



**AMVD**

ASOCIACIÓN MEXICANA  
DE VENTAS DIRECTAS, A.C.

NOTICIAS EN DIRECTO

# CONTENIDO

## 3

### REGULATORIO

- Uso de Ácido Benzoico



## 4

### NOTAS LEGALES

- Carta Porte

## 5

### NUESTROS SOCIOS INFORMAN

- La ventana del multinivel durante la pandemia por COVID-19
- Mujeres, indispensables en la lucha ambiental
- Nuevo HUB logístico de Estafeta

## 10

### MERCADO DE LA VENTA DIRECTA

- 6 fallas comunes en la puesta en marcha de un negocio de venta directa

## 13

### CÓDIGO DE ÉTICA

- Certificación en el Código de Ética AMVD-WFDSA



## 15

### PREMIO AL MÉRITO

- Reconocimiento al esfuerzo y dedicación



## 17

### LA VENTA DIRECTA EN EL MUNDO

- 5 empresas de Venta Directa nombradas en la lista de los mejores empleadores de Estados Unidos de Forbes
- Convención Anual DSA
- Primer Foro Latinoamericano de Venta Directa

## 20

### MENSAJE DE MAGDA FERREIRA, PRESIDENTA DE LA AMVD

# REGULATORIO

## ■ USO DE ÁCIDO BENZOICO

Derivado de diversas consultas con la industria a través de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS) ha emitido un oficio donde establece observaciones respecto al ácido benzoico para su uso en diversas categorías.



**En el siguiente enlace se puede consultar el oficio recibido, donde se manifiesta que en la próxima publicación de la actualización del "Acuerdo de Aditivos" quedará tal y como se presenta en este documento.**

<https://amvd.org.mx/index.php/2022/03/15/uso-acido-benzoico-oficio-cofepris-marzo-2022/>

# NOTAS LEGALES

## CARTA PORTE

Como informamos en pasados boletines, a partir del 1° de enero de 2022 **se establecieron obligaciones relacionadas con la emisión del complemento de la Carta Porte a los CFDI's**; las cuales básicamente consisten en:

- 1 Las empresas o personas** que brindan servicios de transporte de bienes y/o mercancías utilizando sus vehículos deben emitir una factura electrónica de tipo ingreso con complemento Carta Porte.
- 2 Los propietarios** de los vehículos y de los bienes y/o mercancías que se transportan en ellos, deben emitir una factura electrónica de tipo traslado con el citado complemento.
- 3 Los intermediarios o agentes de transporte**, que presten servicios de logística para el traslado de los bienes y/o mercancías, o tengan mandato para actuar por cuenta del cliente, deben emitir un comprobante de tipo traslado con complemento referido, el traslado se realice por medios propios (en caso de que éste no lo haga con sus propios vehículos y contrate el servicio con un tercero, este último será el obligado a emitir la factura electrónica de tipo ingreso con complemento Carta Porte).

Para estos efectos, inicialmente se aprobó un período de transición sin multas ni sanciones que expiraba el 31 de marzo de 2022.

Ahora bien, según la versión anticipada de la 3ª Modificación a la Resolución Miscelánea Fiscal para el 2022, se establece mediante disposición transitoria que el uso del CFDI con complemento Carta Porte, será obligatorio **hasta el 30 de septiembre de 2022, lo que significa una prórroga adicional en favor de los contribuyentes.**

Fuente: Despacho Turanzas, Bravo & Ambrosi

<https://www.turanzas.com.mx/>

# NUESTROS SOCIOS INFORMAN

## LA VENTANA DEL MULTINIVEL

DURANTE LA PANDEMIA POR COVID-19

En México, la Venta Directa cuenta con una fuerza de ventas de más de 4 millones de personas, de las cuales el 75% son mujeres.

