



BOLETÍN

INFORMATIVO



No. 43
Agosto 2025. Año

Boletín informativo

Agosto 2025. Año 9, No. 43



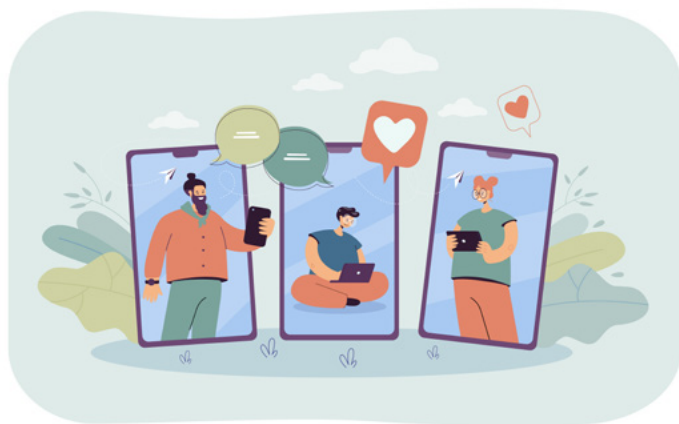
boletin@agevd.org.gt

UN ESTUDIO LO TIENE MUY CLARO: ESTA ES LA GENERACIÓN QUE SERÁ LA MÁS RICA DE TODAS EN 2035

POR: S. E. CADENA SER 05/04/2025

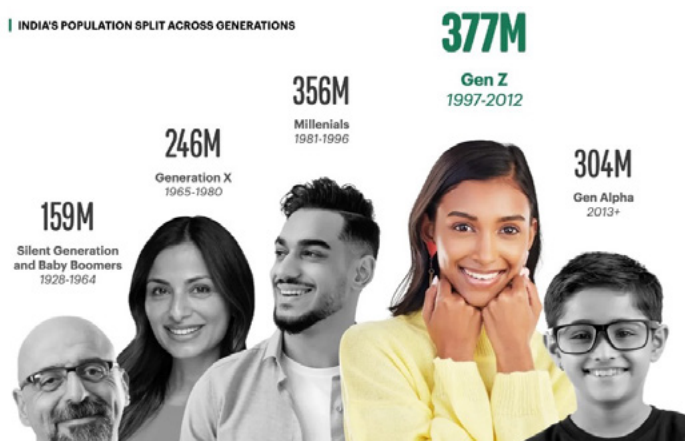
Los investigadores ponen de manifiesto que las razones no serán las obvias, cada generación tiene sus características por el contexto en el que han crecido y las posibilidades a las que han podido acceder. Es tan importante el entorno, que puede acarrear que ni con la mejor formación o medios disponibles se pueda llegar a las cotas de supervivencia mínimas por falta de muchas necesidades básicas. Quizá es el caso de la llamada Generación Z, que se ha visto envuelta en un periodo convulso.

Este grupo está formado por personas nacidas aproximadamente entre 1997 y 2012, habiendo crecido entre crisis financieras y problemas mundiales de toda índole, lo que ha retrasado mucho el desarrollo general. Aun así, un estudio elaborado por Bank of America sugiere que esta generación está destinada a convertirse en la más rica de todas de aquí a los próximos años, aunque las razones pueden no ser las más obvias.



Han estimado que, en general, estos acumularán alrededor de 36 billones de dólares para 2035 y más de 74 billones aproximadamente para 2040, pero todo ello fomentado por la “enorme transferencia de riqueza” que recibirán de los Baby Boomers próximamente. Los investigadores consideran que “es probable que se encuentren entre las generaciones más disruptivas para las economías, los mercados y los sistemas sociales” debido a los patrones de gasto que tienen, pues adquieren más productos esenciales y no esenciales que sus antecesores, según recoge People haciéndose eco del informe.

INDIA'S POPULATION SPLIT ACROSS GENERATIONS



Igualmente, se apunta que aún tienen por delante muchos frentes abiertos, ya que, de media, suelen gastar el doble de lo que ahorran, hecho que se puede deber al aumento exponencial de los costes de vida en los últimos tiempos, todo ello a pesar de que tienen más títulos universitarios de dos y cuatro años que los millennials y la generación X a su edad, según los datos generales, y suelen estar subempleados debido a las dificultades del mercado laboral. Esto tiene un impacto en su propia percepción, pues un tercio de ellos sienten que están por detrás de sus padres cuando tenían la misma edad, tal y como se expuso en la encuesta ‘Better Money Habits 2024’.

Consejos para la Generación Z

Amanda Frances, experta en educación financiera, lanzó una serie de consejos a la Generación Z en una entrevista para New York Post, siendo la máxima que se preparen para su incipiente cambio en la economía global, lo que implica **“posicionarse internamente con su mentalidad y creencias sobre el dinero y externamente con sus prácticas para aumentar la riqueza”**. Ahora mismo se establecen como consumidores, pero deberían convertirse en inversores, considera.

