

Yo emprendiendo



**DEL CATÁLOGO IMPRESO
A LAS REDES SOCIALES**

**ESTUDIO DE MERCADO
2024** de la venta
directa

**MI EMPRESA AVANZA
PERO MI EQUIPO SE ESTACA**



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,
19ª EDICIÓN
Julio - Octubre 2025

CONTENIDO

DIRECCIÓN GENERAL

Silvana Marsicovetere
SECRETARIO JD AGEVD

DIRECCIÓN COMERCIAL

Vanessa Imeri
administradora@agevd.org.gt

DIRECCIÓN EDITORIAL

Silvana Marsicovetere
y Vanessa Imeri

DISEÑO

Ximena Alvarez

COLABORADORES

Jordan Adler
Ivette Castro
Eduardo Chacon

CONTÁCTENOS

www.agevd.org.gt



+(502) 3003 - 9323



Asociación Guatemalteca
de Empresas de Ventas
Directas-AGEVD

- 8 BIENVENIDA A SOCIO COLABORADOR
- 10 DEL CATÁLOGO IMPRESO A LAS REDES SOCIALES
- 14 ESTUDIO DE MERCADO 2024 DE LA VENTA DIRECTA
- 13 MI EMPRESA AVANZA PERO MI EQUIPO SE ESTACA



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



Da la mas cordial **BIENVENIDA**

A SU NUEVO SOCIO COLABORADOR

VENTA DIRECTA



Luminiti: Neurociencia Aplicada para Impulsar el Potencial Humano en la Venta Directa

Una propuesta que transforma mentalidad y fortalece equipos con resultados sostenibles.

¿Quién es Luminiti Comunicaciones y qué ofrece?

Luminiti nace con el propósito de entrenar la mente para que las personas desarrollen todo su potencial. Fundada por **Patricia Jaramillo**, Administradora de Empresas y certificada por el **HeartMath Institute**, integra principios de **neurociencia aplicada** en programas prácticos que convierten la ciencia en hábitos efectivos.

El objetivo es claro: fortalecer la mentalidad, reducir el impacto del estrés y generar comportamientos que impulsen el logro, tanto en el plano personal como en el profesional.

Propuesta de valor: ciencia en acción

Luminiti se diferencia por su enfoque integral: no es motivación pasajera, sino **entrenamiento mental basado en neuroplasticidad**, la capacidad del cerebro para crear nuevas conexiones y sostener cambios duraderos. Cada herramienta ha sido diseñada para inducir estados mentales óptimos que refuercen la confianza, la creatividad y la adaptación frente a los retos del mercado.

Capacitaciones prácticas con herramientas permanentes

Las empresas encuentran en Luminiti Comunicaciones una solución real para fortalecer a sus equipos. Cada sesión grupal combina explicación científica con práctica guiada y se complementa con audioguías neuroentrenadoras que los participantes conservan de manera permanente. Esto garantiza que el aprendizaje no se quede en la teoría, sino que se convierta en hábito.

Las 7 audioguías: entrenamiento para resultados concretos

Luminiti ha desarrollado siete audioguías enfocadas en áreas clave para el éxito:

Resiliencia e Inteligencia Emocional

- Armoniza tu Energía Vital
- Confianza Ilimitada
- Fortalece tu Poder
- Despierta tu Genio Interior
- Magnetiza tu Público
- El Arte de Crear tu Realidad

Beneficios para las empresas

Adoptar esta metodología aporta ventajas inmediatas y sostenibles:

- Mayor enfoque y motivación en los equipos.
- Mejor gestión del estrés y capacidad de adaptación.
- Incremento en productividad y ventas, gracias a hábitos mentales orientados a resultados.
- Proyección de confianza y liderazgo personal.
- Conexión más auténtica con los clientes, fortaleciendo la fidelización.

En un modelo de negocio donde la interacción humana es el eje, **entrenar la mente es una ventaja competitiva decisiva.**

Una invitación a evolucionar

En Luminiti creemos que el verdadero cambio comienza en la mente. Cuando las personas aprenden a pensar diferente, los resultados se multiplican. Nuestra alianza con la Asociación de Empresas de Venta Directa nos permite llevar esta propuesta a compañías que buscan innovar en la forma de capacitar y motivar a sus equipos.

