

**VENTA DIRECTA,  
una oportunidad  
de negocio propio**



**La venta directa inyectó  
\$180 mil millones a la  
ECONOMIA GLOBAL**

**Un negocio  
ÉTICO Y JUSTO**

# EL REGALO IDEAL

*para mamá*



ADQUIERE  
NUESTROS  
PRODUCTOS  
ESCANEANDO  
EL CÓDIGO QR



Aprovecha tu cupón hasta el

**35%**  
de descuento

e



cyzone



ésika

L'BEL

cyzone

p



AVON

MIRA DE NUEVO

#YO REPRESENTO

135 años Avon impulsando el poder de la belleza y creando oportunidades para las personas en el mundo.

Únete en: [www.representantesavon.com.ec](http://www.representantesavon.com.ec)





# VENTA DIRECTA, UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PROPIO

Los emprendedores del canal de venta directa tienen la opción de ganar desde descuentos para productos de consumo personal, hasta la posibilidad de generar importantes ingresos económicos.

La venta directa es un modelo de negocio que ha alcanzado un gran impacto en el comercio y la economía del Ecuador. Este canal, basado en la comercialización de bienes y productos de manera directa con los consumidores, a través de empresarios independientes, ha demostrado su enorme potencial a la hora de montar negocios propios.

En el país, según datos de la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa (AEVD), 800.000 personas están registradas en este sector, de éstas más de 400.000 se encuentran activas. El aporte económico y social de esta actividad produce una importante fuente alternativa de ingresos.

Se estima que ésta genera en el país más de 400.000 negocios propios y cada año hay más interesados en sumarse a este sistema, solo en el 2021 la AEVD registró un crecimiento del 3% en el número de ingresos de empresarios independientes.

Históricamente las mujeres han sido las reinas de este canal, pero en los últimos cinco años esta realidad ha ido cambiando y su participación ha pasado del 95 al 87%, pues los hombres han incrementado su participación en un 13%. Los jóvenes de entre 18 y 30 años, también es un segmento que va al alza con una presencia del 20%.

La necesidad de ser independientes, de tener libertad para hacer lo que más les gusta y de cumplir metas específicas como viajes, compras, pago de deudas o estudios, ha llevado a que cada vez más millennials y centennials deseen montar sus negocios propios.

## Un modelo con muchos beneficios

Quienes forman parte de la venta directa señalan que una de las principales ventajas que ofrece este sistema es la posibilidad de alcanzar la libertad e independencia económica, a través de la creación de negocios propios. El ponerse ellos mismos sus metas y organizar su propia agenda sin estar sujetos a horarios es lo que más les atrae.

Paulina Bueno, gerente nacional de ventas de Avon Ecuador, afirma que al ser su empresa la creadora de la venta directa en el mundo hace más de 135 años, siempre tuvo en mente que para un emprendimiento no es necesario una gran inversión de dinero, oficina u horario.

**La venta directa permite que emprendedores en situación de movilidad humana puedan obtener ingresos. En Ecuador, según la AEDV, cerca de 1.500 venezolanos han podido montar un negocio propio en este sector.**

“La posibilidad de que, especialmente emprendedoras, vendan entre sus familiares, amigos, conocidos y vecinos productos de excelente calidad, desarrollados científicamente, a un precio accesible y acompañado con una buena estrategia de ventas, hacen que ésta sea la receta perfecta para un exitoso negocio propio”, manifiesta.

Una de las modalidades que ofrece este canal a los empresarios independientes es la oportunidad de crear redes de mercadeo con total libertad, alrededor de la venta de bienes y productos tangibles.

“La venta directa es un canal de comercialización como cualquier otro, la diferencia es que no se desarrolla en un local comercial. En las ventas tradicionales hay una serie de intermediarios antes de que el producto llegue a manos del cliente, pero en la venta directa las empresas del canal son las proveedoras de quienes, por cuenta propia, deciden montar un negocio de comercialización



*Avon tiene presencia en Ecuador hace 30 años y cuenta con una red de más de 100.000 representantes a nivel nacional.*

de una o varias marcas. Aquí no hay ningún tipo de selección o reclutamiento, cualquier persona puede montar un negocio independientemente de su edad, preparación o nacionalidad”, explica el gremio.