La experta dice que deben hacer esto para que en el futuro próximo puedan convertirse en una riqueza masiva, además, aprovechando las características que poseen y que son diferenciales y ventajosas con respecto a las generaciones

CARACTERÍSTICAS DE LA VENTA POR CATÁLOGO

POR: **S4DS**
DIRECT SELLING SOFTWARE

La venta por catálogo es un método de venta alternativo a los canales de venta tradicionales. Ésta es una modalidad de venta directa que consiste en la comercialización de productos a través de un catálogo, en este sistema se utilizan métodos de envío como el correo o agencias de transporte que hacen llegar a los vendedores los pedidos de una determinada campaña. Los vendedores utilizan métodos como el contacto a través del teléfono, correo electrónico o visita personal a sus clientes actuales o potenciales.



Las principales características de la Venta por Catálogo son:

- ▶ Manejo de bases de datos por naciones, regiones, territorios y zonas.
- ▶ Las ganancias de cada vendedor las establece cada compañía, éstas manejan unos descuentos que van desde el 20% al 50% y hasta el 70% aplicados en estrategias comerciales ejecutadas por la empresa.
- ▶ Cada vendedor tiene libertad económica, laboral y de horario pues es autónomo para establecer su plan de trabajo o labor comercial.
- ▶ Generalmente se manejan campañas de venta de 21 días.
- ▶ Existen diferentes rangos o cargos en la modalidad de venta por catálogo como: Gerentes de venta, líderes de zona y vendedores (consultores).
- ▶ Existe un apoyo constante y entrenamiento en ventas por parte de la compañía a sus vendedores con el fin de potencializar el crecimiento en el mercado.
- ▶ El cliente realiza la compra viendo los productos previamente en el catálogo de la compañía. Éste puede ser físico o virtual.



En 1744, Benjamin Franklin creó el primer catálogo de ventas en Estados Unidos en el cual vendía libros científicos y académicos. En esta época se creó el concepto de venta por correspondencia.

En 1872 la tienda de venta por correspondencia Montgomery Ward produjo su primer catálogo el cual consistía en una sola hoja de papel con una lista de precios de los productos y las instrucciones de pedido. Veinte años después, su lista pasó a ser un libro ilustrado con más de 20.000 productos y una década después se publicó por primera vez el catálogo de la marca Sears.

En 1881 el negocio Hammacher Schlemmer publicó su primer catálogo en el que ofrecía herramientas mecánicas y herramientas para construcción. Éste es el negocio más antiguo de venta por catálogo que todavía existe.

En los últimos años, gracias al desarrollo del internet y a la era digital, las compañías se han visto en la necesidad de comenzar a implementar nuevos métodos de comercialización de sus productos, dando paso así a los catálogos digitales y a nuevas herramientas que facilitan la labor de los distribuidores y la empresa, herramientas como S4DS Software que cubre todas las necesidades de los modelos de venta directa como venta por catálogo, multinivel y party plan.

ACTIVIDADES RECIENTES

Avon relanza su línea de fragancias Far Away celebrando 50 años en Guatemala

Avon presentó la renovada colección **Far Away**, con cinco fragancias diseñadas para representar distintas facetas de la mujer moderna, con aromas sofisticados y un mensaje de empoderamiento femenino. El relanzamiento coincide con el 50 aniversario de la marca en Guatemala y reafirma su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la inclusión.

Cada fragancia ofrece una personalidad distinta, desde la elegancia atemporal hasta la audacia sofisticada, todas creadas por perfumistas de renombre y aprobadas por Leaping Bunny, certificando prácticas libres de crueldad animal.

Además de su propuesta olfativa, la colección refuerza el propósito de Avon como plataforma de desarrollo económico y personal para miles de mujeres a través del emprendimiento y la autonomía.

La nueva línea Far Away está disponible desde el 17 de julio de 2025, a través de representantes Avon, tiendas físicas y en tienda.avon.com.gt.



Agradecemos a [Avon](#) por abrirnos las puertas y permitirnos acompañar este momento tan significativo, que reafirma el propósito compartido entre todas las empresas miembro de [Asociación Guatemalteca Empresas Venta Directa- AGEVD](#), de seguir construyendo una industria de venta directa basada en ética, inclusiva y con propósito.



PRÓXIMAS ACTIVIDADES

JUEVES DE LIVE



TEMA: LA NEUROPLASTICIDAD EN EL PROCESO DE LAS VENTAS

Contenido:

- Hablaremos de:
 - El rol del cerebro en el desempeño comercial
 - Lo que realmente limita el crecimiento en ventas
 - Cómo responde el cerebro en situaciones comerciales
 - La mente entrenada cambia los resultados
 - Del entendimiento a la transformación real
- Luminiti, una solución práctica para fortalecer equipos

Objetivo:

Cómo entrenar el cerebro para generar ventas consistentes



Impartido por: Patricia Jaramillo

Jueves
7
AGOSTO

Hora:
04:00 pm



Evento organizado :



Tema: Hablemos de Venta Multinivel

Fecha: 14 de agosto

Hora: 10:00 a.m.

