



# VENDER SIN LÍMITES EL COSTO DE LA INEFECTIVIDAD

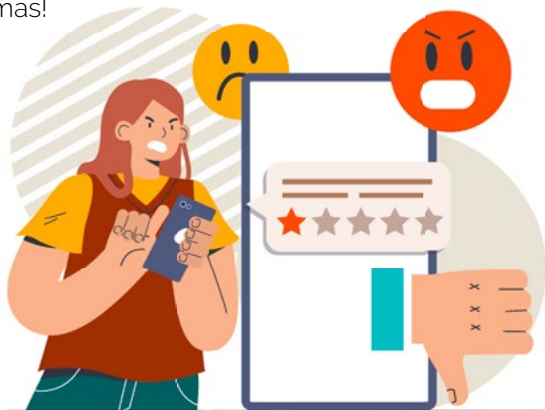
Por: José Labbe



Observamos a nuestro equipo favorito jugar y el partido queda empatado con un equipo al que se considera superior. ¡Se logró el objetivo!, gritan a los cuatro vientos los personajes acostumbrados a la mediocridad, algunos todavía lo celebran, pero los aficionados que saben que es posible lograr grandes resultados con dedicación, esfuerzo, constancia y disciplina, quedan desilusionados, defraudados y con la credibilidad por los suelos. Mostrando su descontento y su decepción con su ausencia de los diferentes escenarios deportivos.

**Algo muy similar sucede con aquellas empresas que su única preocupación es brindar a los clientes el producto o proporcionar el servicio que brindan,** sin importarles conocer los problemas que padece, el proceso y mucho menos la efectividad con la que éste es entregado, causando un sin número de molestias y atrasos a sus clientes, los cuales no son tomados en cuenta pues ¡Se logró el objetivo! ¡Logramos una venta más!

Pero **¿ganaron un cliente más?, ¿obtendrán la recomendación y la publicidad boca a boca, que tanto anhelan?, ¿cuáles serán los comentarios que este cliente hará sobre una empresa para la que no son importantes sus recursos?** De la misma manera en la que los aficionados defraudados ya no llegan a los estadios, los clientes se ausentan de estas empresas y alejan a todos aquellos que puedan. Los resultados, entonces, no son los proyectados y se preguntan ¿qué pasó? Lo que pasó, es que estas empresas se preocuparon en hacer ventas y no en ganar clientes.



☺ **Interesarse genuinamente** en conocer los problemas que presentan los clientes y de esa manera asesorarlo correctamente.



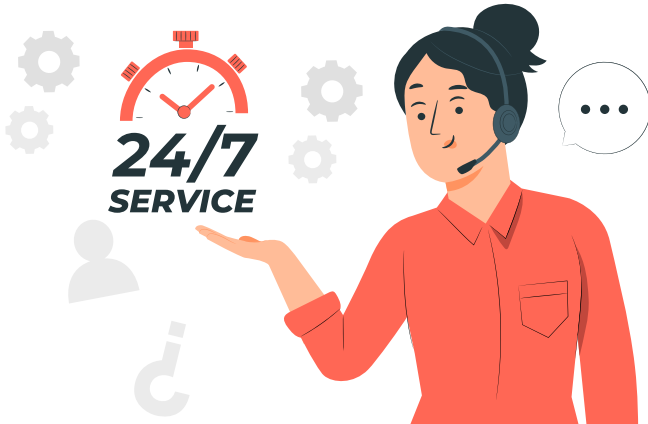
Para ilustrar un poco mejor esta situación comparto con ustedes la historia del propietario de una compañía que al ver que sus clientes ya no regresaban, dispuso contratar a una empresa para que hiciera una encuesta para ver cómo calificaban el servicio que brindaban. La respuesta le asombró, pues todos sus clientes calificaban su servicio de muy bueno. El gerente intrigado, llamó a uno de estos clientes con el que tenía algún grado de amistad y le preguntó que por qué si calificaba su servicio de muy bueno, ahora le compraba a la competencia.

Cliente le respondió: Tu servicio es muy bueno, pero tu competencia lo está haciendo mejor. Continuamos con el tema la siguiente edición. Éxito en todo.

☺ **No enfocar sus procesos** a su conveniencia, sino a la de sus clientes.

☺ **Mantener contacto** permanente con sus clientes, solicitando sugerencias de mejora.

☺ **Servicio y seguimiento** post-venta.