Desde su concepción como negocio, la venta directa ha sido un pilar de apoyo para quienes buscan ganancias extras, pero este concepto cobró relevancia en la pandemia por COVID-19, debido a diversos factores como **la digitalización del segmento**, así como el **incremento en la bancarización** de los mexicanos sin dejar de lado los altos índices de **desempleo** que se desataron en el país.



De acuerdo con información de la AMVD, **en México hay 4 millones 320 mil personas dedicadas a la venta directa**, de las cuales 75% son mujeres y 7 de cada 10 son amas de casa, mismas que durante la pandemia han recibido impulso y capacitación por parte de las empresas.

Tan solo en 2020, la venta directa generó 89,376 millones de pesos, de los cuales 84% corresponden al esquema de persona a persona, que sin dejar de lado su método tradicional de puerta por puerta, también ha incrementado la **diversificación de sus canales**, siendo los más usados WhatsApp y Facebook.

Esta digitalización ha generado que 47% de los ingresos de las empresas de venta directa provenga del e-commerce, **aplicaciones móviles y redes sociales**.



## Cómo mantener el paso firme

**En Círculo de Crédito contamos con herramientas basadas en data, que te ayudarán a incrementar tu fuerza de ventas, gracias a servicios como Tracking,** con el que tendrás información acerca de los prospectos que en algún momento rechazaste para ser parte de tu equipo por un tema crediticio.

Tracking tiene como uno de sus principales atributos conocer el comportamiento financiero de tus prospectos durante 3 meses posteriores a ser rechazados, así podrás:

- 1 **SABER** si tus políticas de otorgamiento son correctas.
- 2 **RECONSIDERAR** prospectos rechazados.
- 3 **RECUPERAR** a quienes migraron a la competencia.
- 4 **ELEGIR** a los mejores prospectos.

Otra forma de fortalecer tu camino de crecimiento es con el **Reporte de Crédito XT**, que no solo te da el panorama completo del historial crediticio de tus vendedores, sino que agrega datos basados en el código postal de tus prospectos. Esto te permitirá:

1. **Crear** estrategias de prospección y colocación focalizadas por zona.
2. **Contar** con mayor número de variables de decisión para mejorar la calidad de cartera.
3. **Generar** nuevos indicadores basados en el comportamiento de la zona de los acreditados.

Con estos impulsos fundamentados en data la estabilidad de la venta directa mantendrá su paso firme como uno de los sectores que más beneficios ofrece a la salud financiera de los mexicanos.



Fuente:

[pablo.zermeno@circulodecredito.com.mx](mailto:pablo.zermeno@circulodecredito.com.mx)

<https://www.ciculodecredito.com.mx>



## MUJERES, INDISPENSABLES EN LA LUCHA AMBIENTAL

En el marco del Día Internacional de la Mujer se debe destacar el caso de aquellas que luchan a favor de la sustentabilidad, desde representantes de comunidades indígenas hasta académicas, empresarias y funcionarias públicas. Todas ellas están desempeñando un papel de liderazgo en la batalla contra algunas de las mayores amenazas ambientales del planeta como el cambio climático, la pérdida de especies y la contaminación.

Es importante reflexionar sobre las contribuciones de las mujeres como cuidadoras de la naturaleza, defensoras de los derechos humanos y ambientales, y representantes de los intereses de quienes -de otro modo- serían escuchados.

De acuerdo con la oficina de la **ONU Mujeres para Latinoamérica**, el cambio climático no afecta a todas las personas por igual. Mujeres y niñas tienden a sufrir más sus consecuencias negativas. Según la organización, en las catástrofes climáticas ocurridas entre 1999 y 2019 murieron seis mujeres por cada cuatro hombres.



En Natura, el trabajo de las mujeres ha sido fundamental antes y postcovid-19; un ejemplo es la incorporación de 60 mil consultoras durante la pandemia. En México, 89% de los 300 mil consultores son mujeres, por lo que el emprendimiento femenino es muy grande, con un desarrollo de alto sentido de pertenencia, responsabilidad ambiental y social.