Quienes se desenvuelven en este sector son personas que declaran



## MI FAMILIA Y MI NEGOCIO A MI MANERA

**Con la oportunidad de negocio independiente de Herbalife Nutrition podrías:**

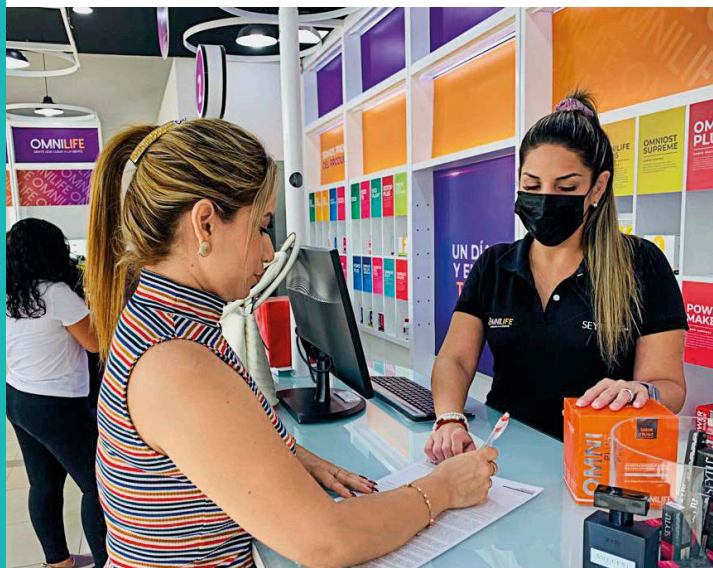
- Organizar tu tiempo como mejor te convenga.
- Definir tus prioridades.
- Iniciar tu negocio propio con una baja inversión.



Para más información  
ingresa a [Herbalife.com.ec](https://www.Herbalife.com.ec)







Omnilife tiene presencia en Ecuador hace 19 años. Actualmente, cuenta con más de 140.000 empresarios independientes.

impuestos, que cumplen con el marco normativo del país, que están bancarizadas y que reciben formación en ética empresarial.

#### Capacitación e incentivos

La formación es crucial en este tipo de negocios, las compañías que forman parte de la Asociación ofrecen a los emprendedores capacitaciones, cursos y talleres en temas como: características del producto, cómo armar un plan de negocios, técnicas de mercadeo, manejo de redes sociales, cómo hablar en público, finanzas personales, declaración de Impuesto a la Renta, cambios tributarios, cuestiones legales, cuidado personal, nutrición, entre otros, muchos de ellos dictados por expertos internacionales, tanto dentro como fuera del país.

Avon, por ejemplo, entrena permanente a sus más de 100.000 representantes independientes a nivel nacional, para que desarrollen sus habilidades blandas, tecnológicas y administrativas. En el 2021 esta firma de cosméticos llegó a alrededor de 19.000 personas, a través de su plataforma virtual de aprendizaje.

Otra firma que ofrece acompañamiento y apoyo al desarrollo y crecimiento de sus emprendedores es Omnilife, ésta cuenta con la academia CreSiendo, la cual brinda pautas para que los empresarios independientes puedan tener un buen desempeño, tanto en su negocio como en lo personal, ya sea a través de eventos, experiencias y programas especializados en productos de nutrición, belleza, negocio y liderazgo.

En lo que se refiere a beneficios, las compañías de venta directa ofrecen interesantes planes de incentivos, a fin de motivar y mantener a las personas satisfechas dentro del canal. Actualmente, éstas compiten por cuál ofrece los mejores planes de compensación, los que pueden incluir premios, bonos, reconocimiento y viajes. “Hay representantes independientes que a través de este modelo de relaciones han logrado financiar los estudios de sus hijos, ganar

## Las 20 empresas afiliadas a la AEVD generan actualmente el 95% de la facturación del sector de la venta directa en el Ecuador.

automóviles y viajes, pero sobre todo desarrollar autoconfianza y empoderamiento teniendo autonomía económica”, destaca Bueno.

El gerente general de Omnilife Ecuador, Daniel Orellana, cuenta que dentro del Plan de Carrera que ofrecen hay una amplia oferta de beneficios e incentivos, los cuales han dado buenos resultados, debido a que reconocen el esfuerzo y constancia del empresario, por medio de premios como autos y viajes alrededor del mundo.

