

Yo emprendiendo

Emprendimiento en
Guatemala



Nuevo nivel ORO
COMO ASOCIACIÓN EN LATINOAMERICA

CRECE CONTUS
VENTAS AL FINAL
DEL 2024

EL COSTO DE LA
INEFECTIVIDAD II





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,
17ª EDICIÓN**
Noviembre - Diciembre 2024
Enero - Febrero 2025

CONTENIDO

DIRECCIÓN GENERAL

Silvana Marsicovetere
PRESIDENTE AGEVD

DIRECCIÓN COMERCIAL

Vanessa Imeri
administradora@agevd.org.gt

DIRECCIÓN EDITORIAL

Silvana Marsicovetere
y Vanessa Imeri

DISEÑO

Mónica Quiñonez
María Isabel Aguilera
María Isabel Echeverría

COLABORADORES

José Labbe
Harold Zaldaña
Mirna Ortiz

CONTÁCTENOS

www.agevd.org.gt



+(502) 3003 - 9323



Asociación Guatemalteca
de Empresas de Ventas
Directas-AGEVD

- 4 CRECE CON TUS VENTAS AL FINAL DEL 2024
- 6 EMPRENDIMIENTO EN GUATEMALA
- 10 EL COSTO DE LA INEFECTIVIDAD II
- 13 NUEVO NIVEL ORO
- 14 UNA MIRADA A LA VENTA DIRECTA A NIVEL MUNDIAL



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



CRECE CON TUS VENTAS AL FINAL DEL 2024

Por: Harold Zaldaña



Llegan los meses de fin de año 2024 y en nuestra mente como ejecutivos o como comerciantes brillan las luces de aprovechar a vender más, la pregunta sondea en nosotros es como según nuestros mercados de productos o servicios y como ante los clientes meta, por la cual te traemos algunas recomendaciones para que te enfoques en esta temporada y alcances mejores resultados. **Puntos claves para ejecutivos y comerciantes:**



1 Aprovecha tu base de datos de clientes trabajados todo este año, así como también aprovecha tus bases de datos de años anteriores.

2 Se proactivo, al darte este consejo es no pienses en que pasa en el mercado propone ofertas, promociones y campañas enfocadas a tus segmentos y productos que esta temporada tienen mejor aceptación ante el mercado y se constante al comunicar que **eres una solución ante tus clientes**, en una metáfora levanta la mano no espere a ser llamado en estos momentos tu iniciativa cuenta.

3 Se ágil dinámico al vender facilita los procesos al cliente y si puedes llamas, escríbele y dale seguimiento a los que ya te compraron para que de esa relacion salgan tus referidos y adivina que será mas directo venderles con los comentarios de **tus clientes satisfechos**.

4 Se diferente ante los clientes, no esperes parecerse a tus competidores **tu identidad en estos tiempos es tu carta de presentación** ante los clientes el diferente es original y comunica sus valores únicos ante sus clientes meta.

5 Personaliza la relacion con tus clientes, llámales por su nombre se constante y no dejes de ser tu mismo ante los clientes, recuerda los clientes también compran experiencia y **esa es tu llave para abrir muchas puerta** en las decisiones de compra en esta temporada de fin de año 2024.

6 Mantente constante, tu seguimiento ante los clientes, **respetar las fechas de entrega y cumplir ante los requerimientos** del cliente con los parámetros que tu solución puede solucionar necesidades para ellos.

7 Se constante, solo el vendedor y comerciante que sirve todos los días con disciplina a sus clientes es un solucionador por lo tanto no solo compro al vendedor sino al que tiene todo un conjunto de beneficios que son provechosos para el cliente inclusive, **el que conoce su producto y facilita el proceso de uso de los productos y servicios ante los clientes**.

8 Si haces sentir especiales a tus clientes ellos harán mas negocios contigo porque saben que la administración de relaciones con el cliente **es tu filosofía de vida** y que reconoces a cada cliente como un embajador de marca de los productos o servicios que representas.