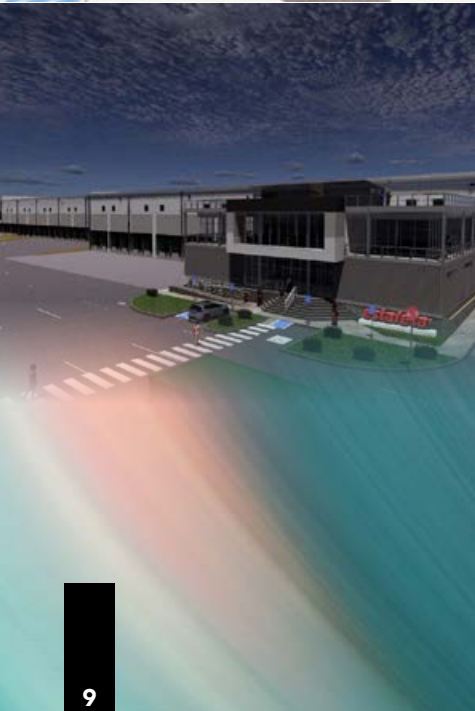
En el Compromiso con la Vida de Natura &Co, la visión de sustentabilidad para 2030 abarca metas de protección de la Amazonia, combate contra la crisis climática, protección de los derechos humanos e incentivo a la economía circular.



Es importante mencionar algunos casos de éxito del liderazgo ambiental femenino a nivel internacional y nacional, como la adolescente sueca Greta Thunberg, que empezó una huelga en solitario en 2018 por el cambio climático. “Me han robado mis sueños, mi infancia con sus palabras vacías”, dijo en septiembre del 2021 en la ONU en un célebre discurso en el que reprochó a los líderes atreverse a “mirar para otro lado sobre los problemas ecológicos”.

En México, uno de los liderazgos ambientales más destacados es el de Martha Isabel ‘Pati’ Ruíz Corzo, activista ecológica, quien lleva más de 20 años trabajando por la ecología desde la Reserva de la Biosfera de la Sierra Gorda de Querétaro y ha sido reconocida con el galardón de Campeones de la Tierra del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

Por todo esto, para Natura &Co es primordial contar con objetivos que incluyan eliminar las emisiones líquidas de carbono, reunir esfuerzos colectivos para terminar con la deforestación de la Selva Amazónica hasta 2025, aumentar la diversidad de género en el liderazgo ambiental de la empresa y fomentar el liderazgo femenino.



## NUEVO HUB LOGÍSTICO DE ESTAFETA

**Totalmente automatizado para que las ventas en línea lleguen al día siguiente a 61 ciudades del país.**

Ubicado en Cuautitlán Izcalli, Estado de México, el nuevo HUB de Estafeta, integrador logístico 100% mexicano, comenzará a operar en mayo de 2022 y se convertirá en el más grande de la compañía en el país.

La instalación tiene una superficie total de 48 mil metros cuadrados y se ha diseñado para atender la creciente demanda de servicios de entrega para el comercio electrónico. Gracias a la tecnología de última generación con que cuenta el nuevo **HUB México de Estafeta**, 142 andenes **cross dock**, sistemas de clasificación y carga de paquetería y mensajería completamente automatizados y flexibles para el manejo de distintos tipos de envíos, será posible conectar con 61 ciudades del país al día siguiente.

La inversión realizada por Estafeta en este nuevo centro logístico es de 350 millones de pesos en su primera etapa y va a generar hasta 520 puestos de trabajo.

El arranque del nuevo **HUB México** será impulsado además por una inversión adicional de 2 mil 108 millones de pesos que la empresa ha destinado este año a crecimiento de su infraestructura, soluciones tecnológicas y la adquisición de 1,200 vehículos (313 pesados y 887 ligeros) para ampliar y renovar su flota de transporte terrestre, compuesta en la actualidad por 6 mil 500 unidades.