Obtenga más detalles sobre nuestros programas diseñados para impulsar la mentalidad y el rendimiento de su equipo escribiendo a:

patricia.jaramillo@luminiti.org



Da la mas cordial **BIENVENIDA**

A SU NUEVO SOCIO COLABORADOR
VENTA DIRECTA



Oficinas que se adaptan a tu forma de trabajar

Espacio Flex es una red de oficinas descentralizadas que te brinda justamente eso: la libertad de trabajar desde donde te resulte más conveniente, con un modelo pensado para ajustarse a tu ritmo y a las necesidades reales de tu negocio.

Actualmente, contamos con tres sedes estratégicamente ubicadas:

- Zona 11 – Corporativo San Jorge
- Zona 4 – Edificio TEC
- Villa Nueva – Torre Fuego

Un modelo por membresía: flexible, claro y sin complicaciones

En Espacio Flex no alquilas una oficina tradicional. Contratas una membresía que te da acceso a espacios totalmente equipados, según lo que necesitas:

Silla libre: ideal si tienes una agenda variable. Llegas, eliges tu lugar y trabajas.

Escritorio dedicado: una estación fija solo para vos, siempre disponible.

Oficina privada: un espacio exclusivo para mayor privacidad o trabajo en equipo.

Salas de reuniones: disponibles por hora, perfectas para presentar ideas o atender clientes. Todas las membresías incluyen el beneficio de acceso multisede, lo que significa que puedes usar cualquiera de nuestras ubicaciones según tu conveniencia.

Viví la experiencia Flex

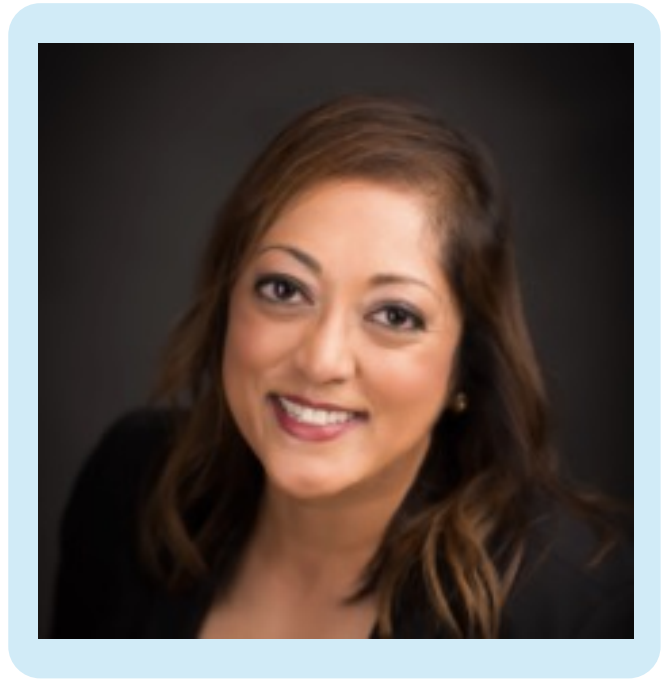
Conoce más en espacioflex.gt y agenda tu visita para explorar nuestras sedes. Aprovecha la promoción del mes y solicita una prueba gratuita para descubrir cómo Espacio Flex puede impulsar tu negocio

SOCIOS COLABORADORES VENTA DIRECTA





AGEVD le da la más cordial bienvenida a:
Shaila B. Manyam como nueva Directora Ejecutiva de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA), a partir del 9 de abril de 2025.



Shaila trae consigo una gran experiencia en asuntos gubernamentales globales, políticas públicas y comunicaciones corporativas.

Antes de unirse a WFDSA, Shaila fue Vicepresidenta Ejecutiva y Directora General de Asuntos Corporativos y Públicos en Burson, una firma de comunicaciones global. En Burson, dirigió equipos centrados en la participación de clientes globales para gobiernos soberanos, ONG y corporaciones multinacionales en asuntos públicos, gestión de la reputación y estrategia de las partes interesadas.

Shaila también lideró los compromisos de clientes de nivel C y líderes mundiales en foros globales, incluida la Cumbre de Líderes de EE. UU. y África, la Asamblea General de las Naciones Unidas y el Foro Económico Mundial; Asesoró a ejecutivos sénior y de alto nivel y a altos funcionarios gubernamentales en medios de comunicación, liderazgo de pensamiento y compromisos políticos y de asociaciones público-privadas de alto nivel en áreas como salud global, igualdad de género, espacio y defensa, agricultura y política exterior.