“Todos nuestros empresarios tienen la oportunidad de participar en los distintos tipos de incentivos que presenta la compañía y los resultados dependerán del esfuerzo y dedicación que cada uno genere. Es impresionante la cantidad de ganadores que se suman a los viajes, en el más reciente a Dubái fueron 4.500 los empresarios que llevamos con todos los gastos pagados y, en este 2022, tendremos dos viajes a destinos como París y Egipto”, asegura.

El nivel de ganancias de los empresarios independientes está íntimamente relacionado al esfuerzo y tiempo que dediquen a su emprendimiento. Los márgenes de utilidad que manejan las empresas del sector en el Ecuador están por alrededor del 25 y 40% y se estima que en promedio una persona puede llegar a ganar \$250 al mes, mientras que quienes tienen redes de mercadeo pueden superar los \$6.000 y más.

#### Retos y expectativas

Aunque la pandemia trajo muchos retos para la actividad, también significó una oportunidad histórica para transformar y fortalecer los canales de distribución de las compañías de venta directa. Avon, por ejemplo, consolidó una plataforma propia de e-commerce, la cual ha permitido que más de 18.000 representantes abran su tienda virtual para que sus clientes hagan los pedidos, para esto los capacitó en el fortalecimiento de sus habilidades, por medio de al menos siete canales digitales.

La Asociación Ecuatoriana de Venta Directa reúne actualmente a 20 empresas, las cuales están divididas en las categorías de: cosméticos, suplementos nutricionales, bisutería, ropa de uso exterior, ropa interior y deportiva, calzado, artículos del hogar, productos de bienestar personal, entre otros.

Durante la pandemia debido al cambio de hábitos de las personas y a la búsqueda de salud y comodidad, el segmento que más creció en el 2020 fue el de suplementos nutricionales con más del 80%. En el 2021 la lencería y la ropa deportiva ocupó un 70%.

La venta por catálogo de cosméticos también ha ido recuperándose a medida que la gente empezó a salir y se recobró el trabajo presencial, ocupando un 48% de participación de las categorías en la venta directa. El sector está a la espera de que este 2022 sea un año de reactivación y que las ventas alcancen los niveles del 2019.

# RECONOZCA ENTRE UN SISTEMA MULTINIVEL Y UNA ESTAFA PIRAMIDAL

Una pirámide es ilegal y puede representar, para quienes ingresen, la pérdida de su patrimonio. Las empresas de venta directa que forman parte de la AEVD son negocios legales y regulados por la ley.

**H**oy en día muchos negocios piramidales se disfrazan de multinivel. Frases como: “gane mucho dinero en poco tiempo” y “hágase millonario rápidamente” se han hecho comunes en las redes sociales por parte de estos esquemas fraudulentos.

Las pirámides se centran en el reclutamiento de personas por las cuales se paga un valor, un esquema en el que la gente tiene un precio, no existen bienes o productos tangibles y se demanda de la inversión de grandes sumas de dinero. Aquí ganan los que están en la cúspide de la pirámide, a costa de quienes están en la base.

Por otro lado, los sistemas de redes de mercadeo son canales de venta justos y equitativos, pues su utilidad se distribuye entre los actores que comercializan el producto o bien. Aquí el

negocio gira alrededor de la comercialización de productos, y las personas ganan en proporción a su esfuerzo y dedicación; los bonos, premios o planes de incentivos que manejan las empresas de venta directa están relacionados con el volumen de negocio que se realice.

Si usted está pensando comenzar su emprendimiento por medio de la venta directa, ponga mucha atención y aprenda a reconocer entre un sistema multinivel legalmente constituido y una estafa.



SISTEMA MULTINIVEL	ESTAFA PIRAMIDAL
La cantidad que se invierte para ingresar es relativamente baja y ésta cubre el costo de los productos de demostración y material de entrenamiento y apoyo para la venta.	Camuflan sus altas cuotas de ingreso como parte del importe del material de entrenamiento o servicios, o a la compra de productos a los cuales casi no le dan importancia.
Venden una amplia gama de productos de calidad, los cuales están registrados en las entidades de control.	Aquí son las personas las que tienen precio y no demuestran interés en la venta de un producto, y si lo tienen son de dudosa calidad.
Se garantiza la reposición de un producto o su dinero, este es un derecho del cliente.	No se aceptan devoluciones de dinero, para quien ingresa le es difícil salir.
Las compañías de venta directa, están interesadas en el negocio a largo plazo, por eso dan asesoramiento en una gran cantidad de temas.	Este esquema no puede sostenerse durante mucho tiempo, atraen a las personas con charlas de motivación y presentaciones engañosas. No se presentan abiertamente.
Las empresas afiliadas a la Asociación de Venta Directa, pagan impuestos y promueven la cultura tributaria en sus empresarios independientes y a quienes están inmersos en el canal.	Son negocios ilegales que no pagan impuestos, ni están establecidos legalmente en un país.