### Una visión sostenible de la logística

El modelo de operación de Estafeta está basado en la sostenibilidad ambiental, social y financiera con una convicción profunda en la construcción de una logística de menor impacto al medio ambiente, en 2022 la empresa integra 35 vehículos eléctricos a su flota de entregas última milla.

En agosto de 2022 Estafeta cumple 43 años. Colaboradores totales: 12 mil, 128 centros de distribución, 4 hubs logísticos (Azcapotzalco en CDMX, Tinaja en Veracruz, aeropuerto de SLP y próximamente México), 1 recinto fiscalizado en el aeropuerto de SLP, 33 almacenes estratégicos y flota aérea con 6 aviones.

Fuente: **estafeta**

[cesar.reyes@estafeta.com](mailto:cesar.reyes@estafeta.com)

<https://www.estafeta.com>



# MERCADO DE LA VENTA DIRECTA

## 6 FALLAS COMUNES EN LA PUESTA EN MARCHA DE UN NEGOCIO DE VENTA DIRECTA

La idea inicial suena muy bien para todas las partes involucradas, por lo que las expectativas son bastante altas. Las primeras reacciones del campo también parecen muy prometedoras. La gente se está uniendo con entusiasmo a la fuerza de ventas. Los productos están saliendo y toda la fuerza de campo está feliz ya que los miembros están recibiendo comisiones cada vez mayores... Una historia familiar, ¿verdad?

Es muy común que una puesta en marcha en la industria de la venta directa tenga resultados bastante positivos al principio. Sin embargo, esta "dolce vida" está condenada al fracaso si la gerencia no presta atención a algunos problemas críticos. Estos inconvenientes imponen altos riesgos en el éxito a largo plazo de una empresa de ventas directas:

### Oferta de productos débil

Todo comienza con el producto (no, no con el plan de compensación que algunas personas afirman). Y si no se compra lo que su empresa está ofreciendo ¡básicamente todo termina ahí! Asegúrese de que los productos tengan al menos una calidad razonable con un precio acorde y se vendan por una buena razón para que los usuarios finales los compren.

### Plan de compensación deficiente

Un plan de compensación deficiente no es necesariamente el que tiene un pago total de comisiones más bajo que el de sus competidores. Por el contrario, hay muy buenas razones por las que no es obligatorio idear un plan que tenga el pago más alto para vencer a la competencia. Un plan de compensación sólido es, en definitiva, aquel que está en plena sintonía con las estrategias y objetivos de su empresa, recompensando todas las actividades de campo que crea necesarias. Sin embargo, tampoco debería ofrecer ninguna recompensa por esas actividades innecesarias. Por último, pero no menos importante, tiene que ser totalmente controlable desde el punto de vista financiero.



### **Falta de políticas y procedimientos internos**

En muchos casos, esto no se encuentra entre los elementos prioritarios de la lista de tareas pendientes al iniciar un negocio de venta directa. Se puede pensar que al principio no sería necesario establecer políticas detalladas, hasta que el crecimiento del negocio se acelere, sin embargo, cuando esto sucede todo se vuelve un desastre y la pérdida de distribuidores mal atendidos se convierte en la consecuencia inevitable. Tener políticas y procedimientos no crea una burocracia innecesaria o una barrera para el crecimiento como algunas personas creen.

### **Capital de trabajo insuficiente**

Esta no es la inversión inicial que algunos pensarían. Los empresarios no suelen cometer grandes errores allí. El capital de trabajo de una empresa es la diferencia entre sus activos y pasivos a corto plazo, financieramente hablando. Si la diferencia aquí es positiva en un momento dado, significa que el negocio tiene espacio para crecer de manera saludable. Si es negativo, ¡entonces puede quebrar en poco tiempo! Por lo tanto, la gestión adecuada del capital de trabajo garantiza que la empresa mantenga un flujo de caja adecuado. En otras palabras, el efectivo suficiente que se necesita para cubrir todos los gastos, costos y cualquier otra obligación financiera en el corto plazo.

