



AMVD

ASOCIACIÓN MEXICANA
DE VENTAS DIRECTAS, A.C.

NOTICIAS EN DIRECTO

CONTENIDO

3

NOTAS LEGALES

- Criterio normativo 40/IVA/N, Servicios Digitales



5

NOTAS ECONÓMICAS

- ¿Se acabó el gran susto de la inflación?
Las razones de un optimismo moderado



9

NUESTROS SOCIOS INFORMAN

- La importancia de crear espacios seguros e inclusivos para mujeres en las empresas
- Inicia el año con todas las herramientas para mejorar tu salud financiera
- Tips para perder los kilitos extra de diciembre
- Balance entre tecnología y orígenes naturales, la tendencia de belleza que dominará el 2024



16

COMERCIAL

- Estiman que el comercio México, EU y Canadá podría alcanzar el trillón de dólares
- El Departamento de Trabajo de Estados Unidos emite una regla final que restringe el estatus del "contratista independiente"
- Construir una fuerza de ventas sólida: una receta para el éxito
- Betterware de México anuncia cambios en su organización



23

LA AMVD INFORMA

- Venta Directa, compromiso de comportamiento ético

NOTAS LEGALES

CRITERIO NORMATIVO 40/IVA/N, SERVICIOS DIGITALES


El 5 de enero de 2024, se publicó en el Diario Oficial de la Federación (“DOF”), el Anexo 7 de la Resolución Miscelánea Fiscal (“RMF”) de 2024, mismo que contiene la compilación de los criterios normativos¹ fiscales para el año en comento. Al respecto, es importante mencionar que se hicieron diversos ajustes respecto de los criterios normativos publicados en el ejercicio 2023.

El artículo 18-B de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (“LIVA”), dispone que los servicios de intermediación entre terceros que sean oferentes de bienes o servicios y los demandantes de los mismos, se considerarán como “Servicios Digitales” para efectos de la LIVA siempre que: **(i)** se proporcionen mediante aplicaciones o contenidos en formato digital a través de Internet u otra red, fundamentalmente automatizados, pudiendo o no requerir una intervención humana mínima y **(ii)** se cobre una contraprestación por los servicios mencionados.

De la exposición de motivos que dio origen al régimen de prestación de servicios digitales, se desprende que el elemento común en el caso de los servicios de intermediación entre terceros, es que el prestador del servicio de intermediación contrata con el vendedor del bien o el prestador de servicios para ofertar los bienes y servicios a través de su página de Internet, aplicación u otra red digital y, en algunos casos, cobra por su cuenta el precio correspondiente a quien adquiere el bien o contrata el servicio, obteniendo por ello una comisión; sin embargo, al día de hoy, el concepto de servicio digital de intermediación no se encuentra definido en la legislación fiscal.

En virtud de lo anterior, se adiciona al Anexo 7 de la RMF de 2024 el criterio normativo 40/IVA/N, el cual, señala que se considerará que las plataformas digitales prestan servicios de intermediación cuando a cambio del pago de un precio o una contraprestación, ofrezcan o permitan a través de su página de Internet, aplicación o cualquier otra red digital, que sus clientes oferten a terceros bienes o servicios, y que dichos oferentes y demandantes acuerden mediante la plataforma digital las condiciones de dichas operaciones (incluyendo un precio o contraprestación de las mismas).

¹Los criterios normativos y sustantivos, contienen interpretaciones acerca del sentido y alcance de preceptos jurídicos y transparentan el quehacer de la Procuraduría en el ejercicio de sus atribuciones sustantivas.



Conforme al referido criterio, las autoridades consideran que lo previsto en el párrafo anterior se actualiza incluso en los casos en que las plataformas digitales que prestan servicios de intermediación manifiesten que los servicios o bienes ofertados son responsabilidad exclusiva de los oferentes de estos y que dichas plataformas no intervienen en la negociación, fijación del precio y condiciones del servicio, ostentándose únicamente como agregadores en línea, empresas de redes de transporte o cualquier otra denominación.

Por tanto, cualquier plataforma digital que preste servicios digitales de intermediación a través de su página de internet, aplicación o cualquier red digital a oferentes de bienes o servicios, en donde los oferentes y demandantes contraten entre si las condiciones y precios / contraprestaciones de los bienes o servicios ofrecidos, se considerará como **una prestación de servicios de intermediación entre terceros**, deberá cumplir con las obligaciones fiscales aplicables a los prestadores de servicios digitales en materia de IVA y de ISR, incluyendo las de efectuar retenciones de dichos impuestos, conforme a lo establecido por dichos ordenamientos.

Fuente:

Turanzas, Bravo & Ambrosi
ABOGADOS TRIBUTARIOS

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



NOTAS ECONÓMICAS

¿SE ACABÓ EL GRAN SUSTO DE LA INFLACIÓN? LAS RAZONES DE UN OPTIMISMO MODERADO

El gran susto de la inflación de la era pospandémica fue impulsado en los últimos cuatro años por una serie de factores adversos. Después de colapsar al comienzo de la pandemia en los inicios de 2020, la inflación mundial comenzó a repuntar, más adelante en el año a medida que la demanda se recuperaba, las dificultades de aprovisionamiento se estrechaban y los precios del petróleo se recuperaban. La inflación aumentó aún más después de la invasión de Rusia a Ucrania que provocó el alza de precios del petróleo y los alimentos y el resurgimiento de interrupciones en el suministro.