Shaila también coescribió documentos de opinión sobre política comercial bilateral, compromiso global y gestión de riesgos geopolíticos. Ha hablado en conferencias en todo el mundo, y por invitación de gobiernos, incluido el Gobierno de Canadá, sobre cómo navegar los riesgos geopolíticos a través de las comunicaciones estratégicas.

Antes de unirse a Burson, Shaila fue diplomática estadounidense de carrera, sirviendo en embajadas

en Haití, Israel, Francia e Irak, así como en Washington, D.C.

Su experiencia incluye cargos como portavoz del enviado especial del presidente para asuntos de afganistán y pakistán, representante de los estados unidos para la libertad de prensa, la tecnología y las comunicaciones en la unesco, enlace del tesoro de los estados unidos con el gobierno de israel y asistente especial para organizaciones internacionales del subsecretario de estado para asuntos políticos. Estos roles le han dado una profunda comprensión de la dinámica de las políticas globales, los panoramas de los medios de comunicación y la participación de las bases/comunidades, lo que será invaluable para la wfdsa a medida que navegamos por las complejidades de nuestras iniciativas internacionales en apoyo de nuestros miembros y representantes.

Shaila tiene una maestría en ciencias en economía y políticas públicas de la london school of economics y una licenciatura en economía y gobierno con honores del smith college. Habla francés, español, hebreo, árabe y criollo. Ha recibido múltiples premios por su servicio, incluidos cinco premios de honor superior del departamento de estado de los ee. Uu. Y honores de la institución smithsonian por los esfuerzos de recuperación de desastres en haití después del terremoto de 2010.



Lunes y Miércoles
19:00 - 20:30 horas



Duración: 4 meses



Costo: Q1,000.00



¡Inscríbete al Diplomado en Ventas Directas!

- Impulsa tus habilidades comerciales y lleva tus resultados al siguiente nivel.
- Inicio: 23 de julio de 2025
- Horario: Lunes y miércoles de 7:00 a 8:30 p.m
- Modalidad: 100% virtual en vivo (sincrónico)
- Duración: 4 meses (16 semanas)
- Contenido del Diplomado
- Módulo 1: El Arte de Vender – Fundamentos Claves (2 sem)
- Módulo 2: Ventas que Conquistan – Comunicación y Negociación (3 sem)
- Módulo 3: Cierra con Éxito – Estrategias y Experiencia del Cliente (4 sem)
- Módulo 4: Ventas Digitales 360° – Marketing Estratégico y Digital (4 sem)
- Módulo 5: Clientes para Siempre – Postventa y Fidelización (3 sem)

Inversión: Q1,000.00 mensuales

Miembros AGEVD: Q750.00 mensuales (25% de descuento)

¡Cupo limitado! Reserva tu espacio llenando el formulario de admisión:

<https://forms.gle/QkWC75FMWDwxdvKW7>

Organizado por AGEVD – Asociación Guatemalteca de Empresas de Ventas Directas y Universidad Del Istmo **Guatemala**

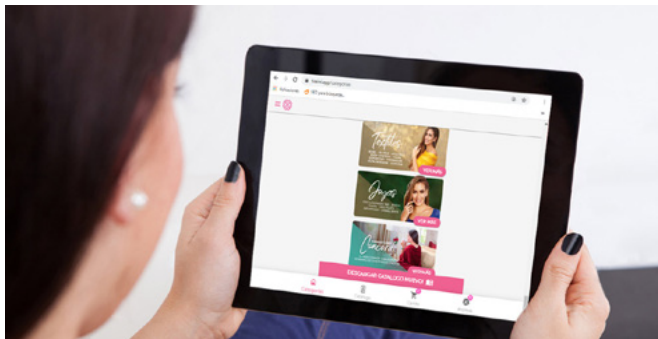
¿Tienes dudas? Escríbenos por mensaje directo

Del catálogo impreso a las redes sociales:

Cómo mostramos el valor de nuestros productos hoy.