# VENTA DIRECTA INYECTÓ \$180 MIL MILLONES A LA ECONOMÍA GLOBAL

La WFDSA busca el más alto nivel de conducta ética en el mercado global, así como fomentar la promoción y el fortalecimiento del canal, fortalecer la gestión de las asociaciones nacionales de venta directa y promover su integración y armonización a nivel global.

Por: Tamuna Gabalaia  
Executive Director and Chief Operating Officer WFDSA

**E**n nombre de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA), estoy encantada de enviar mis cálidos deseos a la AEVD mientras celebra el orgulloso hito de su aniversario número 20. Su Asociación continúa erigiéndose como un faro de excelencia en la comunidad empresarial ecuatoriana, sus empresas miembros se han distinguido por adherirse a los más altos estándares éticos, ofrecer productos de consumo de alta calidad y promover oportunidades comerciales de confianza.

Gracias por su liderazgo en la construcción de sus negocios sobre principios comerciales sólidos y ayudar a que la venta directa sea una de las industrias más respetadas y valoradas en el Ecuador y en todo el mundo.

La venta directa es única entre el resto de canales tradicionales, debido a la forma en la cual se comercializan los productos y servicios a los clientes. En lugar de depender de los puntos o cadenas de venta de retail tradicionales o los mercados en línea, las empresas de este segmento mantienen una fuerza de negocios independientes de las y los empresarios del canal, que agregaron \$179,3 mil millones a la economía global según las últimas estadísticas.

Los empresarios y empresarias independientes de venta directa tienen una utilidad por sus negocios, mismos que lo manejan por cuenta propia. Establecen sus propios horarios, crean sus planes de marketing, establecen sus metas y determinan si pueden compartir esta oportunidad con otras personas, así como asesorar y atender a sus clientes directos.

Millones de empresarios y empresarias independientes en el mundo, ven ventajas en gestionar sus emprendimientos para sí mismos. Lo



Tamuna Gabalaia, Executive Director and Chief Operating Officer WFDSA.

más obvio es la oportunidad de construir y hacer crecer su propio negocio y administrarlo como mejor lo considere. La libertad y flexibilidad para establecer sus horarios, son factores que atraen a todo tipo de personas hacia la venta directa, incluidos padres y madres, estudiantes, profesionales, cuidadores, jubilados, cónyuges de militares y muchos más.

Los costos de las start-up en este canal son de apenas unos pocos cientos de dólares o mucho menos, porque este no depende de gastos generales como bienes raíces, instalaciones, equipos o publicidad tradicional que puede costar decenas o incluso cientos de miles de dólares.

Según los datos estadísticos globales de la WFDSA en el 2021 las ventas de la industria ascendieron a aproximadamente \$180 mil millones. El canal mostró en todo el mundo un aumento interanual del 5,8% y todas las regiones del mundo experimentaron aumentos en las ventas. Los resultados globales, incluida China, dieron como resultado un aumento de las ventas del 2,3%. La industria está creciendo a un ritmo saludable con un crecimiento anual compuesto de 3 años de 3.0% (excluyendo China).



**WFDSA es la única organización internacional que representa a la industria global de la venta directa. Los negocios independientes de este canal aportan a la economía.**

La fuerza de empresarios y empresarias independientes global es de 125,4 millones de personas y experimentó un aumento del 4,3% con respecto al año anterior. Esta cifra incluye a más de 65 millones de empresarios independientes que gestionan activamente el desarrollo de sus negocios propios de venta directa, ya sea como una carrera de tiempo completo o de medio tiempo.