Sin embargo, desde julio de 2022, la inflación mundial ha ido disminuyendo de manera constante. Los pronósticos profesionales, las expectativas de inflación basadas en los mercados financieros, las encuestas de consumidores y las estimaciones basadas en modelos apuntan en la misma dirección: en los próximos meses, la inflación mundial no tiene más remedio que bajar. Adoptando este consenso, los mercados financieros esperan ahora que los principales bancos centrales reduzcan las tasas de interés en el primer semestre de 2024. Entonces, ¿se ha superado el gran susto de la inflación?

Los mensajes de los principales bancos centrales sugieren respuestas divergentes. La Reserva Federal de los Estados Unidos señaló un posible cambio en su postura política, alineando la trayectoria de sus tasas de interés más cerca de las expectativas del mercado. Pero el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra mantuvieron sus posiciones anteriores, señalando que un giro en su postura política sólo sería posible si surgen pruebas creíbles de una disminución sostenida de la inflación.

Hay motivos para el optimismo. Muchos factores deberían hacer que la inflación mundial siga bajando en los próximos meses. Pero se mantendrá la precaución hasta que eso suceda. Persisten algunos riesgos que podrían retrasar la caída de la inflación o reavivar las presiones sobre los precios.

Razones para el optimismo

Todos los causantes fundamentales de inflación sugieren que la inflación mundial debería disminuir en los próximos meses. La demanda global está disminuyendo, las interrupciones de suministro se están desvaneciendo y los precios de las materias primas se están moderando mientras las políticas monetarias siguen siendo restrictivas. La inflación ocurrió al mismo tiempo en los diferentes países, lo que implica que estos factores probablemente reducirán la inflación en todo el mundo.

- Se espera que la **demanda mundial** se modere en medio de condiciones financieras estrictas, un comercio mundial débil y un apoyo fiscal limitado. Los factores relacionados con la demanda mundial representan casi el 30 % de la variación de la inflación. A medida que la [actividad mundial](#) se desacelere, el impacto sobre la inflación de estos factores relacionados con la demanda será menor.
- También se espera que aliviar las **presiones sobre la cadena de suministro mundial** contribuya a la caída de la inflación mundial. Estas presiones han retrocedido recientemente a mínimos históricos debido a la debilidad generalizada del comercio de bienes y la desaparición de las interrupciones del suministro durante la era de la pandemia. A pesar de que los mercados laborales aún están ajustados, las ofertas de empleo han disminuido gradualmente y el crecimiento de los salarios se ha moderado en general en Estados Unidos y algunas otras economías avanzadas.
- Después de caer un 17% en 2023, se espera que los precios del petróleo sigan cayendo en 2024 a medida que el crecimiento mundial moderado reduzca las presiones de la demanda. [Los precios del petróleo](#) desempeñan un papel fundamental a la hora de impulsar la inflación general mundial, como lo han demostrado claramente los acontecimientos posteriores a la pandemia. De hecho, los movimientos de los precios del petróleo representan alrededor del 40 % de las fluctuaciones de la inflación.
- **La política monetaria continuará siendo restrictiva** en las principales economías para garantizar que la inflación regrese a los objetivos de los bancos centrales. A pesar de la reciente caída de la inflación, los tres principales bancos centrales han reiterado su intención de mantener altas tasas de interés oficiales hasta que vean pruebas convincentes de que las presiones sobre los precios están desapareciendo, aunque la Reserva Federal de los Estados Unidos sí señaló la posibilidad de recortes de tasas en 2024. La implicación es que incluso si los bancos centrales comienzan a recortar las tasas de interés oficiales, las mantendrán lo suficientemente altas como para reducir las presiones sobre los precios. Los efectos retardados y continuos de las elevadas tasas de interés reales mantendrán débil la actividad global, moderando así aún más las fuerzas inflacionarias en los próximos meses.

Razones para tener precaución

Sin embargo, hay al menos dos razones clave para ser cautelosos respecto del ritmo futuro de la desinflación: la posibilidad de que se produzca un shock inflacionario derivado de tensiones geopolíticas, así como las continuas presiones que han mantenido alta la inflación subyacente. Los bancos centrales todavía deben preocuparse de si pueden reducir la inflación a sus rangos objetivo sin provocar una fuerte caída de la actividad.

