



## Association Performance Program 2023 en Argentina

### Seminario 17,18 y 19 de mayo 2023

Se realizó en Buenos Aires el encuentro Association Performance Program (APP) el 17, 18 y 19 de mayo, organizado por CAVEDI junto a World Federation of Direct Selling Associations, WFDSA.

Representantes de las Cámaras Latinoamericanas de Venta Directa de 10 países (Argentina, Colombia, Ecuador, Guatemala, Chile, México, Perú, Bolivia, Costa Rica y Panamá) y la directora ejecutiva de la WFDSA, Tamuna Gabilai se reunieron para trabajar y debatir sobre el desarrollo de la industria de la Venta Directa en la región.

Argentina con CAVEDI como organizadora y representada por su director ejecutivo, Gonzalo Falcón, fue en esta ocasión la sede anfitriona de este evento que se realiza anualmente. Durante la primera jornada Falcón destacó que CAVEDI está muy comprometida con la ética en los negocios: "Tenemos un Código de Ética, al que le damos mucha importancia y todas empresas asociadas anualmente renuevan su compromiso con este Código". También indicó que hay un cambio en el comportamiento y las preferencias de los consumidores, independiente del contexto macroeconómico, pero relacionado con el uso de la digitalización y las redes sociales para apoyar el contacto con los clientes y además de señalar una baja en la edad promedio de los revendedores.

Por su parte, Tamuna Gabilai, CEO de la World Federation of Direct Selling Associations, expresó que "El éxito de la venta directa está en el contacto humano. Si bien se pueden usar múltiples canales para lograr contactos y ampliar la base de clientes, nada reemplaza la conexión humana".

María Fernanda León, directora ejecutiva de la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa, explicó que en América Latina: "Notamos en Latinoamérica, que se suman muchos jóvenes universitarios que no entran por necesidad, sino para montar su

propio negocio. La venta directa le da una oportunidad muy importante a las mujeres que están rompiendo el techo de cristal. Les permite lograr la independencia económica para acabar con la violencia de género. Es una actividad que empodera a las mujeres, les permite no tener miedo al hablar en público, las prepara, las educa y las capacita, les sirve de modelo y referencia”.

El seminario, que se desarrolló en los salones del Hotel Palladio, contó con diversas conferencias sobre el panorama de la industria de la Venta Directa en Latinoamérica y comenzó con un resumen del mercado argentino a cargo de Gonzalo Falcón. La WFDSA brindó una descripción general de la industria, sus desafíos y oportunidades.

También participó el administrador de código de ética de CAVEDI, Dr. José García Hamilton, quién disertó sobre el proceso de certificación de empresas en Argentina.

Los responsables del Subcomité de Estadística de la WFDSA, Josephine Mills y Tim Sanson, dirigieron un debate sobre el proceso de recopilación de datos, su validación y futuras oportunidades de investigación.

Sam Hind, coach y conferencista especializada en nuevas tecnologías aplicadas a la Venta Directa, brindó, de manera virtual, un taller sobre el uso de las redes sociales y cómo lograr una mayor visibilidad.

Además se analizaron estrategias exitosas de relaciones públicas con ejemplos de estudios de casos y se realizaron debates interactivos.

Actualmente se calcula que en Latinoamérica la industria de la Venta Directa involucra a más de 10 millones de personas, cifra que aumenta año tras año y en los últimos 3 creció a un ritmo de incremento anual compuesto del 3.8%. En Latinoamérica el 82,7 % de las revendedoras independientes son mujeres, en Argentina tiene el porcentaje más alto de mujeres llegando al 95%. En 2022 en Argentina la industria de la Venta Directa generó negocios por alrededor de \$220 mil millones de pesos.

Tamuna Gabilai es directora ejecutiva y C.O.O de la World Federation of Direct Selling Associations, lidera la Federación Mundial de Venta Directa, es quien define las estrategias de la WFDSA que luego son ejecutadas por las Cámaras y Asociaciones de cada uno de los países miembros de la Federación.

Gonzalo Falcón es licenciado en Administración de Empresas. Cuenta con 26 años de experiencia en la Industria de la Venta Directa. Se desempeñó como consultor independiente para empresas del sector. En el mundo corporativo, dentro de la misma industria, fue Gerente Comercial de varias empresas.

Estuvieron presentes durante el seminario los siguientes miembros de los países participantes:

- Elizabeth Acuña Ayala, Asociación Colombiana de Venta Directa - ACOVEDI, Colombia.
- Malena Carvajal, Direct Selling Association of Panamá, Panamá.
- Cecilia Carranza, Asociación Mexicana de Ventas Directas, México.
- Vanessa Imeri, Asociación Guatemalteca de Ventas Directas, Guatemala.
- María Fernanda León, Asociación Ecuatoriana de Venta Directa, Ecuador.
- Luisa Ruiz Mendoza, Cámara Peruana de Venta Directa, CAPEVEDI, Perú.
- Milka Ortiz, Asociación Boliviana de Venta Directa, Bolivia.
- Alfonso Silva, Cámara de Venta Directa de Chile A.G.
- Wilbert Rosales, Asociación Costarricense de Empresas de Venta Directa.