**Buenas ventas
en el final
del 2,024.**



Aplica estos 8 factores clave y creando sinergia con tus clientes las posibilidades de alcanzar mejores resultados estarán al alcance de tu mano al final de este 2024; si fortaleces el compromiso y constancia de cara a tu cartera de clientes.



Lic. Harold Zaldaña

Consultor Empresarial

Licenciado en Administración de Empresas con MBA en Mercadeo.

✉ harold.zaldana@galileo.edu

Emprendimiento en Guatemala

En Guatemala, la presencia de mujeres profesionales que equilibran una exitosa carrera y su rol como madre y esposa.

Este es el caso de **Mirna Ortiz**, estudiante del último año de la Maestría en Innovación Empresarial en Universidad Galileo y emprendedora guatemalteca que ha logrado destacarse en ambos campos.

En este artículo, nos adentramos en la vida y logros de esta inspiradora mujer, quien es un ejemplo de determinación, perseverancia y éxito en nuestra sociedad actual.

► El impulso hacia la autonomía

Desde temprana edad, podía vislumbrar el espíritu de superación. Siempre dispuesta a enfrentar nuevos desafíos, decidí canalizar mi pasión por los negocios en la carrera de mercadotecnia, el arte culinario y la fotografía profesional. Con dedicación y esfuerzo, logré obtener mi título universitario y formarme como una profesional capacitada en la industria del marketing.

► El equilibrio entre el matrimonio y la carrera

He demostrado que es posible encontrar un equilibrio y diferenciar entre lo familiar y los negocios. La clave para mí ha sido establecer una comunicación sólida con mi núcleo familiar. Aunque no siempre es fácil, mi compromiso y amor les han permitido superar obstáculos y crecer juntos, fomentando la disciplina y la fe en Dios en que todo es posible.

► Emprendiendo con éxito

Con una visión empresarial, decido dar el siguiente paso y embarcarme en el mundo del emprendimiento.

Fundé mi propia empresa, **Casa Jardín de Julia**, dedicada al hospedaje, donde puse en práctica sus conocimientos en marketing y gestión de negocios.



Por: *Mirna Veronica Ortiz Garcia*

En diciembre de 2019, comencé con una cabaña alpina familiar. Sin embargo, la pandemia obligó a cerrar sus puertas al público durante un año.

A principios de 2021, me uní a la plataforma Airbnb para dar a conocer mi emprendimiento, pero debido a mis estudios y responsabilidades laborales, no pude dedicarle el tiempo necesario.

En 2023, tuve la oportunidad de participar en el concurso de Ministerio de Economía, Misión Taiwán y la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, con el objetivo de obtener un premio económico.

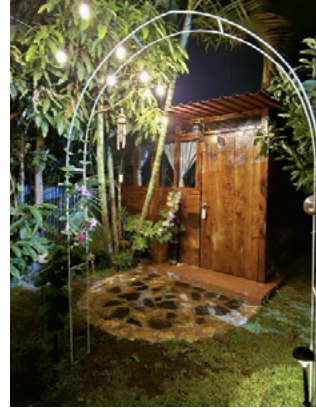
Con mucha dedicación y entrega lo logré, invertí los fondos para construir una segunda cabaña. Una vez finalizada, me sumergí en el mundo de las plataformas digitales llegando a mi mercado meta y poder destacar mi empresa como un hospedaje diferente, cómodo y único; alejado del bullicio de la ciudad y sin problemas de estacionamiento ni tráfico.

Casa Jardín de Julia se encuentra en el pintoresco pueblo de San Juan del Obispo, a 4 kilómetros del centro de La Antigua Guatemala. Esta comunidad ofrece atractivos como vino de nispero, chocolate artesanal, frutas y derivados del nispero, artesanías, restaurantes y vistas espectaculares. Su rica historia ha convertido a San Juan del Obispo en un destino turístico único.