- La caída de la **inflación básica mundial** ha sido menor que la de la inflación general durante los últimos 14 meses. Las presiones sostenidas sobre los precios de los servicios, impulsadas por la fuerte demanda, limitaron la disminución de la inflación subyacente. De cara al futuro, la inflación de precios subyacente debe seguir disminuyendo para convencer a los bancos centrales de que las presiones inflacionarias se han controlado firmemente. Esto probablemente requerirá una mayor moderación de la demanda, particularmente de servicios, junto con un debilitamiento de los mercados laborales.
- Las **tensiones geopolíticas** han sido una fuerza inflacionaria grave durante décadas. El último conflicto en Medio Oriente, inmediatamente después de las perturbaciones causadas por la invasión rusa a Ucrania, podría ser otro factor importante de inflación al desestabilizar los mercados energéticos mundiales. Aunque el impacto ha sido limitado hasta ahora, una escalada del conflicto podría aumentar drásticamente los precios del petróleo, ya que la región representa casi el 30 % de la producción mundial de petróleo. Cuando los precios del petróleo suben un 10%, la inflación mundial aumenta 0.35 puntos porcentuales en un año. Un aumento de ese tipo en los precios del petróleo también podría afectar la inflación subyacente, si se producen grandes efectos de segunda ronda en los salarios y los costos de producción más amplios y las expectativas de inflación aumentan.
- Aunque la inflación ha ido disminuyendo en todo el mundo durante el año pasado, se mantiene por encima de la meta en dos tercios de los países que aplican metas de inflación. Los pronosticadores profesionales predicen que la inflación se mantendrá por encima del objetivo en más de dos quintas partes de estos países en 2024. La inflación ha disminuido en muchas economías en desarrollo en los últimos dos años, pero se mantiene en niveles de dos dígitos en más de una quinta parte de ellas.



- Es poco probable que los bancos centrales reduzcan drásticamente las tasas de interés hasta que estén convencidos de que la inflación está firmemente en camino de regresar a los rangos objetivo. Esto significa que la política monetaria seguirá siendo restrictiva. Posibles perturbaciones en los mercados energéticos y las cadenas de suministro mundiales podrían prolongar el dilema que actualmente enfrentan muchos bancos centrales: cómo reducir la inflación a los rangos objetivo y al mismo tiempo diseñar un aterrizaje suave.
- La reciente caída de la inflación es una señal bienvenida, pero es demasiado pronto para festejar. Todavía existen riesgos que podrían frenar la caída de la inflación o impulsarla hacia arriba. Como la inflación tiende a estar sincronizada globalmente, un resurgimiento de la inflación en las economías avanzadas podría perjudicar también a las economías en desarrollo.

Fuente:



Banco Mundial

- [jongrim ha](#)
- [ayhan kose](#)
- [franziska ohnsorge](#)

[HTTPS://BLOGS.WORLDBANK.ORG/ES/VOICES/SE-ACABO-EL-GRAN-SUSTO-DE-LA-INFLACION-LAS-RAZONES-DE-UN-OPTIMISMO-MODERADO](https://blogs.worldbank.org/es/voices/se-acabo-el-gran-susto-de-la-inflacion-las-razones-de-un-optimismo-moderado)

NUESTROS SOCIOS INFORMAN

LA IMPORTANCIA DE CREAR ESPACIOS **SEGUROS** E **INCLUSIVOS PARA MUJERES EN LAS EMPRESAS**

En un mundo en constante evolución, las empresas están llamadas a ser agentes de cambio y reflejo de una sociedad que busca la igualdad en todos los ámbitos. Uno de los pilares fundamentales de esta lucha por la equidad de género es la creación de espacios seguros e inclusivos para las mujeres en el entorno laboral.

México, un país en evolución


Según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en el segundo trimestre de 2023, el porcentaje de mujeres económicamente activas que trabajan en el sector empresarial fue de 40.7%. Esto significa que de los 23.8 millones de mujeres económicamente activas en México, 9.7 millones trabajaban en el sector empresarial. En la búsqueda constante de un mundo más equitativo y justo, la inclusión de las mujeres en el ámbito laboral se ha convertido en un tema crucial en la agenda de las empresas modernas.

Avon: Compromiso con la equidad de género

Lograr la igualdad de derechos y oportunidades entre hombres y mujeres es una prioridad para **Avon**, pues la equidad de género está en el ADN de la compañía. Avon forma parte del grupo **Natura &Co**, cuyo Compromiso con la Vida integra la paridad de género en puestos directivos y la equidad salarial por género. Por ello, promueve oportunidades de desarrollo para las mujeres a través de:

1 Oportunidades de desarrollo profesional. La empresa ofrece entrenamiento para mujeres y el seguimiento de sus planes de carrera, con políticas que acompañan los diferentes momentos de su vida y con acceso a puestos de liderazgo. Actualmente, Avon cuenta con un 57% de mujeres en puestos de liderazgo en toda la región Hispánica. En México, el 55% de la plantilla laboral de la marca son mujeres.

2 Promoción de una cultura organizacional inclusiva. Avon valora y estimula el poder de cada persona cuidadosamente, respetando la individualidad, las diferencias y el contexto de cada individuo, creyendo en la fuerza de la diversidad como generación de valor.