Impartido por: Beatriz Gil

Anuncios Empresas de Venta Directa

ARABELA

LA PERFECCIÓN DE LA PORCELANA
¡LLÉVALA TAMBIÉN EN TU PIEL!

En **Arabela** sabemos que la belleza comienza con el cuidado, por eso nuestra colección de **Polvo de Arroz** está pensada para ofrecerte un acabado perfecto mientras protege tu piel.

Elaborado con ingredientes que permiten una textura suave y natural. **Conoce la línea más completa para cuidar tu piel y resaltar tu belleza natural.**

POLVO DE ARROZ

arabela naturalmente tu compañía

ArabelaCentroamerica @arabelacentroamerica www.arabela.com

Conoce nuestras redes sociales

FLUSHING COSMETICS



FORTALECE TU CABELLO DESDE LA RAÍZ CON EL PODER DE LA NATURALEZA

Te presentamos el **Aceite Fortalecedor BIO-CAPILLARE** para cuero cabelludo y cabello.

Una fórmula **99.7% natural** diseñada para fortalecer el folículo capilar, prevenir la caída y regenerar el cabello de forma progresiva y efectiva. Ideal **para hombres y mujeres** que buscan un cuidado intensivo con ingredientes de origen natural.

BENEFICIOS PRINCIPALES

- Fortalece el folículo capilar
- Combate la caída del cabello
- Sella puntas abiertas
- Estimula el crecimiento
- Mejora la salud del cuero cabelludo
- Aporta brillo y vitalidad

Rinde para UN MES de tratamiento



NATURE'S SUNSHINE

CONVENCIÓN BARCELONA 2024-2025



Viaje a Barcelona de los Líderes de Nature's Sunshine: Un Encuentro de Éxito y Liderazgo

Del 14 al 20 de mayo de 2025, los líderes destacados de Nature's Sunshine de toda Latinoamérica tuvieron la oportunidad de vivir una experiencia inolvidable en Barcelona, España. Este viaje fue un reconocimiento a su esfuerzo, dedicación y éxito durante el 2024, en el que lograron alcanzar los mayores niveles de liderazgo, crecimiento y sostenimiento en el sistema multinivel de la compañía.

El objetivo principal de esta aventura fue reunir a los líderes que, durante el año pasado, demostraron un compromiso excepcional con sus negocios y comunidades. La visita no solo sirvió para celebrar sus logros, sino también para fortalecer lazos, compartir conocimientos y motivarse mutuamente en un entorno inspirador. Además, los participantes disfrutaron de un día adicional en Madrid, donde tuvieron la oportunidad de conocer la capital española, su cultura, historia y gastronomía, enriqueciendo aún más esta experiencia de liderazgo y crecimiento personal.

Este viaje a Barcelona no solo fue un premio, sino también una oportunidad para reflexionar sobre el camino recorrido y planear nuevos desafíos, consolidando así el espíritu de liderazgo y éxito que caracteriza a los mejores de Nature's Sunshine en la región.





flex espacio

Tu espacio de trabajo cerca de casa

Promoción por el mes de junio desde

Q665 al mes

Solicita más información a  3043-6434



**EN TODA GUATE
CON GUATEX**

PBX: 2323-0500 |  2323-0523 |   | www.guatex.com

Sábado 30 de Agosto.

Sé parte del



Regístrate GRATIS en

festivaldelamujer.life

Te esperamos en el Hotel
Westin Camino Real

Apertura de puertas a las 7:00 a.m.
Inicio del festival a las 9:00 a.m.



JUNTOS CONTRA EL
CÁNCER DE MAMA



Socios Venta Directa

Amway

arabela 
naturalmente tu compañía

AVON

AZZORTI


BELCORP

Flushing 
COSMETICS
Innovación y naturaleza!

ésika LBEL cyzone[®]

FUXION



Herbalife 

AGORA. multiMODAS

HIGHLAND
ALCANZA LA CIMA DEL ÉXITO

 **Immunotec**®

LEONISA

 **NATURES
SUNSHINE**

OMNILIFE
GENTE QUE CUIDA A LA GENTE

ORIFLAME
SWEDEN

Scentia
Siempre *MÁS* de lo que esperas

 **YANBAL**

Socios Colaboradores

akisi 
PUEDO

 **Banco Azteca**

 **BANTRAB**

 **Corporación
Litográfica**

espacio
flex

 **FORZA**
DELIVERY EXPRESS

 **GUATEX**
GUATE EXPRESO
A TU DESTINO ... Seguro y Puntual!

 **JUMBO**

 **Luminiti**

 **PICCA**

TecniScan

 **Way**
En confianza... Entre amigos