Durante la pandemia mundial, la venta directa experimentó un mayor uso de herramientas digitales, y reuniones de video y dio la bienvenida a la interacción social con los clientes durante el aislamiento, debido a los confinamientos que se presentaron en los países. Estos cambios fueron claves y estratégicos, como apoyo a los negocios propios de las y los empresarios independientes de venta directa del mundo. Se trató de un desafío y reto importante que se lo enfrentó positivamente y fue clave para lograr su crecimiento. A pesar de los desafíos sin precedentes causados por la pandemia global, vimos que nuestra industria no solo ha sido resistente y resiliente, sino que ha visto la ola de nuevas ideas inspiradoras, innovación, adaptabilidad y creatividad, como nunca antes. El



*Durante la pandemia la venta directa experimentó un mayor uso de herramientas digitales.*

cambio más significativo es el hecho de que, si bien nuestra industria tiene una ventaja competitiva sobre cualquier otra, en términos de enfoque off-line y con la cercanía personal cuando se trata con los clientes, muy propio de este canal, esta línea se vuelve cada vez más borrosa con los otros canales, los cuales intentan hacer lo mismo, es decir un enfoque centrado en el cliente, lo cual es clave para el crecimiento sostenido. Tenemos los bienes y productos y ofrecemos oportunidades que el mundo necesita, por lo que debemos seguir buscando formas de mantenernos a la vanguardia.

# Abundancia en Ecuador

**30 años en el mercado respaldan a OMNILIFE como la compañía de multidesarrollo líder en el sector de la salud y la cosmética**

**O**MNILIFE tiene presencia en 20 países y 7 millones de Empresarios Independientes en los cinco continentes. Tras 19 años de operaciones en Ecuador, estamos entre las empresas con mayor crecimiento en el país gracias a nuestro modelo de Multidesarrollo, que invita al crecimiento y generación de riqueza, fortaleciéndonos durante la pandemia al ofrecer bienestar, estabilidad y certidumbre, junto con la oportunidad de una transformación que recompensa el esfuerzo con ingresos e incentivos que han permitido a miles de Empresarios viajar por el mundo.

Contamos con 18 Centros de Distribución en Ecuador para surtir nuestro

amplio portafolio de productos nutricionales y cosméticos para un mercado con perspectivas de crecimiento. Además, tenemos dos Plantas de Manufactura propias, una en Guadalajara (México) y otra en Cali (Colombia), en donde elaboramos productos propios bajo certificaciones y controles de calidad muy estrictos. Actualmente, algunos de ellos se elaboran en nuestro país.

Miles de Empresarios ecuatorianos están esperándote para vivir juntos esta nueva era de prosperidad con la Gente que Cuida a la Gente, para compartir la abundancia OMNILIFE y la oportunidad de transformar vidas además de cumplir tus sueños.

 [somosomnilifeecuador](https://www.facebook.com/somosomnilifeecuador)

 [omnilife\\_ecua](https://www.instagram.com/omnilife_ecua)

**19** años en Ecuador

**7** millones de Empresarios Independientes en el mundo

**18** Centros de Distribución en Ecuador

**OMNILIFE**  
GENTE QUE CUIDA A LA GENTE

# “HEMOS CRECIDO COMO AEVD UN 150% EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS”



Las empresas que forman parte de la AEVD pasan por un exigente proceso de calificación, a fin de garantizar a consumidores finales y emprendedores independientes, legalidad, justicia, respeto y ética.

La Asociación Ecuatoriana de Venta Directa (AEVD) cumple 20 años con grandes metas alcanzadas. Su directora ejecutiva, María Fernanda León, cuenta cómo ha aportado el gremio para fortalecer la imagen de la actividad en el país y del impacto social y económico que ésta ha generado.

## ¿Cómo nació la AEVD?

La Asociación Ecuatoriana de Venta Directa nace en el 2002, después de que cinco empresas de este canal se juntaran y vieran la necesidad de armar un gremio que hiciera un frente común para agilizar la tramitología que se daba en el país, para establecer un marco regulatorio para la actividad y fortalecer la imagen de la venta directa en el Ecuador.

Actualmente, representamos no solo a las empresas del sector, sino también a los y las empresarias independientes dedicados a esta actividad. Estamos entre las asociaciones del mundo más jóvenes con 20 años, en otros países hay gremios con muchos más años. La asociación de Estados Unidos, por ejemplo, tiene 108 años.

## ¿Cuántas empresas forman parte de la Asociación?

Hemos crecido como AEVD un 150% en los últimos 10 años, hoy son más empresas de venta directa las que llegan al país, lo que ha podido fomentar el emprendimiento formal. Actualmente, tenemos 20 compañías en diferentes categorías: cosméticos, suplementos alimenticios, lencería, ropa deportiva, textiles, bisutería, equipos de deportes, produc-

María Fernanda León,  
Directora Ejecutiva de la AEVD.





tos para el hogar, reposteros, ollas, purificadores de ambiente, filtros de agua y cada vez son más las categorías interesadas en ser parte de la venta por catálogo, incluso empresas tradicionales de retail están buscando que dos o tres de sus productos ingresen para que se los comercialice a través de los negocios propios que montan los empresarios.