La venta directa se construyó sobre el catálogo impreso, con imágenes atractivas y descripciones detalladas de los productos. Mucho más que una herramienta comercial, es una oportunidad para reunirte con otras personas, ampliar tu lista de amigos y generar conexiones.

Hoy convivimos con la tecnología, donde los mensajes se consumen en segundos, las plataformas se transforman cada mes, y el contenido que no emociona, no se ve. Las empresas de venta directa estamos viviendo una transformación profunda: pasamos del catálogo físico al TikTok, de la oferta detallada al storytelling, del "compra ya" al "mira lo que esto hace por ti".



La forma de vender ha cambiado.

Ya no basta con tener excelentes productos. Hay que contar una historia: mostrar cómo se usa, cómo se siente, cómo transforma. Por eso, los asociados ya no son solo vendedores; ahora también son creadores de contenido, influencers, embajadores de marca.

Si no estás en las diferentes plataformas, no existes.

Del catálogo impreso al contenido digital

La digitalización nos ha traído grandes oportunidades:

- Llegamos a más personas en menos tiempo.
- Podemos mostrar el producto en uso, en la vida real. Pero también hay riesgos: la sobreinformación. El verdadero desafío no es solo "digitalizarnos", sino crear contenido con propósito, que conecte y que inspire.

Una nueva narrativa para una nueva generación

Las nuevas generaciones no compran productos; compran causas, compran identidad. Les mueve la autenticidad. Debemos demostrar a los centennials y millennials que la venta directa tiene lo que ellos buscan: libertad, comunidad, propósito y desarrollo personal.



¿Hacia dónde vamos?

Como gremio, tenemos una gran oportunidad y desafío. Porque al final, no importa si vendemos desde un catálogo o desde un reel de Instagram. Lo que realmente importa es que seguimos vendiendo confianza. Y eso, no pasa de moda.



Eduardo Chacón

Presidente de la Junta Directiva de la Asociación de Empresas de Venta Directa de Guatemala



Herbalifeline®

Omega 3 para apoyar tu bienestar cardiovascular



Contiene aceites esenciales.



Proviene de aceites de pescado.



El DHA contribuye al mantenimiento de la visión.



Contiene EPA y DHA.



Omega-3



Con DHA para el cerebro.

Los productos Herbalife no tienen el propósito de tratar, curar ni prevenir enfermedad alguna, y han sido formulados y registrados para su consumo por adultos. Revise su etiqueta antes de consumirlos. El nombre, etiqueta y categoría de registro del producto puede variar por país.

Herbalife

Estudio de Mercado 2024 de la industria de **Venta Directa en Guatemala**

La AGEVD realiza cada año un estudio detallado sobre el comportamiento de la industria de venta directa en Guatemala. Esta información, cuidadosamente recopilada y analizada, nos permite comprender a profundidad el panorama nacional del sector.

Además, ofrece señales clave que orientan la toma de decisiones estratégicas, ayudando a que las empresas de venta directa adapten sus acciones para lograr un desempeño más eficiente y sostenible en el mercado.

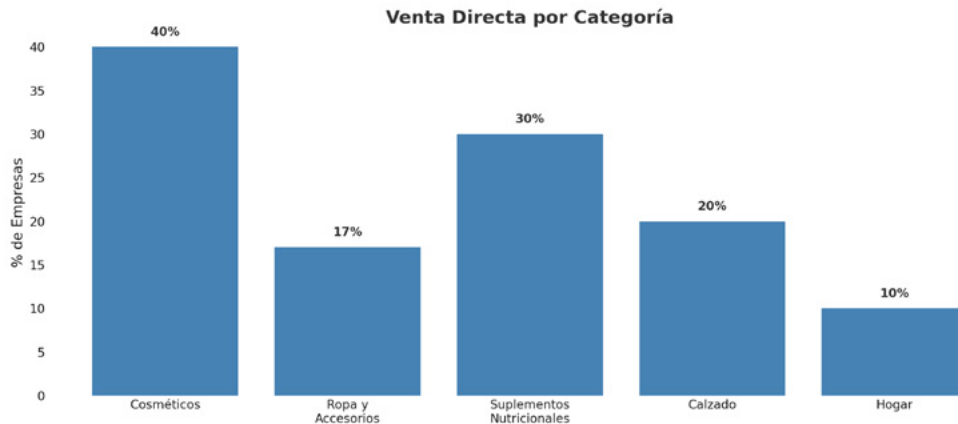
Guatemala: 56% de la población Guatemalteca se encuentra en condición de pobreza, del cual 16.2% vive en extrema pobreza y un 39.8% en pobreza no extrema. Estos datos reflejan la estructura socioeconómica de Guatemala en 2025, evidenciando desafíos significativos en términos de pobreza y desigualdad.