### **Recursos gerenciales inadecuados**

¡El espíritu emprendedor es definitivamente indispensable! Sin embargo, también lo es el conocimiento para administrar y mejorar un negocio. Un negocio comprende varios aspectos, que incluyen finanzas, contabilidad, logística, recursos humanos, legal, TI, comunicaciones corporativas, comunicaciones de marca, marketing digital... La competencia en todos estos requiere tener un buen equipo de gestión. ¡Ser bueno solo en el desarrollo de productos y la gestión de campo no es suficiente!



### **Cuestiones de cumplimiento**

Su negocio tiene que cumplir con todas las reglas y regulaciones relacionadas y no solo en su país de origen, sino en todos los mercados internacionales en los que opera. La intervención de las autoridades puede causar un daño colosal al negocio en general. Gracias a las redes sociales, es muy fácil que las malas noticias lleguen a todo el mundo en un abrir y cerrar de ojos. Asegúrese de haber tomado todas las medidas necesarias para que sus distribuidores independientes también cumplan plenamente.

El éxito no llega fácil, sin embargo, evitar algunos errores cruciales que otros han cometido puede ayudar.

Fuente:

<https://worldofdirectselling.com/reasons-start-up-failures/>

Autor: Hakki Ozmorali



# CÓDIGO DE ÉTICA

## CERTIFICACIÓN EN EL CÓDIGO DE ÉTICA AMVD-WFDSA

El Programa de Certificación y Reconocimiento del Código de Ética Global es una iniciativa de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA), la cual está siendo implementada en diferentes asociaciones del mundo con el objetivo de comunicar proactivamente los estándares de excelencia de la venta directa, fomentar el comportamiento ético de la industria y demostrar nuestro compromiso con vendedores independientes, consumidores y público en general.

El programa es voluntario y está dirigido a las Asociaciones Nacionales de Ventas Directas y a sus empresas afiliadas.

### Beneficios:

- **Fortalecer** la imagen de las empresas afiliadas a la AMVD.
- **Demostrar** el compromiso de las empresas y de la AMVD con la ética, el respeto y la legalidad.
- **Distinguirse** de “comerciantes deshonestos” o “esquemas piramidales”.
- **Garantizar** y respaldar institucionalmente al contar con un reconocimiento internacional.
- **Resaltar** el orgullo de pertenecer a una organización interesada en la ética, sana competencia, calidad y servicio al consumidor.
- **Aumentar** la conciencia del público en general sobre las ventajas de tratar con empresas que cuentan con un reconocimiento de conducta ética y buenas prácticas comerciales.
- **Fomentar** la compra de productos a través del canal de venta directa.
- **Proteger** la reputación de la industria de la venta directa.



La AMVD ha desarrollado un procedimiento muy sencillo para facilitar a las empresas la obtención de la Certificación y Reconocimiento en el Código de Ética AMVD-WFDSA.

#### **1° PASO**

Firma de la Carta de adhesión al Programa y nombramiento del Responsable del Código en la empresa.

#### **2° PASO**

Una vez que la AMVD tenga la carta de adhesión firmada por parte de la empresa, se enviará la lista de criterios a cumplir, el formato de confirmación del cumplimiento y material de apoyo (materiales gráficos y videos de capacitación).

#### **3° PASO**

Implementación de las acciones por parte de la empresa para el cumplimiento de los criterios establecidos.

#### **4° PASO**

Cuando la empresa haya cumplido los criterios requeridos, completará el formato de confirmación del cumplimiento y lo notificará a la AMVD.

#### **5° PASO**

La AMVD y la WFDSA revisarán el cumplimiento con las pruebas correspondientes proporcionadas por la empresa.

Una vez aprobado el cumplimiento, la AMVD enviará a la empresa la Certificación en el Código de Ética y el logotipo con la distinción el cual las empresas podrán utilizar en todos sus materiales, folletos, comunicados, página web, redes sociales, etc.

¡Los invitamos a participar!