☺ **Enfoque en la calidad** y mejora continua, tanto de sus procesos como de su recurso humano.

☺ **Su servicio es para competir** con los grandes



**José Labbe**  
✉ [jomalabbe@gmail.com](mailto:jomalabbe@gmail.com)  
(502) 5185-1162  
LATAM

*Flushing*  
COSMETICS

*Innovación y naturaleza!*

**Tu oportunidad  
es  
hoy!**

*¡Emprende!*

Somos una empresa que ha ofrecido por más de **33 años** a miles de mujeres guatemaltecas, salvadoreñas y hondureñas la oportunidad de tener un **negocio propio** a través de la venta directa. Una manera de emprender sin necesidad de hacer **ninguna inversión inicial** por el crédito que se te otorga, con **libertad de horario** y generando inmediatamente **ingresos extras**.

Siempre **innovamos** para ofrecer productos con **altos estándares de calidad**, utilizando **ingredientes naturales**, que ofrezcan resultados comprobados garantizando así la satisfacción total de nuestros clientes. Es así como podemos ofrecer a través de nuestros catálogos, más de

**650 productos** de belleza, cuidado personal, bienestar y para el hogar, con atractivas ofertas y una atención personalizada al entregarte el producto a la puerta de tu casa.

Tu decides cuánto quieres ganar al trazarte metas retadoras, con constancia y tenacidad, mientras más vendes más ganancia obtienes y mayor cantidad de premios ganas.

Contáctanos, será un gusto atenderte y guiarte en este

*Camino al éxito.*

Al iniciar tu negocio Flushing obtienes:

**12**

Catálogos al año



Ingresos Extras



Ser tu propio jefe



Flexibilidad de horario



De 30% a 35% de ganancia



Productos nuevos todos los meses




Tienda Paseo Liberación,  
Dirección: Blvd. Liberación  
6-55 zona 9 Local S1 y S2.  
Teléfono: 5736-7520.


Horario:  
Lunes a Viernes  
8:00 am. - 7:00 pm.  
Sábados y Domingos  
10:00 am. - 6:00 pm.

MÁS TIENDAS EN:

- Zona 7
- Zona 4
- Molino de las Flores
- Roosevelt
- Villa Nueva

Llámanos, será un gusto atenderte

 (502) 2327-6666

 (502) 3025-8569

 Flushing Cosmetics

 Flushing Cosmetics

[www.flushingcosmetics.com](http://www.flushingcosmetics.com)

# Perspectivas económicas para Guatemala en este

## 2024

Por: Jacobo Pieters



La economía de Guatemala es diversificada, con sectores como la agricultura, la manufactura, el turismo y los servicios financieros desempeñando roles importantes. **En años anteriores, la economía guatemalteca ha enfrentado desafíos como la pobreza, la desigualdad y la falta de infraestructura. Factores como la estabilidad política, las políticas gubernamentales, los precios de los productos básicos y la inversión extranjera pueden influir en las perspectivas económicas.**

El 2023 fue un año lleno de retos, transformaciones, innovación y oportunidades que el sector exportador ha logrado superar de manera exitosa, incluyendo una amplia variedad de soluciones estratégicas que abarcan desde la implementación de la inteligencia artificial en procesos productivos hasta la digitalización de procesos o la adecuación de modelos financieros a un panorama financiero volátil.



**Las más recientes proyecciones por el FMI (Fondo Monetario Nacional), indican que la economía mundial tendrá un crecimiento de 2.9% interanual adjudicando a la región de América Latina y El Caribe un valor proyectado de 2.3% al alza.** Adicional a ello, la OMC (La Organización Mundial del Comercio), estima que la globalización y el comercio internacional permanecen siendo un motor económico de alto impacto y proyectan un escenario optimista que, a pesar de poseer un ritmo de expansión conservador en comparación con años anteriores, presenta un alza de 3.3% interanual a nivel global. Ambos organismos cuentan con proyecciones optimistas ante el comercio internacional y ratifican la postura positiva sobre el panorama 2024 para el sector exportador.





Asumiendo condiciones ideales y un panorama ceteris paribus, las tres variables trascendentales que dictarán el desarrollo del intercambio comercial serán:

- **Inflación**
- **Políticas monetarias**
- **Relaciones geopolíticas**

Por otra parte, el presidente de la Junta Monetaria y Banco de Guatemala (Banguat), Alvaro González Ricci, destacó que para 2024 hay una perspectiva positiva para el país, cuya economía crece más que otras naciones de América Latina, con base en el producto interno bruto (PIB) potencial del 3,5 por ciento.