Cerca de 200,000 jóvenes guatemaltecos ingresan al mercado laboral cada año, sin embargo, hay pocos trabajos nuevos para ellos.

Guatemala es el quinto país más pobre de América Latina y el Caribe, el quinto con mayor inseguridad alimentaria a nivel mundial y tiene la tasa de desigualdad de tierras más alta del mundo.

Existen más de 45 empresas de Ventas Directas en Guatemala.

La comercialización principal de las empresas Venta Directa son:

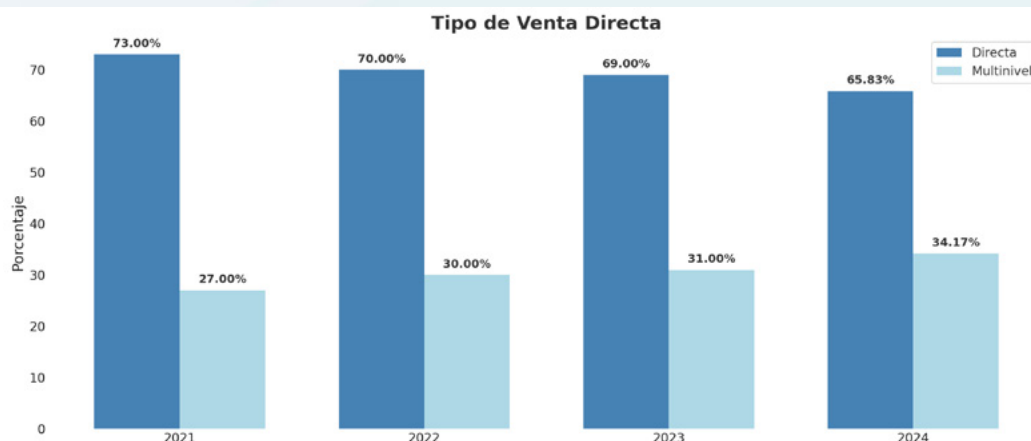


Se registró un crecimiento del 9.33% en las ventas al cierre de 2024, alcanzando una cifra de Q3,718 millones de quetzales. Para el cierre de 2025, se proyecta un crecimiento adicional del 6.51%, lo que refleja una tendencia positiva y sostenida en el desempeño del sector.

En cuanto a la participación de las empresas de Venta Directa y Venta Multinivel, los datos muestran un crecimiento sostenido en los últimos cinco años.

Específicamente, se ha observado un aumento progresivo en la participación de las empresas multinivel, consolidando su presencia dentro del sector, en el año 2023 se reflejó un incremento del 1% comparativamente con el año 2022, para este año 2024 se reflejó un crecimiento de 3.17% comparativamente con el año 2023.

Esta tendencia puede apreciarse claramente en la siguiente gráfica.