# PREMIO AL MÉRITO

## RECONOCIMIENTO AL ESFUERZO Y DEDICACIÓN

La Asamblea General 2022 fue el marco ideal para la entrega del Premio al Mérito 2021, reconocimiento bienal que la Asociación Mexicana de Ventas Directas otorga a personas que se distinguen por su labor y dedicación en favor del fortalecimiento de nuestra agrupación.



En esta ocasión, el Premio al Mérito 2021 fue para un apasionado de la Venta Directa... Carlo Ledezma.

Carlo participó activamente en la AMVD por muchos años. En particular en el Consejo Directivo del cual fue Tesorero del 2014 al 2015, Vicepresidente del 2016 al 2017 y finalmente Presidente en el bienio 2018-2019.

Durante su presidencia promovió la presencia digital de la AMVD, incursionando por primera vez en redes sociales, actualizó la página web, promovió el cambio de logotipo para modernizarlo, actualizó el Código de Ética e impulsó la realización del Estudio Trimestral de la Venta Directa.



Como parte de las acciones encaminadas a fortalecer la participación de los Socios, promover la buena imagen de la AMVD y del sistema de Venta Directa, estableció el Programa de Entrevistas a ejecutivos para difundirlas en redes sociales.

Carlo siempre ha estado dispuesto a compartir su experiencia y conocimientos en beneficio de la membresía, participando como expositor en convenciones, conferencias y juntas de trabajo AMVD.

Promovió la organización del WFDSA CEO Council Meeting, principal órgano de gobierno de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa, que se llevó a cabo en la Ciudad de México en 2019.

Encabezó el cabildeo realizado ante Iniciativa de Adición del Artículo 76-B en LISR de la Reforma Fiscal 2020, representando a la AMVD en entrevistas, vinculación con otras agrupaciones, reuniones con miembros de la Cámara de Diputados y como ponente en el Parlamento Abierto organizado por el Poder Legislativo.

Nos sentimos muy honrados de reconocer a Carlo Ledezma, ejemplo de trabajo, visión y entusiasmo en beneficio de la AMVD.



# LA VENTA DIRECTA EN EL MUNDO

## 5 EMPRESAS DE VENTA DIRECTA

NOMBRADAS EN LA LISTA DE LOS MEJORES EMPLEADORES DE ESTADOS UNIDOS DE FORBES

En asociación con la firma de investigación de mercado Statista, Forbes anunció su lista de America's Best Midsize Employers 2022. Entre los 500 empleadores medianos en Estados Unidos elegidos por recibir la mayor cantidad de recomendaciones se encuentran empresas de venta directa:



MARY KAY™



MELALEUCA

“Recibir este prestigioso premio es especialmente gratificante porque fuimos seleccionados tanto por empleados como por personas ajenas a nuestra empresa”, dijo Everton Harris, Director de Recursos Humanos de Herbalife Nutrition. “Nuestra cultura, propósito y valores nos guían a todos para hacer de este un gran lugar para trabajar”

Fuente:

<https://www.directsellingnews.com/5-direct-selling-companies-named-to-forbes-americas-best-employers-list/>

America's Best Midsize Employers 2022 (forbes.com)

<https://www.forbes.com/lists/best-midsize-employers/?sh=17ecab33210f>



## CONVERSION IMMERSION

DISRUPTION & TRANSFORMATION OF DIRECT SELLING

### **DSA ANNUAL MEETING**

JUNIO 5-7, 2022 // THE BOCA RATON  
BOCA RATON, FLORIDA

Convención DSA 2022, enfocada en el futuro

En la Convención Anual de la DSA (Asociación Americana de Ventas Directas) de este año se revisarán las innumerables incógnitas que nos surgen ante el futuro y se buscarán nuevas formas de aprovechar las oportunidades ilimitadas que enfrentamos. El evento explorará la disrupción y transformación de los negocios: tecnologías que ya nos están ayudando a transformar nuestras organizaciones, innovaciones que ya están surgiendo y lo que debemos hacer hoy para que podamos prosperar mañana.