3 Sensibilización. Avon tiene un plan de sensibilización para sus colaboradores y líderes con el objetivo de reducir los sesgos y promover la contratación y el desarrollo de talentos con diversidad. Este es un paso fundamental para desarmar imaginarios culturales que promueven la desigualdad.

Políticas contra el acoso y la discriminación

Las empresas son importantes agentes de transformación social para promover la equidad de género. En Avon, se brindan oportunidades salariales sin sesgo, se promueve el crecimiento profesional y se apoya la maternidad y paternidad con beneficios diferenciados a las personas que tienen hijos.

Estos lineamientos son aplicados en todas las empresas del grupo Natura &Co en Latinoamérica y buscan erradicar este fenómeno y todo tipo de discriminación en el lugar de trabajo, así como, mitigar los efectos de situaciones externas de violencia entre sus colaboradoras.

Responsabilidad Social Corporativa

Las empresas no solo tienen la responsabilidad de generar ganancias, sino también de ser ciudadanos corporativos responsables. Fomentar y apoyar causas en beneficio de las mujeres es una forma de ser una empresa incluyente. Avon desde hace varios años apoya a dos causas en pro de la mujer a través de la Promesa Avon Contra el Cáncer de Mama y la Promesa Avon de Poner Fin a la Violencia Hacia Mujeres y Niñas, iniciativas de prevención, educación y apoyo a todas aquellas mujeres que padecen estas situaciones.

La creación de espacios inclusivos para mujeres en las empresas es más que una tendencia; es una necesidad imperante en la sociedad actual. No solo es un acto de justicia, sino que también aporta beneficios tangibles a las empresas, desde la mejora del desempeño financiero hasta la creación de un ambiente laboral más positivo y productivo. Al reconocer y valorar las contribuciones de las mujeres, las empresas están dando un paso importante hacia un futuro más equitativo y próspero.

Fuente:



INICIA EL AÑO CON TODAS LAS HERRAMIENTAS PARA MEJORAR TU SALUD FINANCIERA

Llegó el 2024 y dentro de los principales propósitos de los mexicanos, siempre destaca el hecho de mejorar tu bienestar financiero, por eso queremos contarte que con **Círculo de Crédito**, conocemos de la importancia de comenzar el año con buen pie, y eso incluye revisar tu historial de crédito.

Recuerda que la actualización de tu historial crediticio es una ventana a tu salud financiera, y comprenderlo a fondo es esencial para tomar decisiones informadas.

Al consultar tu historial de crédito con **Círculo de Crédito**, accedes a información precisa y detallada sobre tus transacciones financieras. Este análisis te permite detectar posibles errores, identificar áreas de mejora y en última instancia, fortalecer tu posición crediticia.

Un buen historial de crédito es una herramienta invaluable al buscar préstamos, tarjetas de crédito o incluso al solicitar vivienda. Un puntaje crediticio saludable te proporciona mejores tasas de interés y más oportunidades financieras.

La revisión constante de tu historial de crédito también es una medida proactiva contra posibles fraudes. Al identificar actividad sospechosa, puedes tomar medidas rápidas para proteger tu identidad y tu bienestar financiero.

En **Círculo de Crédito**, estamos comprometidos a proporcionarte la información más precisa y útil sobre tu historial crediticio. Aprovecha la herramienta que ofrecemos para entender tu situación financiera y tomar el control de tu futuro.

Este año, haz de la consulta de tu historial de crédito una resolución financiera clave. Recuerda que por ley tienes derecho a una consulta gratuita por año, entra a www.circulodecredito.com.mx o descarga nuestra APP **Círculo de Crédito** disponible para IOS y Android.

En **Círculo de Crédito** estamos para apoyarte en cada paso del camino. ¡Que el 2024 sea un año lleno de éxitos financieros para ti y los tuyos!

Fuente:



TIPS PARA PERDER LOS KILITOS EXTRA DE DICIEMBRE

Diciembre, el mes de festividades y alegría, suele venir acompañado de exquisitos manjares que nos hacen ceder ante la tentación y el inicio del nuevo año a menudo nos encuentra con algunos kilitos extra. ¿Quieres saber cómo enfrentar este desafío y volver a la rutina saludable? Aquí te compartimos algunos tips.

- ✓ **Comienza con un enfoque positivo.** Antes que nada, es esencial adoptar una mentalidad positiva. Perder peso no implica únicamente un cambio físico; también conlleva un viaje mental y emocional, reconoce que cada pequeño paso cuenta.
- ✓ **Establece objetivos realistas.** En lugar de fijar objetivos drásticos, opta por metas realistas y sostenibles. La pérdida de peso gradual, alrededor de 0.5 a 1 kg por semana, es saludable y más fácil de mantener.
- ✓ **Incorpora ejercicio a tu rutina diaria.** El ejercicio desempeña un papel clave, la combinación de entrenamiento cardiovascular y ejercicios de resistencia es efectiva para quemar calorías y aumentar la masa muscular. Además, la actividad física regular mejora el estado de ánimo y reduce el estrés.
- ✓ **Nutrición balanceada.** Adopta una dieta equilibrada, rica en frutas, verduras, proteínas magras y granos enteros. Elimina los alimentos procesados y azúcares añadidos tanto como sea posible. La proteína es fundamental ya que aumenta la saciedad y mantiene la masa muscular.
- ✓ **Aprovecha suplementos nutricionales.** Con el fin de disfrutar de una deliciosa contribución nutricional, añade algunos suplementos a tu alimentación.
- ✓ **Hidratación constante.** A veces la sed se confunde con el hambre. Consumir suficiente agua puede ayudar a controlar el apetito y mantener la función metabólica.
- ✓ **Planea tus comidas.** Organiza tus comidas con antelación para evitar decisiones espontáneas poco saludables.