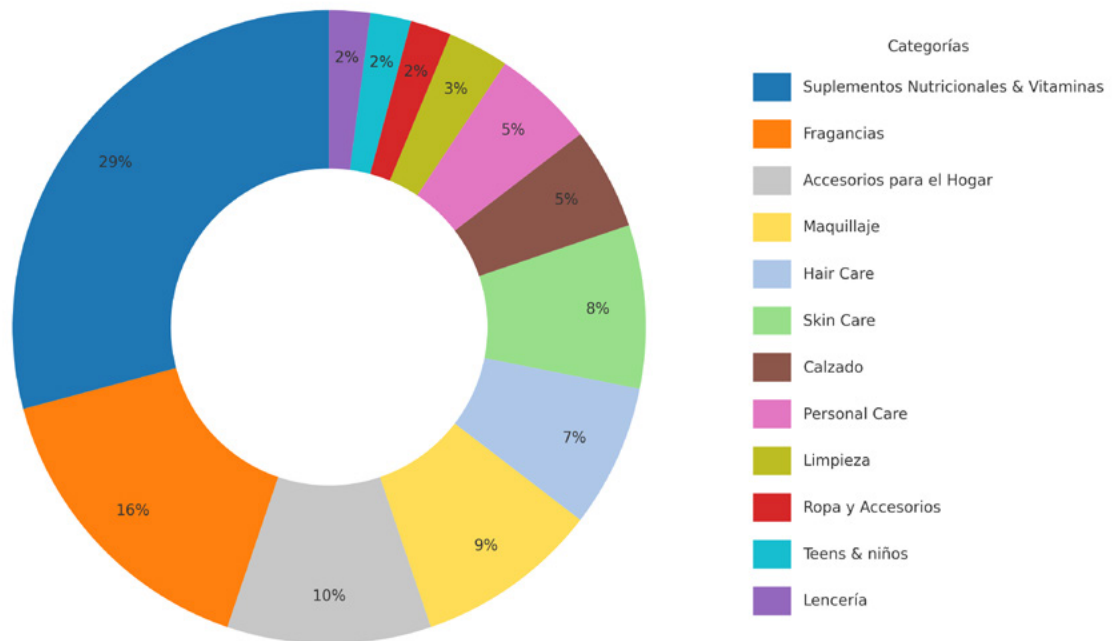


En cuanto a las personas inmersas en la industria podemos comentar que en Venta Plana el 5% son hombres y el 95% son mujeres, mientras que en la Venta Multinivel el 26% son hombres y el 74% son mujeres.

Durante los últimos 3 años se ha reflejado un incremento del 1% de hombres inmersos en la venta multinivel.

El 88% de las empresas de la industria consideran que para este año 2025, será un año muy positivo para la industria con un crecimiento ente el 4% y 14%, el 12% de las empresas consideran que será un año excelente con un crecimiento del 15%.

Participación por Categoría en Venta Directa 2024



En cuanto a la participación por categorías dentro del mercado, las cuatro principales concentran la mayor parte de las ventas:

- **Suplementos nutricionales lideran con un 28%,**
- **Seguidos por fragancias con un 15%,**
- **Artículos para el hogar con un 10%,**
- **Y maquillaje con un 9%.**

Estas cifras reflejan las preferencias del consumidor y las áreas de mayor dinamismo dentro del canal de venta directa.

“La venta directa no se trata de vender productos, sino de vender posibilidades.”

— Jordan Adler, profesional de negocios



Flushing
COSMETICS

Innovación y naturaleza!

**TU BELLEZA,
TU BIENESTAR...**

¡Tu propio negocio!

Flushing Cosmetics ha transformado la vida de miles de mujeres en **Guatemala, El Salvador y Honduras** durante más de **36 años**, brindándoles la oportunidad de crear su propio negocio sin necesidad de inversión inicial.

Inicia sin riesgo, sin crédito y con total flexibilidad de horario, generando ingresos extra desde el primer catálogo. Ofrecemos más de **650 productos** de belleza, cuidado personal y bienestar, elaborados con ingredientes naturales y altos estándares de calidad que garantizan resultados reales.

Cada mes lanzamos productos nuevos y atractivos que te permiten **ganar entre 30% y 35% de ganancia en cada venta**.

Tú eliges tus metas, tu ritmo y tus sueños,

nosotros te acompañamos paso a paso en este camino al éxito.

Al iniciar tu negocio *Flushing* obtienes:



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
- Villa Nueva

Llámanos, será un gusto atenderte

 **(502) 2327-6666**

 **(502) 3025-8569**



@flushingcosmetics

MI EMPRESA AVANZA, PERO MI EQUIPO SE ATASCA



Por: Ivette Castro Psicóloga ejecutiva. Liderazgo intergeneracional estratégico
EMPRENEDORES 13/06/2025

He acompañado a muchas personas que lideran negocios en crecimiento. Gente que ha conseguido lo más difícil: que la rueda empiece a girar.

Y cuando eso pasa, una parte de ti cree que ya está, que ahora todo irá sobre ruedas. Pero no. Porque mientras el negocio se acelera... el equipo muchas veces se queda atrás.

No por falta de ganas. Ni por falta de talento. Sino porque simplemente no han hecho el clic que tú sí has hecho como líder.

Y ahí empieza el desgaste: tú con ideas, ritmo, ganas de evolucionar y ellos desorientados, en resistencia o directamente desconectados.