Mi emprendimiento se ha destacado al ofrecer servicios innovadores y un valor agregado especial que satisface las necesidades de mis huéspedes.

Actualmente, tenemos el estatus de Nivel Genius en Booking y estamos como Superanfitriones en Airbnb.

Además, contamos con evaluaciones de cinco estrellas en Google y una gran aceptación en las redes sociales, como Facebook e Instagram.



Inspirando a otras mujeres

Es crucial que las mujeres guatemaltecas reconozcan su potencial como empresarias. Personalmente, me complace inspirar a otras mujeres que me ven como un ejemplo de éxito y empoderamiento. A través de mi experiencia, he demostrado que es posible ser madre, esposa, ejercer una profesión y emprender al mismo tiempo.

En la actualidad, me dedico a compartir mis conocimientos y motivar a otras mujeres a perseguir sus sueños, sin importar los obstáculos que puedan encontrar en el camino.

Creo firmemente que, como sociedad, necesitamos modelos a seguir que nos impulsen a romper barreras y superar prejuicios de género.

Conclusión

En nuestra sociedad actual, es fundamental contar con modelos que nos inspiren a superar barreras y prejuicios de género.

Como mujer casada, mercadóloga, estudiante de maestría y emprendedora guatemalteca, quiero transmitir que sí es posible salir adelante. Todas las mujeres podemos alcanzar el éxito tanto en lo profesional como en lo personal. La perseverancia y la dedicación son clave para lograrlo.

Sigamos nuestros sueños y construyamos un futuro donde todas podamos alcanzar nuestras metas.

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

EL COSTO DE LA INEFECTIVIDAD II

Por: José Labbé

En la columna anterior escribí sobre el costo que la ineffectividad puede tener para las empresas y compartía con ustedes algunas de las acciones que estas deben realizar para mejorar su efectividad en la satisfacción, retención, fidelización y desarrollo de los clientes. **La primera acción** que mencionaba era que las empresas deben enfocar sus procesos a la conveniencia de los clientes y no a la conveniencia de la empresa.

¿Cuántas veces ha llegado usted a una empresa en la que escoge el producto en un área, lo paga en otra y lo recibe en una diferente, teniendo muchas veces que hacer cola en cada una de ellas?

Posiblemente un proceso que le permite a la empresa que lo pone en práctica llevar controles sobre sus inventarios e ingresos pero algo muy molesto para el cliente, que, si tiene la opción, se irá **con una empresa que le proporcione el mismo producto pero de una manera más efectiva**. Estas empresas se defenderán diciendo con un sinnúmero de excusas, pero la realidad es que en ningún momento han realizado un estudio enfocado en la conveniencia del cliente.

¿En cuántas ocasiones usted llama a una empresa y tienen su llamada de un lado para otro para localizar a la persona que usted requería o solicita una información y únicamente se la puede proporcionar el departamento especializado, pero para ello hay que hacer una gran cantidad de llamadas o esperar en línea por largo tiempo?

Algo que se solucionaría si el gerente en algunas oportunidades llamara a su empresa y se hiciera pasar por un cliente. Otro de **los signos de ineffectividad de las empresas es el incumplimiento de las fechas de entrega de los productos o servicios, del pago a proveedores y muchas veces del incumplimiento en la fecha de pago a sus clientes internos**, situaciones que causan molestias entre estos grupos y de alguna manera cobran sus dividendos: el cliente al que le

incumplieron se aleja y habla negativamente de la empresa, el proveedor deja de prestar sus servicios o los realiza en tiempos secundarios y sin ocupación y el cliente interno se desmotiva y reduce su efectividad y productividad.



Existen otras muchas formas en las cuales **las empresas presentan ineffectividad en sus procesos y todas ellas tienen un costo oculto pero significativo**. Es necesario que las empresas se enfoquen en la satisfacción total de sus clientes a lo largo de toda su cadena de valor, sobre todo detectando los puntos críticos de satisfacción en cada uno de los procesos o se cumplirá aquella frase que dice: "Sirve con efectividad a tus clientes o si no, alguien más lo hará". Éxito en todo.