Consume suplementos que ayuden a complementar tu alimentación y que estén respaldados por la ciencia. **Immunotec**, con más de 45 años de investigación, es tu aliado. Si quieres conocer más información, ingresa aquí:

<https://blog.immunotec.com/2024/01/tips-para-perder-los-kilitos-extra-de-diciembre/>

Y recuerda que siempre es recomendable consultar con un profesional de la salud antes de realizar cambios significativos en tu dieta o rutina de ejercicios.

Fuente:  Immunotec®



BALANCE ENTRE TECNOLOGÍA Y ORÍGENES NATURALES, **LA TENDENCIA DE BELLEZA QUE DOMINARÁ EL 2024**



El cuidado personal está experimentando una revolución en 2024, ya que el consumidor busca regresar a los orígenes más básicos y naturales, que sabe que es lo que le hace mejor a su piel. En México, el valor del mercado del sector de acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria de Productos Cosméticos (CANIPEC), es de más de \$237 millones de pesos¹

Natura, abraza las tendencias como marca pionera en la bio innovación, lo que significa el desarrollo de ingredientes naturales de la biodiversidad amazónica a partir del conocimiento tradicional de las comunidades y la ciencia avanzada, promoviendo la agricultura regenerativa y entregando productos con experiencias sensoriales sorprendentes y beneficios diferenciados.

¿Qué será lo que motive a distintas generaciones en sus preferencias por productos de belleza y cuáles serán las tendencias?

Generación Z y los principios que llegaron para quedarse

La generación Z, guiada en gran medida por el boca a boca y las redes sociales, redefine las tendencias de belleza. En Estados Unidos, el 42% de los consumidores Gen Z confían en reseñas de productos, mientras que otro 42% basa sus decisiones en reseñas de influencers y redes sociales. La preocupación por su entorno es algo que llegó para quedarse desde hace algunos años y el día de hoy se ve reflejado en que el 47% de los jóvenes evitan productos dañinos para el medio ambiente, y el 45% elige productos de origen natural².

Natura, marca reconocida entre las compañías más sustentables, ofrece una amplia gama de productos de alta calidad, respetuosos con el medio ambiente, con formulaciones veganas e ingredientes de origen natural que además cuentan con sello PETA que certifica que los productos o ingredientes que usa la empresa o sus proveedores no han sido probados en animales en ninguna etapa de su desarrollo.

¹Memoria estadística CANIPEC 2022 (agosto, 2023)

²Kantar. Face value: The Global foundation of beauty insights. 2023. [Face Value - Global Beauty report 2023 \(turtl.co\)](https://www.facevalue.com/2023/05/01/face-value-global-beauty-report-2023/)



Consumo en América Latina

En América Latina, el grupo de 35 a 49 años lidera el consumo de belleza, con un 41% en Brasil, 38% en Colombia y 37% en México. Las mujeres latinas muestran preocupación por la piel, centrada en manchas, espinillas y líneas de expresión, y en el cabello, en frizz, caída de pelo y canas³. Ekos Tukumá es la opción perfecta para aquellos que buscan productos anti-edad, incluso para cuerpo, de alta tecnología, pero de origen natural. El Tukumá es el fruto de una palmera de la Amazonía que rebrota incluso después de los incendios. Tanto la pulpa, como los jabones y el bálsamo, protegen el ácido hialurónico de la piel y contribuyen a la producción de éste en el cuerpo.

Tendencias en Belleza para 2024

1 Neuro-Glow:

La conexión entre salud mental y apariencia física se convierte en el próximo capítulo de bienestar.

2 Beauty-AI:

La inteligencia artificial transformará la industria de la belleza, personalizando productos de manera eficiente, aunque la gobernabilidad y transparencia serán esenciales.

3 Simplicidad sofisticada:

Los consumidores demandarán productos efectivos y de alta calidad, generando un cambio paradigmático en la industria⁴.

4 Durazno, el color del año:

El color del 2024 denominado “peach fuzz” es un tono melocotón que transmite un sentimiento de bondad y ternura, de acuerdo con Pantone®⁵.

³Ibidem.