Eso, si no se gestiona, no solo frena el crecimiento. Lo revienta desde dentro.

Si algo he aprendido trabajando con pymes, es esto: el crecimiento del negocio solo se sostiene si el equipo crece con él. Y sí, esto se puede trabajar. Aquí comparto tres prácticas simples y poderosas que ayudan a alinear personas y negocio, y que puedes aplicar desde ya.

1

**Vuelve a
contarles
hacia dónde
vais (sí, otra
vez)**

Como líder, tú tienes claro el rumbo. Pero tu equipo, no siempre. Aunque lo hayas contado. Aunque creas que ya lo saben.

Entre las urgencias diarias, los correos pendientes y las mil microtarefas, es muy fácil perder el foco. Cuando el equipo no entiende el "para qué" de lo que hace, el compromiso se apaga. Y entonces, por muy buenas ideas que tengas tú, la ejecución se resiente.

Qué hacer: Reúne a tu equipo. No para hablar del día a día, sino para reconectar con la visión. Explica el momento actual del negocio, hacia dónde vais, por qué ciertas decisiones se están tomando. Hazlo desde la transparencia y sin filtros de "cosas de dirección".

Y, sobre todo, escucha.

2

Abre la conversación generacional

En un mismo equipo puedes tener a alguien de 25 que piensa en innovación, a alguien de 40 que piensa en resultados, y a alguien de 60 que piensa en estabilidad. El conflicto no viene por la edad. Viene porque nadie habla de estas diferencias. Y lo que no se habla, se interpreta. Y lo que se interpreta, suele generar tensión.

Qué hacer: Plantea una conversación abierta donde podáis compartir cómo cada uno entiende el trabajo: qué esperan, qué les cuesta, qué les frustra. Sin juicio. Solo escucha.

Después, construid juntos algunas normas comunes de funcionamiento. Qué significa trabajar bien, cómo se toman decisiones, qué se espera de cada rol.

Muchas veces, el equipo no está desmotivado. Está saturado. Haciendo tareas que no tienen sentido, procesos que nadie cuestiona, informes que nadie lee. Eso desgasta, desconecta y bloquea.

Qué hacer: Revisa con el equipo qué se está haciendo. Qué aporta, qué no. Qué puede eliminarse, delegarse o automatizarse.

La mayoría de equipos arrastran tareas heredadas que ya no aportan nada, pero que siguen haciéndose por inercia.

Si el equipo se alinea, el negocio acelera.

Un equipo alineado no significa que todos piensen igual. Significa que todos reman en la misma dirección, entendiendo por qué lo hacen y cómo lo hacen.

Y eso solo ocurre si tú, como líder, generas ese espacio. Estas tres claves no son teoría. Son prácticas reales que han cambiado la dinámica de equipos con los que trabajo.

Y no hace falta que empieces por todo a la vez. Con que elijas una y la apliques con constancia, ya empezarás a notar el cambio.

3

Limpia lo que sobra



Porque no se trata de correr más. Se trata de avanzar juntos.

INICIA TU CAMINO HACIA LA LIBERTAD CON

NATURES  SUNSHINE

**TOMA VENTAJA DE LAS 5
DIFERENTES FORMAS DE
GENERAR INGRESOS ILIMITADOS**

1. GANANCIA POR REVENTA

2. RED DE CONSULTORES

3. CLIENTES FIDELIZADOS

4. BONOS ESPECIALES

**5. CONVENCIONES Y VIAJES
DE INCENTIVO**

¡CONSTRUYE TU NEGOCIO CON EL MEJOR PLAN!

PBX: 2303-7400 WhatsApp: 4215-6311

Facebook e Instagram: mensaje directo





En Azzorti, estamos orgullosos de nuestras raíces, de lo que nos representa, y marca la diferencia en nuestros productos: Ser diseños **100% Colombianos**. En nuestras categorías de moda y joyería, cada momento del proceso es hecho por manos colombianas, expertas en descubrir las tendencias del mercado, diseñar cada pieza, elaborar cada molde, estampar o pintar cada diseño pensado en la mujer latina, esa mujer que nos hace vibrar el corazón con su fuerza, dedicación y su belleza.

¡Somos diseñadores de moda y joyería Azzorti!



SOCIOS

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



ésika L'BEL cyzone[®]



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)