Es importante aclarar que no todas las empresas de venta por catálogo son miembros de la AEVD, para serlo se necesita cumplir con una serie de criterios éticos y de fiel cumplimiento de las leyes. La Asociación tiene un comité calificador que vela para que quienes ingresan cumplan con todo el marco jurídico y que sean legales.

### ¿Cuál ha sido el principal aporte de la institución para el desarrollo de la venta directa?

Uno de nuestros objetivos ha sido el fortalecimiento de la imagen de la venta directa. Todavía hay quienes se confunden y creen que esto es venta ambulante, puerta a puerta o a domicilio, hemos trabajado para explicarle a la gente sobre esta actividad. Asimismo, velamos por el correcto y ético comportamiento comercial entre las empresas asociadas, así como en la protección al consumidor y todos los principios que establece nuestro Có-

## El segmento que más creció en el 2020 fue el de suplementos alimenticios con más del 80%. En el 2021, la lencería y ropa deportiva creció en un 70%.

digo de Ética. Como gremio buscamos también que las empresas tengan un propósito detrás de sí y que cumplan con temas de sostenibilidad e igualdad de género.

Otro de nuestros objetivos es ser un órgano consultivo que trabaje de la mano de entidades de control y regulación del país. Efectuamos un trabajo en equipo con las autoridades y procuramos colaborar en todo lo que se requiera.

### ¿La pandemia reinventó de alguna manera esta actividad?

Hoy la venta directa se maneja con negocios híbridos, porque la gente sigue buscando ser visitada en su casa y necesita ese contacto personal. Pero también está utilizando herramientas digitales para mover su negocio, muchos empresarios que antes viajaban hacia las provincias por sus redes de negocios, ahora con plataformas como zoom pueden convocar en una sola reunión a 500 y 1.000 personas de diferentes puntos del país.

Debido a la pandemia, lo que estaba planificado para desarro-

P

Tiens

Conviértete

En un emprendedor y Vive Tiens

17 ANIVERSARIO

Nuestra misión es servir a la sociedad ayudando a las personas a vivir una vida sana y exitosa.



Conoce las oportunidades que tenemos para ti, Productos Naturales, belleza, equipos. Comienza tu negocio propio

Kennedy Norte, Miguel H Alcívar Mz5 Villa2 y Av. Francisco Orellana. Guayaquil. Ecuador  
 042-683-123 / 042-683-307 / 042-683-518 / 0982981261 / 0985824825  
 informes\_ec@tiens.com

@tiensecuador1  
 @ecuador\_tiens





La AEVD organiza talleres y capacitaciones para promover la actividad, en la gráfica el Congreso Latinoamericano de Venta Directa "El futuro es hoy".

llarse en 4 y 6 años tuvo que aplicarse en tres meses y las empresas se preocuparon mucho porque la gente aprendiera a manejar sus redes sociales, a bancarizarse, tecnificarse y digitalizar sus negocios.

### ¿Cuáles han sido los principales reconocimientos que ha obtenido la entidad en estas dos décadas?

Los títulos más altos que reciben las asociaciones de venta directa son los Platinum, y son pocas las que los obtienen en el mundo, pues para hacerlo se debe cumplir una serie de criterios. En el 2018 la Asociación se hizo acreedora a este título por parte de la Federación Mundial de Venta Directa (WFDSA por sus siglas en inglés), además recibimos el título de Platinum por el proyecto de difusión del Código de Ética, presea que solo la comparten cinco países como: Ucrania, Rusia, Malasia, Perú y Ecuador.

También fuimos reconocidos en el 2017 en el Congreso Mundial de Venta Directa, realizado en Francia en el Palacio de Versailles, por un programa educativo que lanzamos con una universidad ecuatoriana para otorgar una certificación en negocios de venta directa. Además, fuimos nombrados como representantes de la WFDSA para Latinoamérica.