PRIMER FORO

# LATINOAMERICANO DE VENTA DIRECTA

**PRIMER FORO LATINOAMERICANO DE VENTA DIRECTA**

Este será un espacio para conocer sobre la Venta Directa en Latinoamérica.

Un diálogo abierto entre expertos de un sector que se torna más vigente que nunca.

¡Una puerta hacia las oportunidades!

**19 ABRIL DE 2022**

- 09:30 - 10:30
- 10:30 - 12:30
- 13:30 - 15:30
- 16:30 - 18:30

Regístrate aquí:

Escanea el siguiente código QR para realizar tu registro en el evento.

**MODERADORA**  
Maria Fernanda León  
CEO  
AEVO

**EXPOSITORES**

**PANEL I**

- Elizabeth Acosta  
Fundadora y CEO  
AEVO
- Lolita Ruiz  
Fundadora y CEO  
CAPESD
- Pancrasa Ioveri  
Fundadora y CEO  
AEVO

**PANEL II**

- Alfonso Silva  
Fundador y CEO  
Cuenta de 18 Cms
- Gonzalo Felcín  
Fundador y CEO  
LAFES
- Wilbert Rosales  
Fundador y CEO  
AEVO
- Adriana Calloca  
Fundadora y CEO  
AEVO
- Mika Ortiz  
Fundadora y CEO  
AEVO
- Cecilia Carranza  
Fundadora y CEO  
AEVO

**INVITADOS**

- Tatiana Gabilata  
CEO y Fundadora  
WFGA
- WFDFA

**#VentaDirectaLatam**

Entre eventos será transmitido al público por ACCIONES FACEBOOK LIVE.

<https://us06web.zoom.us/join/register/tZEsdEcvqTgqEteVgIRAFUxfLdBp48vDGLv0>



---

# MENSAJE DE MAGDA FERREIRA, PRESIDENTA DE LA AMVD

---



Estimados Miembros de la Asociación Mexicana de Ventas Directas

Me es un gran honor asumir esta nueva responsabilidad en el rol de presidenta de la Asociación Mexicana de Ventas Directas, una agrupación que siempre ha desarrollado con mucha pasión el posicionamiento de un canal que toca la mente y el corazón, impulsando el emprendedurismo en su máxima expresión y generando un alto impacto social para las diferentes comunidades en México.

Cuenten con todo el compromiso de mi parte, del nuevo Consejo Directivo y del Equipo de Apoyo para poder representar en forma muy comprometida y profesional la agenda de este nuevo ciclo.

Nuestro plan de trabajo, presentado en la última asamblea, será implementado en línea con los grandes avances obtenidos al posicionar a la Asociación, informar temas claves a la membresía y continuar evolucionando en información relevante y útil para la gestión de los negocios en el contexto altamente complejo que hoy tenemos por delante.

Les deseo un gran año y mucha fortaleza para los momentos actuales que estamos viviendo.

Estamos a su disposición para apoyarlos en lo que podamos aportar.

Atentamente,

**Magdalena Ferreira Lamas**

## SOCIOS ACTIVOS AMVD



## SOCIOS COLABORADORES AMVD



NOTICIAS EN DIRECTO

# TODOS SOMOS AMVD SÍGUENOS Y ÚNETE A LA CONVERSACIÓN



@asociacionmexicanadeventasdirectas



Asociación Mexicana de Ventas Directas AC



@amvdmx



@amvdmexico



Asociación Mexicana de Ventas Directas

Si tienes alguna propuesta o comentario sobre los temas de **Noticias en Directo**, por favor, escríbenos al correo [amvd@amvd.com.mx](mailto:amvd@amvd.com.mx)

[www.amvd.org.mx](http://www.amvd.org.mx)



# AMVD

ASOCIACIÓN MEXICANA DE VENTAS DIRECTAS, A.C.

NOTICIAS EN DIRECTO