

Bienvenidos

*Palabras del Sr. Jose Ramón Hernández
Presidente de CAPEVEDI / Gerente General de Herbalife Peru*



Es para mí un gran privilegio y motivo de inmensa satisfacción presentarles el primer Boletín de la Cámara Peruana de Venta Directa.

El nacimiento de éste boletín es señal inequívoca de que nuestra Cámara, después de varios años de esfuerzo y voluntad, ha logrado consolidarse.

He sido testigo de la evolución de la CAPEVEDI desde el año 2005 cuando me tocó presidirla por primera vez. Fueron años difíciles de altas y bajas pero también de gran aprendizaje y descubrimiento que nos llevaron a entender que a pesar de competir en un mismo mercado tenemos muchas cosas en común que nos unen y una responsabilidad que tras-

ciende la frontera de nuestras empresas, que es la de velar por la preservación y fortalecimiento de la Industria de Venta Directa.

Hoy contamos con 15 prestigiosas compañías asociadas que ofrecen una oportunidad de ganancias y una extensa variedad de productos a más de 400 mil personas en el Perú, contribuyendo de manera importante al desarrollo del país.

Alcanzar esta madurez no hubiera sido posible sin el continuo apoyo y asesoramiento de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA) quien ha reconocido los avances de la Cámara al otorgarnos el nivel Silver a finales del año 2011.

Son numerosos los logros de los últimos años pero mayor aún es nuestro compromiso por hacer de la CAPEVEDI una marca de prestigio que sea sinónimo de confianza, seriedad, ética y progreso. Una marca que nos distinga y que sea reconocida fácilmente por el consumidor o aquella persona que desea iniciarse con un negocio propio.

Hemos comprobado que juntos podemos llegar más lejos y eso nos da la confianza para ir por más, y así lo haremos con el concurso de los que estamos y los que se sumaran a éste gran equipo del cual me siento muy orgulloso de pertenecer.

EDITORIAL (PAG. 2)

- Palabras de la WFDSA
- La Ética en la Venta Directa

INFORME ESPECIAL: (PAG. 3)

- La importancia de las Ventas Directas en el Mundo

CONTENIDO:

Evento: APLICACIÓN DEL CÓDIGO DE ÉTICA EN VENTA DIRECTA	2
Natura es considerada la segunda empresa más sustentable del mundo	4
AVON, responsabilidad social en pro de la mujer	4
TIENS PERÚ organizó su noche de premiación en el Teatro UNI	5
Aniversario dyclass®: ¡Un año más de belleza, alegría y satisfacción!	5
Triunfo al EXTREMO!!!	5

PALABRAS ESPECIALES DE LA WFDSA



Por: Sra. Tamuna Gabilaia
WFDSA Executive Director



Quiero felicitar a la Asociación de Venta Directa (DSA) y a todos sus miembros por la organización del segundo evento en el marco del Programa Asia-Pacífico de Educación del Consumidor y Protección de la Iniciativa (APEC CEPI) y la puesta en marcha del Código de Ética. En estos esfuerzos, la WFDSA se ha comprometido plenamente a apoyar a CAPEVEDI a desarrollar, mantener y promover los más altos estándares globales para una gestión responsable y ética de los empresarios independientes, y empresas de venta directa.

Actualmente, Perú es el sexto mercado más grande de venta directa en América Latina, es uno de los 21 mercados más grandes en el mundo, con ventas de miles de millones de dólares y sigue creciendo cada año. Este crecimiento no hubiera sido posible sin el valioso y necesario servicio que CAPEVEDI ofrece a los consumidores y las empresas miembros en el Perú.

La WFDSA (Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa), se enorgullece de sus logros. Sigamos con el buen trabajo! Los mejores deseos para que el éxito continúe y gracias por ayudar a la venta directa en el Perú.

LA ÉTICA EN LA VENTA DIRECTA

Por: Dr. Daniel Echaiz Moreno

Administrador del Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa (CAPEVEDI)



Hace algunos años era impensable asociar la ética a la actividad empresarial pues se creían incompatibles. Hoy felizmente esa percepción ha cambiado, de modo que los negocios se guían por principios éticos y, lo que es más importante, por reglas auto impuestas, lo cual demuestra que la propia convicción es más efectiva que la fuerza de la ley.

La venta directa no ha sido ajena a esa tendencia y, por tal motivo, actualmente existen Códigos de Ética, como el que promueve CAPEVEDI, con el propósito de actuar transparentemente en beneficio integral de proveedores, vendedores y consumidores, así como del Estado, la comunidad y el mercado en general. Está en cada uno de nosotros la tarea de promover una actuación ética que destierre el conflicto a partir de la información y el diálogo.



Evento: APLICACIÓN DEL CÓDIGO DE ÉTICA EN VENTA DIRECTA

El pasado 09 de diciembre, se realizó la conferencia: "**APLICACIÓN DEL CÓDIGO DE ÉTICA EN VENTA DIRECTA: Beneficios para las empresas y los consumidores**" en las instalaciones del Hotel Los Delfines organizado por la Cámara Peruana de Venta Directa, con la participación de INDECOPI, y el auspicio de la WFDSA, DSEF (Fundación Educativa para la Venta Directa) y Ministerio de Producción, en el marco de la Cooperación Económica Asia Pacífico y el programa APEC CEPI, el cual se realiza en nuestro país por segundo año.

Para este importante evento, se contó con la participación del Dr. Pedro Dallari, Administrador del Código de Ética de Brasil, país en el cual se encuentra bastante desarrollado el manejo de aspectos éticos con las empresas de venta directa.

Durante el evento se realizó la presentación oficial del Código de Ética de la Cámara Peruana de Venta Directa, el cual es un programa con el apoyo de la WFDSA, en el cual se presentaron las herramientas para su implementación.



Ponentes y panelistas, Aplicación del Código de Ética en Venta Directa