⁴MINTEL. 2024 Global beauty and personal care trends.

https://www.mintel.com/beauty-and-personal-care-market-news/beauty-trends/?_bt=675630960875&_bk=beauty%20trends&_bm=b&_bn=g&_bg=148789591322&utm_medium=cpc&utm_source=google&utm_content=Threepipe-GO19856573471~GO148789591322&gad_source=1&gclid=CjwKCAiAjrArBhAWFwiwA2qWdC.GwOux21ikxh94P8SglVxKARJen04UtvBWVeDCt8vwX1gXYIyNKsnRoCSD00AvD_BwE

⁵Pantone. <https://www.pantone.com/articles/color-of-the-year/what-is-peach-fuzz>

COMERCIAL

ESTIMAN QUE EL COMERCIO MÉXICO, EU Y CANADÁ PODRÍA ALCANZAR EL TRILLÓN DE DÓLARES

Los empresarios estadounidenses tienen confianza en su vecino del sur, aseguró Larry Rubín, presidente de la American Society México.

Larry Rubín, presidente de la American Society México (Amsoc), aseguró que el comercio Estados Unidos, Canadá y México podría alcanzar en poco tiempo el trillón de dólares, gracias a la confianza existente en los acuerdos comerciales como el TMEC.

“Estamos hablando que en poco tiempo (de 2 a 3 años), el comercio trilateral puede alcanzar el trillón de dólares, lo cual es muy optimista y tenemos que trabajar de la mano de los actores políticos a nivel federal, estatal y municipal para erradicar los principales problemas que hoy nos aquejan” comentó el analista.

Larry Rubín agregó que entre los principales problemas destacan la corrupción y la falta de respeto al Estado de Derecho, así mismo, los líderes políticos deben ver a la clase empresarial como propulsores y aliados en la generación de fuentes de empleo bien remuneradas en México.

“Los tres precandidatos a la presidencia de la República han dicho que respetarán el TMEC, así como, que quieren profundizar aún más el comercio de Estados Unidos, Canadá y México”, señaló.

“Estamos conscientes de que el TMEC es un gran instrumento y ha posicionado a México como el primer socio comercial de Estados Unidos”, expresó.

“Hoy la misión es unificar a los mexicanos americanos y recalcar la relevancia de este importante segmento de la población, además de propiciar la conexión con sus raíces y oportunidades en ambos lados de la frontera para que en un lapso de 3 años se tenga un intercambio



comercial de un trillón de dólares”, apuntó.

“Somos muy optimistas en que la relación México y Estados Unidos seguirá creciendo”. “La realidad es que los empresarios estadounidenses tienen confianza en la economía mexicana, pero si se requiere fortalecer el Estado de Derecho, también se requiere mayor certidumbre de los actores políticos, así como, una lucha frontal contra la corrupción”, expresó Larry Rubín.

“Buscaremos a través de los acercamientos con los tres precandidatos en México hacerles propuestas muy concretas para que la inversión pueda crecer y duplicarse al término del próximo sexenio”, concluyó.

Fuente:
Israel Zamarrón



<https://www.forbes.com.mx/comercio-entre-mexico-eu-y-canada-puede-alcanzar-el-trillon-de-dolares-resalta-larry-rubin/>



EL DEPARTAMENTO DE TRABAJO DE ESTADOS UNIDOS **EMITE UNA REGLA FINAL QUE RESTRINGE EL ESTATUS DEL “CONTRATISTA INDEPENDIENTE”**

A partir del 11 de marzo de 2024, se espera que la regla final del Departamento de Trabajo de Estados Unidos denominada Clasificación de Empleados o Contratistas Independientes según la Ley de Normas Laborales Justas, cree más limitaciones para millones de empresarios clasificados como contratistas independientes. Esta nueva interpretación se basa en la prueba de la “realidad económica”, que establece que si una persona depende económicamente de un empleador para trabajar, debe ser clasificado como empleado y no como contratista independiente.

Para determinar esta realidad económica, la nueva norma considera seis factores:

La oportunidad de obtener ganancias y pérdidas. ¿Tiene la persona la opción de negociar los precios o rechazar asignaciones y proyectos? ¿La persona participa en actividades para expandir su negocio? ¿Toma sus propias decisiones sobre contratación, alquiler de espacios de trabajo, etc.? Los contratistas independientes tienen más libertad y responsabilidades para generar sus propias ganancias y crecimiento.

Inversiones realizadas tanto por la persona como por el potencial empleador. Que los trabajadores realicen inversiones similares a las de su empleador, aunque en una escala mucho menor, para hacer crecer su propio negocio sugiere operaciones independientes.

Permanencia de la relación laboral. El trabajo indefinido, continuo o exclusivo señala una relación de empleado. El trabajo de contratista independiente es de duración definida, no exclusivo y basado en proyectos o esporádico.

La naturaleza y grado de control. ¿Quién controla el horario de trabajo y las tarifas de los servicios? Si existe supervisión del desempeño o una limitación sobre si la persona puede o no buscar otros clientes, el estatus de contratista independiente está en duda.

La importancia del trabajo para el negocio. Esto no analiza qué tan importante es un individuo para las operaciones, sino qué tan importante es su función para el negocio en general. Si el trabajo es central o crítico para el éxito de la operación, el trabajador sería considerado un empleado.