### ¿Cuáles son las proyecciones para este 2022?

Seguiremos fortaleciendo la imagen del sector, volviéndolo más aspiracional. Motivando su crecimiento para que más personas se inscriban en las compañías, no solo para comprar producto con descuento, sino también para que desarrollen sus negocios. Esto es un ganar-ganar y un intercambio de beneficios para todos.

Hoy las personas que no cuentan con empleo tienen la oportunidad de montar un negocio propio, a través de la distribución de uno o varios productos.

## La Asociación Ecuatoriana de Venta Directa cumple 20 años de fructífera gestión. Actualmente, es representante de la Federación Mundial de Venta Directa para Latinoamérica.

### “Este es un negocio muy resiliente”

Para el presidente de la AEVD, Juan Posada, el Ecuador es definitivamente un lugar para el desarrollo de la venta directa. El directivo señala que emprender significa un reto y que lo primero que se necesita es coraje para atreverse.

“Hoy nuestras empresarias independientes estrellas son personas que nunca se imaginaron, que a través de la venta iban a generar los medios para su economía. Existen los medios, las plataformas para que una persona que quiera emprender lo pueda hacer, lo que se debe dejar a veces de lado es el pensar en sus antecedentes y experiencia, simplemente atreverse”, manifiesta.

Si bien el COVID-19 generó un gran impacto para todas las empresas a nivel mundial, la venta directa ha sido una actividad que ha logrado adaptarse y hacer cambios en su modelo de negocio, siendo la tecnología una gran aliada.

Posada, quien también es gerente de Avon Ecuador, explica que, gracias al desarrollo de nuevas herramientas digitales, las representantes independientes de su marca tuvieron la oportunidad de abrir su tienda virtual y seguir con su negocio en otras provincias.

“Este es un negocio muy resiliente, desde la Asociación estamos enfocados en posicionar a la venta directa como una oportunidad de negocio muy adaptativa, como una oportunidad para recuperar la economía, para ser clave en el desarrollo económico del país. Seguiremos apoyando las mesas técnicas para que la regulación del sector sea clara. Al ser, la venta directa un negocio de relaciones, seguiremos promoviendo los congresos, las ferias de venta directa para generar conocimientos, para seguir aprendiendo”, señala.



Juan Posada,  
Presidente de la AEVD.



# TESTIMONIOS



**ELIANA MARTÍNEZ - 24 AÑOS**  
Catálogo Express by Jolie

“A través de la venta directa he podido ascender y hacer carrera en la empresa con la cual gestiono mi negocio, mi servicio y mi vocación, sin ser medida por títulos, nacionalidad o ningún otro factor que la sociedad normalmente nos define. Con esta actividad he podido alcanzar metas profesionales y la posibilidad de tener estabilidad en este país y de ayudar con mis ingresos a mi familia que está afuera, y justo en este momento poder comenzar mis estudios universitarios para poder profesionalizar mis conocimientos”.



**STEPHANIE POLO - 36 AÑOS**  
FUXION

“Este modelo de negocio es una oportunidad maravillosa. Volverme un canal de apoyo para que más familias salgan de la dependencia de un solo ingreso y pasen a construir un ingreso para su hogar sin límites, es un beneficio invaluable. El éxito se mide de varias maneras entre los viajes alrededor del mundo y todos los bienes que hemos podido adquirir junto a mi esposo, que es mi socio principal. Lo más importante es que hemos alcanzado libertad financiera y eso hoy por hoy nos permite disfrutar de ser papás 24/7”.



**WELFREN AMARIS - 48 AÑOS**  
Omnilife - Seytu

“Llevo 18 años junto a mi esposa desarrollando este negocio. Cuando entendí que a través de este proyecto podía hacer un negocio a nivel empresarial me encantó, esto me permite crecer económicamente y ayudar a otros a crecer, también me ha permitido estar en más de 30 países y de tener vacaciones en los lugares más exclusivos. Mi esposa y yo generamos más de lo que necesitamos por mes, esto gracias a que tenemos mucha gente generando ingresos que difícilmente podrían obtener en cualquier trabajo, esa es una satisfacción muy grande”.



## La compañía del Sistema Inmunitario

¡Conoce más sobre nuestros productos!



Escané el código QR



© 2023 2968800 ecuador.4life.com



Conoce la calidad de nuestros productos y el modelo de negocio que te permitirá **CRECER ECONÓMICAMENTE**, mientras ayudas a más personas a hacer realidad **SUS SUEÑOS**.



# AZZORTI

Más de 25 AÑOS CREANDO FELICIDAD en la región.