Se prevé que se mantenga el impulso ante la resiliencia de la demanda interna y la moderada recuperación externa.

Señala que otros factores favorables para el país son la estabilidad cambiaria, debido a que no ha variado en los últimos 10 años; las reservas monetarias internacionales, y la prudencia en el manejo de las finanzas públicas.

"Vemos que los diferentes sectores también crecerán de una manera positiva; el que más se proyecta es el de actividades de seguros y finanzas, como bancos y aseguradoras, el cual fue el que más incrementó el año pasado y se espera continúe en este", explicó.

**Los ingresos por remesas familiares superan al de las exportaciones, representan una fuente de impulso para el consumo privado. En 2023, dichas transferencias totalizaron US\$19,804 millones y se espera aumenten en 2024.**

En cuanto a la inflación, en 2023 se desaceleró significativamente con un cierre de 4.18 por ciento, los pronósticos indican que, a finales de año, el ritmo inflacionario se situaría en el valor central de la meta establecida por la autoridad monetaria del 4 por ciento.

La Venta Directa es una parte significativa de la economía guatemalteca, ofreciendo oportunidades de empleo e ingresos para muchas personas, especialmente en áreas rurales y comunidades marginadas. Empresas de venta directa suelen vender una variedad

de productos, desde artículos de belleza y cuidado personal hasta productos para el hogar y bienestar. La venta directa puede ser una forma importante para los emprendedores guatemaltecos de generar ingresos adicionales.



*Por Jacobo Pierters, jefe de Market Intelligence, Agexport, para la Valija Diplomática. 30 de enero 2024 y Giovanni Pérez para Diario de Centroamérica.*

# Gestión del *tiempo*

Por: RANDSTAD

"Nunca el tiempo es perdido", cantaba Manolo García en un verso que sirve para la poesía, pero no para la vida laboral. Porque si en lugar de realizar las tareas que nos corresponden nos dejamos **vencer por la procrastinación**, posponemos tareas, perdemos concentración y nos rendimos a un proceso de multitareas tan ambicioso como ineficaz habremos, en efecto, perdemos el tiempo.

Porque el tiempo que no destinamos al trabajo, se lo robamos también al ocio, a nuestro crecimiento personal más allá del horario de oficina, a nuestra familia, a nuestra vida. De ahí que una **mala administración del tiempo** sea culpable de entrar en una espiral de estrés, ansiedad y malestar laboral que puede tener consecuencias nefastas, tanto para la empresa como para el trabajador. Cuanto antes asumamos la importancia de esa **gestión y de planificación de tareas**, más habremos ganado. En tiempo y en calidad de vida.



Por gestión del tiempo en el trabajo entendemos la organización de las tareas de tal modo que seamos lo más eficaces posibles en las horas asignadas, pero también el hecho de destinar un plazo de tiempo adecuado a la dificultad de cada tarea.

Es decir, si nos preocupa cómo se debe gestionar el tiempo, lo primero que tenemos que abordar es la **cantidad de horas que precisará tal o cual tarea**, para más adelante ejecutar esa tarea de la manera más eficiente posible, gracias a las distintas técnicas de gestión del tiempo

## BENEFICIOS DE LA GESTIÓN DEL TIEMPO

Las ventajas de dominar las horas a nuestra disposición redundan en varias direcciones. Veamos algunos de los puntos a favor de una buena organización del tiempo.

**Mayor productividad y eficiencia:** Cuanto más optimicemos el tiempo con el que contamos, dedicándolo en profundidad y atención a las tareas asignadas, descubriremos que el tiempo da mucho más de sí de lo que pensamos. Si bien es fácil y habitual ceder al despiste, expandir la concentración en varios puntos en lugar de contraer nuestra atención hacia el objetivo, los beneficios de esa focalización son enormes.

**Objetivos logrados con mayor calidad:** El 'desparrame' en nuestras tareas, ese pensar que tenemos 'tiempo de sobra' y por tanto cedemos a la



## ¿Qué es la gestión del tiempo?

Pocos elementos tan escurridizos y, a la vez, decisivos para la productividad y la buena resolución de los proyectos.