José Labbé
✓ jomalabbe@gmail.com
(502) 5185-1162
LATAM

Descubre

en nuestro catálogo un mundo de posibilidades
para sorprender a tus seres queridos

Desde pistas de autos que desatarán la
imaginación de los más pequeños, hasta joyas que
brillan con luz propia y fragancias que enamoran.

*¿Quieres transformar tu
hogar en un espacio mágico?*

Nuestra amplia variedad de adornos, como la
elegante extensión de luces con forma de mariposa,
te ayudarán a crear un ambiente festivo inolvidable

*Y para ti, ¡brilla más que
nunca!*

Nuestra colección de moda te ofrece todo lo que
necesitas, desde cómodas prendas de interior hasta
sofisticados vestidos para celebrar las noches
especiales.

**¡Con Azzorti, la Navidad es más que una fecha, es
una experiencia inolvidable!**

¡Felices fiestas!

AZZORTI



¿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

- Lidezargo
- Coaching

Para más información comunícate ☎ 3003-9323

✉ administradora@agevd.org.gt

Nuevo nivel ORO

COMO ASOCIACIÓN EN LATINOAMERICA

Por: Vanessa Imeri

En la Asociación Guatemalteca de Empresas de Ventas Directas, estamos orgullosos de compartir con ustedes un logro que marca un hito en nuestra historia: después de años de esfuerzo, compromiso y colaboración. Este año la WFDSA nos ha certificado como categoría ORO dentro de las asociaciones de Latinoamérica.

Este avance desde el nivel Plata es un testimonio de la dedicación incansable de nuestra administración, así como del esfuerzo conjunto de cada una de nuestras empresas miembro.

Este logro refleja el trabajo arduo y estratégico que hemos llevado a cabo para elevar la industria de la Venta Directa en Guatemala y más allá, y es el resultado de una visión compartida por todos. Nos comprometimos desde el inicio a representar y fortalecer a nuestras empresas miembro, a potenciar su impacto en el mercado y a consolidar la profesionalización del sector. Este nivel Oro que ahora ostentamos simboliza la confianza depositada en nosotros y la posición destacada que nuestra asociación ha alcanzado en toda la región latinoamericana.

Sabemos que alcanzar un nuevo nivel es solo el comienzo. Para la Asociación, este avance representa también la responsabilidad de seguir innovando, de continuar promoviendo las mejores prácticas y de mantenernos como líderes en la industria.



Nuestro compromiso es claro: trabajaremos sin descanso para sostenernos en este estándar de excelencia y para superar las expectativas que cada miembro ha puesto en nosotros.

Queremos extender un agradecimiento especial a todas las empresas miembro que han confiado en nuestra visión y que han aportado su experiencia, ideas y esfuerzo. Gracias a su colaboración y apoyo, hoy podemos afirmar con orgullo que hemos contribuido al crecimiento y desarrollo del sector de Venta Directa en Guatemala y en toda Latinoamérica.

Seguiremos avanzando juntos, construyendo un futuro aún más brillante para nuestra industria.

iGracias por ser parte de este éxito compartido!

**JUNTOS POR UNA INDUSTRIA
DE VENTA DIRECTA
BASADA EN: RESPETO,
ÉTICA Y VALORES.**



Una mirada a la Venta Directa a nivel mundial

Por: World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA)



El panorama de las ventas directas en el mundo ha mostrado una notable resiliencia a lo largo de los últimos años, pese a los desafíos como la pandemia y las condiciones económicas inestables en varios países. Este análisis se enfoca en los cambios en las ventas minoristas globales, las tendencias de productos, el perfil de la fuerza de ventas y la creciente influencia de la sostenibilidad y la personalización en este sector.

Pese a esta disminución reciente, las cifras se mantienen por encima del nivel prepandemia de 2019.