Habilidades especializadas e iniciativa. No son las habilidades especializadas las que son el factor determinante, sino si un trabajador que utiliza habilidades especializadas lo hace o no “en conexión con una iniciativa empresarial” indicativa de un contratista independiente.





Esta regla final proporciona un contexto adicional más allá de la anterior Regla de Contratista Independiente de 2021, particularmente una mayor comprensión y análisis del “factor de control”, que abarca la programación, la fijación de precios, la supervisión y la libertad de trabajar para otros.

La Asociación de Venta Directa de Estados Unidos (DSA) emitió un comunicado oponiéndose firmemente a la regla final, afirmando que “desestima las críticas válidas planteadas en el Aviso de reglamentación propuesta por la DSA y podría requerir altas inversiones para iniciar un negocio, limita el uso de tecnología, disminuye los altos estándares de autorregulación e ignora los estatutos federales contradictorios que definen a los vendedores directos como contratistas independientes”.

Además, la DSA anunció que “apoyará los esfuerzos para garantizar que la regla no entre en vigor y continuará apoyando una mayor claridad legal, incluida la H.R. 5419, legislación bipartidista que define claramente a los vendedores directos como contratistas independientes”.

Fuente:

<https://www.directsellingnews.com/2024/01/12/us-department-of-labor-issues-final-rule-restricting-independent-contractor-status/>

<https://www.dsa.org/events/news/individual-press-release/direct-selling-association-strongly-opposes-harmful-united-states-department-of-labor-final-rule-regarding-independent-contractor-status>



CONSTRUIR UNA FUERZA DE VENTAS SÓLIDA: UNA RECETA PARA EL ÉXITO

La venta directa es una industria dinámica que se nutre de la creación de fuerzas de ventas sólidas y motivadas. En este artículo, exploraremos los elementos esenciales que contribuyen a la creación de una fuerza de ventas sólida y exitosa. Estos elementos incluyen la incorporación, la motivación, el apoyo/premiando la lealtad, la oferta de productos de calidad, el cumplimiento de las promesas hechas a la fuerza de ventas, la facilitación de los negocios de los vendedores directos, el reconocimiento del éxito y la creación de una cultura empresarial positiva.

Inducción

Una fuerza de ventas fuerte comienza con un proceso de incorporación sólido. Cuando nuevos vendedores directos se unen a su organización, es fundamental brindarles soporte y capacitación inicial integral. Esto incluye educarlos sobre los valores, los productos y el plan de compensación de la empresa. La incorporación efectiva garantiza que su fuerza de ventas comience con el pie derecho y esté equipada con el conocimiento y las habilidades para tener éxito.

Cuidar y fomentar su crecimiento

Una vez que sus vendedores independientes estén incorporados, el estímulo continuo es clave para su éxito. La comunicación regular y la tutoría pueden ayudarlos a construir sus negocios y superar los desafíos. Anímelos a establecer objetivos, desarrollar sus técnicas de ventas y brindarles oportunidades de aprendizaje continuo. Al nutrir a su fuerza de ventas, no solo los ayudará a alcanzar su potencial sino que también fomentará un sentido de pertenencia dentro de su organización.

Apoyar y recompensar la lealtad

La lealtad es una vía de doble sentido. Para construir una red sólida de consultores, es esencial apoyar a sus vendedores independientes y reconocer su dedicación. Crear y mantener canales de comunicación, pedirles su opinión, reconocerlos y apreciarlos con frecuencia pueden ser poderosos motivadores. Reconocer y celebrar sus logros no sólo muestra aprecio sino que también fomenta la lealtad y la retención dentro de su equipo.

Ofertas de productos

En la venta directa, los bienes o servicios que ofrece son el alma de su negocio y el de sus consultores. Productos de buena calidad, innovadores y con precios adecuados que satisfacen las necesidades reales de los consumidores constituyen la base de una sólida fuerza de ventas. Cuando los vendedores independientes pueden promocionar y vender con confianza los productos en los que creen, se convierten en defensores eficaces de su marca. Lograr esto marca un hito crucial hacia el establecimiento de una red dedicada.



Cumplir las promesas

La confianza es vital en la venta directa. Es fundamental cumplir las promesas hechas a su fuerza de ventas, ya sea en materia de compensación, campañas de promoción, apoyo u otros compromisos. Cuando los vendedores independientes ven que usted cumple con sus compromisos, es más probable que también confíen y se comprometan con su organización.

Facilitar los negocios de los vendedores independientes

El éxito en la venta directa consiste en empoderar a su fuerza de ventas para que construya sus propios negocios. Haga todos los esfuerzos posibles para allanarles el camino. Bríndeles las herramientas, los recursos y un entorno de apoyo para prosperar. Cuanto más les facilite a los vendedores independientes administrar sus negocios, más motivados y exitosos se volverán.