**procrastinación y la dispersión**, es responsable de que se entreguen trabajos que no alcanzan el nivel exigido. O que lo cumplen con una calidad mediocre, lejos de la excelencia que cualquier trabajador debe perseguir en sus desempeños.

**Mayor prestigio profesional:** Quienes resultan vencedores del pulso con el tiempo y entregan sus tareas en la fecha fijada, sin excusas ante otro deadline traspasado, acaban ganando la confianza de los cuadros superiores. Son **sinónimo de eficiencia, profesionalidad y esa responsabilidad** que implica manejar el tiempo a su favor.

**Satisfacción personal:** Porque dominar la gestión del tiempo trae sus recompensas, como mayor tiempo para uno mismo y para cultivar otras facetas de la vida que, a su vez, pueden redundar en nuestro **crecimiento personal y laboral**. Por ejemplo, una gestión del tiempo eficaz que permita disponer de unas horas libres al final del día hace posible acudir a un evento social en el que divertirse y de paso desarrollar el networking.

## TÉCNICAS DE GESTIÓN DEL TIEMPO

Todos tenemos la actitud de querer hacer las cosas con la mayor eficiencia posible, pero como en todo, sin un método esa actitud se queda en declaración de intenciones. Veamos algunas de las más empleados en el entorno laboral:

- Ⓛ **El método pomodoro:** El clásico entre los clásicos de la gestión del tiempo. Funcionamiento sencillo pero eficaz: 25 minutos de concentración plena y cinco de descanso. Su nombre viene de esos temporizadores para cocinar con forma de tomates (pomodoros, en italiano).
- Ⓛ **La técnica del 'slicing':** En inglés, 'slice' significa porción, término que se emplea a menudo al comer pizza. ¿Quién se comería una pizza entera sin trocearla? Nadie. Pues algo parecido pasa con **la carga de trabajo: si no se divide en partes, resulta inabordable** y, lo que es peor, genera una bajada de motivación que se traduce en dispersión y caída de la productividad.
- Ⓛ **Las verduras, primero:** Y el postre después. También hay quien habla de "comerse el sapo", es decir, acometer primero aquello que te resulte más arduo, esa tarea que implica no solo la salida de confort, sino un esfuerzo extra, incluso te genere algo de nervios, temor, dudas... Pues bien, una vez abordes ese pequeño desafío del día, todo te resultará más fácil, más cuesta abajo. **Aumentará tu motivación y por tanto tu productividad.**



## CONSEJOS PARA LA GESTIÓN DEL TIEMPO Y PLANIFICACIÓN DE TAREAS

**Ser conscientes de la importancia de administrar bien el tiempo va relacionado con una correcta planificación de tareas.** Anticiparse al tiempo que conllevará cada una es también parte fundamental de esa gestión del tiempo, así como la prioridad que requiere cada una.

De hecho, en lo relacionado con la planificación de tareas, existen también técnicas para obtener una mejor organización de las tareas. Como por ejemplo:

**La técnica Eisenhower:** Inspirada en los métodos bélicos de quien fuera presidente de Estados Unidos con un dilatado pasado militar, ayuda a **discriminar la prioridad de las tareas ya sean importantes y urgentes, importantes, pero no urgentes, urgentes pero no importantes y ni urgentes ni importantes.**

**El análisis de Pareto:** Se trata de un método prolijo y complejo que requeriría un artículo por sí mismo. En síntesis, nos enseña a elegir cuál de los problemas que se presentan en su situación de gestión abordar primero. **Establece prioridades de toma de acción en procesos de toma de decisiones complicadas.**