# UN NEGOCIO ÉTICO Y JUSTO

El Código de Ética de la AEVD exige un nivel de conducta ética, que incluso puede exceder las normas legales existentes. Las empresas de venta directa asociadas están comprometidas a acatar esta normativa.

**L**ोगrar la satisfacción y protección de los consumidores, promover la competencia leal y justa entre las empresas de venta directa y fortalecer la imagen pública de esta actividad, dentro del marco de la ética, respeto y legalidad, son los objetivos del Código de Ética (CE) de la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa (AEVD).

Este conjunto de normas constituye una importante medida de autorregulación de la Venta Directa, pues estipula una serie de principios a los que se deben sujetar las organizaciones afiliadas a la AEVD. Éste da pautas claras en torno a la conducta que debe seguirse entre compañías y empresarios independientes, la protección de los consumidores, la libre y leal competencia, así como los procedimientos a seguir en caso de reclamos o denuncias.

La normativa hace énfasis en el derecho que tiene el consumidor a disponer de productos y bienes de óptima calidad, a ser protegido contra la publicidad engañosa, de métodos comerciales coercitivos, así como de prácticas agresivas de acoso o intromisión a su privacidad. Además, compromete a las compañías de la Asociación y empresarios independientes a no usar comparaciones engañosas, deshonestas o denigratorias de su competencia.

Si bien este CE, está basado en el Código de Ética Mundial de Venta Directa aprobado por la WFDSA (Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa), el mismo ha sido adaptado a las leyes ecuatorianas, como la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, la cual busca prevenir, eliminar y sancionar los abusos de operadores económicos.

En el caso particular del código de la AEVD, en éste se incluye aspectos relacionados al medio ambiente y la igualdad de género. En la primera se promueve una mayor responsabilidad dentro y fuera de las organizaciones, para evitar que los residuos y desechos lleguen a cuerpos hídricos, y la segunda empoderando a las mujeres con capacitación y la búsqueda de libertad financiera.

La directora ejecutiva del gremio, María Fernanda León, resalta que éste es uno de los sectores que más importancia le

da al código de ética, muestra de ello es que constantemente se realizan talleres y certificaciones en torno a éste, tanto con los empresarios independientes, como con los colaboradores y proveedores de las empresas asociadas. “Dentro de la Asociación hay mucho respeto y camaradería entre las empresas de venta directa. Este código vela justamente por una sana relación legal y comercial entre ellas y sus empresarios independientes, así como por la protección hacia el consumidor”, comenta.

Para ejercer vigilancia y control sobre el cumplimiento del CE de la AEVD, así como para resolver quejas, denuncias, aplicar sanciones o emitir recomendaciones pertinentes, éste cuenta con un administrador independiente y sin ninguna relación entre las partes.

Más allá de definir obligaciones, el Código de Ética garantiza el adecuado funcionamiento de esta actividad productiva en beneficio de la sociedad misma y hace transparente el proceso de la Venta Directa en nuestro país.







# REGALA A MAMÁ Y PAPÁ LAS FRAGANCIAS FAVORITAS DE

ésika

L'BEL

cyzone<sup>®</sup>

ADQUIERE  
NUESTROS  
PRODUCTOS  
ESCANEANDO  
EL CÓDIGO QR

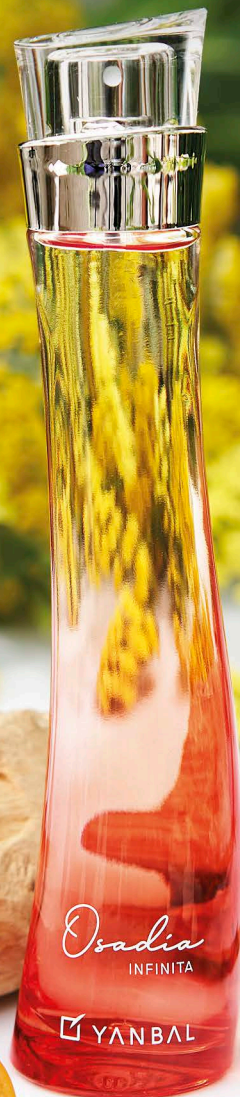


Aprovecha tu cupón  
hasta el

**35%**  
de descuento



Nueva  
**Osadía Infinita**  
Que nadie viva por ti



Entérate más



 YANBAL