Reconocimiento de éxito

Reconocer y celebrar el éxito dentro de su fuerza de ventas es un motivador muy poderoso. Reconozca públicamente a los mejores, comparta sus historias de éxito y bríndeles todas las plataformas posibles para inspirar a otros. Esto no sólo eleva la moral, sino que también establece un punto de referencia por el que otros deben esforzarse. El reconocimiento del éxito infunde una sensación de logro y fomenta la mejora continua.

Creación de una cultura empresarial

La cultura empresarial es el pegamento que mantiene unida a su red de consultores. Una cultura positiva e inclusiva mejorará la motivación y el trabajo en equipo. Fomentar valores como la integridad, la transparencia y la colaboración. La cultura de su empresa debe alinearse con las aspiraciones y valores de sus vendedores independientes, fomentando un sentido de comunidad y objetivos compartidos.

En la venta directa construir una fuerte fuerza de ventas es un esfuerzo multifacético que requiere atención a varios elementos cruciales. Desde la incorporación hasta la creación de una cultura empresarial positiva, cada aspecto contribuye al éxito general de sus vendedores independientes y de la organización en su conjunto. Recuerde, el éxito en la venta directa es un esfuerzo colectivo y una fuerza de ventas sólida es esencial para ese éxito.

Fuente:

<https://worldofdirectselling.com/building-strong-sales-forces/>

Autor: Hakki Ozmorali

BETTERWARE DE MÉXICO ANUNCIA CAMBIOS EN SU ORGANIZACIÓN

Betterware de México anunció una serie de cambios de administración debido a su expansión geográfica y con el fin de respaldar su crecimiento futuro

La empresa señaló que estos cambios reflejan su compromiso con la misión de “Crear Oportunidades”. Como tal, Betterware de México está decidida a aprovechar sus importantes oportunidades de crecimiento en México y el extranjero a través de sus dos marcas, Betterware y Jafra.

La empresa anunció los siguientes movimientos:

Andrés Campos, quien de 2013 a 2018 se desempeñó como Director Comercial de Betterware y ha sido CEO de Betterware México desde 2018 hasta la actualidad, asumirá el cargo de CEO del Grupo Betterware, que incluye las marcas Betterware y Jafra, tanto en México como en el extranjero. Andrés reportará directamente a Luis Campos, Presidente del Consejo.

Santiago Campos, quien ha estado durante seis años en la Compañía y que se desempeñó como Chief Marketing Officer de 2019 a 2022 y como Chief Transformation Officer de 2023 a la fecha, asumirá el cargo de Director General de Betterware México, reportando directamente a Andrés Campos.

Además, tal como se anunció el 13 de noviembre de 2023, Betterware de México ha realizado los siguientes cambios en Jafra:

Virginia Cervantes, quien se ha desempeñado como Directora de Planificación Comercial de Jafra, asume el rol de Directora Regional de América del Norte de Jafra, liderando las unidades de negocios de Jafra en los mercados de México, Estados Unidos y en el futuro, Canadá.

Pilar Sánchez, quien anteriormente se desempeñó como Directora Comercial de Jafra México, asume el rol de Directora General de Jafra México, reportando directamente a Virginia Cervantes.

Luis G. Campos continuará como presidente del Consejo, informó la empresa.

Fuente:

<https://worldofdirectselling.com/betterware-de-mexico-announces-management-organization-changes/>

LA AMVD INFORMA

VENTA DIRECTA, **COMPROMISO DE COMPORTAMIENTO ÉTICO**

Con renovados ánimos en 2024 reiniciaremos el **Programa de Certificación en el Código de Ética AMVD-WFDSA.**

El Código de Ética es la base de la conducta empresarial que establece los estándares, principios y valores éticos que la industria de la Venta Directa debe seguir.

Las empresas afiliadas a la AMVD tienen la obligación de conocer y difundir el Código, así mismo, se recomienda a los vendedores independientes utilizarlo como una de las principales herramientas para fortalecer sus negocios.

El Programa de Certificación en el Código de Ética es una iniciativa global de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA) que reconoce a las Asociaciones de empresas de Venta Directa y a sus empresas afiliadas que implementan acciones adicionales a fin de comunicar y promover el Código.

Este programa además de posicionar a la Venta Directa como una industria ética y responsable proporciona a los vendedores independientes garantías sobre las empresas certificadas por la AMVD-WFDSA.

Y algo muy importante ¡Nos distingue de los esquemas piramidales!

Invitamos a todas las empresas de Venta Directa afiliadas a la AMVD a obtener o renovar su certificación.

Para más información comunicarse con Cecilia Carranza o con Graciela Labra al correo amvd@amvd.com.mx



AMVD
ASOCIACIÓN MEXICANA
DE VENTAS DIRECTAS, A.C.

Fuente:

SOCIOS ACTIVOS AMVD



SOCIOS COLABORADORES AMVD



NOTICIAS EN DIRECTO

¡LA AMVD SIGUE CRECIENDO! SÍGUENOS EN REDES Y SÉ PARTE DE LA COMUNIDAD



@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

www.amvd.org.mx



AMVD

ASOCIACIÓN MEXICANA DE VENTAS DIRECTAS, A.C.

NOTICIAS EN DIRECTO