# CÓDIGO DE *Ética*



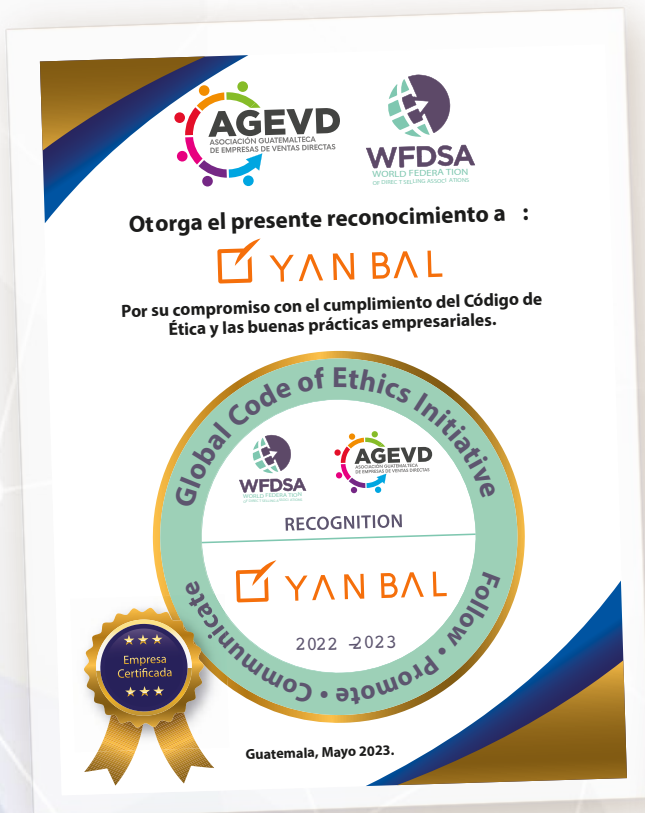
El año 2023, se trabajó arduamente con las empresas miembros de AGEVD, sobre el Código de Ética, logrando certificar a 3 de ellas.

**El Código de Ética de la Venta Directa, es un programa internacional, en donde cuidamos de los intereses de las empresas asociadas, vendedores independientes y consumidores, incluyendo a todos los actores que se relacionan en la Venta Directa.**

Es un programa de autorregulación, donde protegemos a todos de malas prácticas empresariales como los esquemas piramidales.

**Sirve para alcanzar la excelencia, mejorar la participación en la industria y crear confianza hacia el consumidor final.**

**Felicitamos a Flushing Cosmetics, Onmilife y Yanbal por certificarse.**



Inicia tu camino a la libertad con



**Toma ventaja de las 5 diferentes formas de generar ingresos ilimitados:**

**1** Ganancia por Reventa

**3** Clientes Fidelizados





**2** Red de Consultores

**4** Bonos Especiales

**5** Convenciones y Viajes de Incentivo

Construye un negocio sólido con uno de los mejores planes de la industria.

Contácta a un Consultor Independiente

 PBX: 2303-7400  4215-6311   Mensaje directo

 [naturesunshine.gt](http://naturesunshine.gt)

¿QUIERES SER UN EMPRENDEDOR DE ÉXITO?  
ESTE SERVICIO ES PARA TÍ

CAPACITACIONES  
**in company**  
¡Servicios de formación a la medida!



Es fundamental que los emprendedores se capaciten para que  
**TOMEN LAS MEJORES DECISIONES Y EXPANDAN SU NEGOCIO.**

**TARIFARIO**

- PARA SOCIO AGEVD
- ÁREA METROPOLITANA



**Q575**

POR HORA DE CAPACITACIÓN  
COSTO POR PARTICIPANTE: Q25  
1-20 PARTICIPANTES

**Q850**

• HASTA 75 MINUTOS  
PRECIO INCLUYE EN ENTREVISTA VÍA TELEFÓNICA CON COACH  
EMPRESARIAL PARA DESARROLLO DE CONTENIDO  
DE 75 MINUTOS EN ADELANTE COBRO ADICIONAL POR FRACCIÓN

**¡LAS MEJORES TARIFAS DEL MERCADO!**

**GESTIÓN HUMANA**

- Inteligencia Emocional
- Marca Personal
- Comunicación Efectiva
- El arte de hablar en público

**VENTAS/MERCADEO**

- Servicio al Cliente
- Técnicas de Ventas
- Networking

**ESTRATÉGICO**

- Lideazgo
- Coaching

Para más información comunícate ☎3003-9323

✉administradora@agevd.org.gt



AZZORTI

*¡Estamos  
de  
aniversario!*

En Azzorti, cumplimos **6 años a tu lado** en Guatemala, acompañándote en cada paso de tu camino hacia el éxito. Gracias por confiar en nosotros y ser parte de esta gran familia. Juntos hemos crecido, inspirado y creado oportunidades increíbles.

**¡Esto es solo el comienzo de lo que podemos lograr juntos!**



# SOCIOS

Juntos por una Industria de Venta Directa basada en respeto, ética y valores



## SOCIOS COLABORADORES



Web: [www.agevd.org.gt](http://www.agevd.org.gt) / Correo : [administradora@agevd.org.gt](mailto:administradora@agevd.org.gt)

Teléfono: 3003-9323 / [f facebook@AGEVD](https://www.facebook.com/AGEVD)