Ventas Minoristas Globales (2019-2023)

De **2019 a 2023**, las ventas directas globales experimentaron una modesta alza del 1%, impulsada en gran parte por un crecimiento significativo durante los años de la pandemia.

En 2020, las ventas subieron un 2.2% a 170,099 millones de dólares y otro 2% en 2021.

Sin embargo, en los años subsiguientes se observó una desaceleración: en 2022 cayeron un 1%, y en 2023 descendieron otro 2.3%, alcanzando los 167,694 millones de dólares.





Tendencias en Categorías de Productos

Tres categorías han liderado las ventas globales durante este período: **bienestar, cosmética y cuidado personal, y artículos para el hogar y bienes duraderos**, representando el 72.9% de las ventas globales en 2023. La categoría de bienestar, aunque sigue siendo la más significativa (31.7%), ha disminuido en participación desde el 36.3% en 2019. De manera similar, la participación de cosmética y cuidado personal ha bajado al 24.2%.

En contraste, los productos para el hogar han ganado relevancia, aumentando de un 11.8% en 2019 a un 17% en 2023.

Miremos más de cerca la región de América:

Venta Directa y Aspirantes a Empresarios

El Informe Global 2023/2024 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) revela varias tendencias que subrayan el potencial de la venta directa como solución a los retos a los que se enfrentan los aspirantes a emprendedores.

Abordar el miedo al fracaso

Al menos dos de cada cinco adultos en 35 economías no lanzarían un negocio porque podría fracasar incluso cuando tienen buenas oportunidades.

Los atributos de la venta directa abordan esta preocupación, tanto con las bajas barreras y el costo para ingresar a la venta directa como, en segundo lugar, con el apoyo brindado por las empresas de venta directa. Como dice el viejo refrán:

“Estás en el negocio por ti mismo, pero no solo”.

Las empresas brindan apoyo y educación para la creación de negocios, y los representantes de ventas aprenden y se apoyan mutuamente.

Apoyo a las mujeres emprendedoras

Los expertos califican el apoyo empresarial a las mujeres como insatisfactorio en 37 de las 49 economías. Sin embargo, además del apoyo empresarial de las empresas de venta directa y de los representantes de ventas,

la venta directa ofrece oportunidades flexibles que pueden adaptarse a los desafíos únicos que enfrentan las mujeres empresarias, como las responsabilidades familiares.



Promoción de la sostenibilidad

Al menos uno de cada dos nuevos emprendedores afirma que un Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) es una prioridad para su puesta en marcha.

El enfoque en la sostenibilidad social y ambiental en la venta directa resuena con esta tendencia global hacia prácticas comerciales más responsables. Las empresas de venta directa pueden aprovechar esta alineación para atraer a emprendedores comprometidos a tener un impacto positivo.



¿Buscas
incrementar
tus ingresos?

Tenemos un plan para ti, sin descuidar tus actividades diarias y generar ese *extra* que buscas.

NATURES  SUNSHINE

Toma el *poder* de la naturaleza

Contácta a un consultor independiente



PBX: 23037400



4211-2163
54935874



Mensaje directo



naturesunshine.gt



CamScanner

Herbalife
Live your best life



DESCUBRE NUESTRA EXCELENCIA

Así como CR7 se esfuerza por alcanzar la excelencia en el campo, Herbalife se compromete a brindar productos nutricionales de alta calidad a sus consumidores.

¡Descúbrelo hoy!

Contacta a un Distribuidor Independiente o ingresa a **Herbalife.com.gt**

Fuente Euromonitor, Consumer Health edición 2024, definiciones de control de peso y bienestar; participación de mercado global en valor de venta al consumidor en 2023.



SOCIOS

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



ésika L'BEL cyzone

Innovación y naturaleza!



AGORA multiMODAS



SOCIOS COLABORADORES



Web: www.agevd.org.gt / Correo : administradora@agevd.org.gt

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