

Nombres, nombres y...  
nombres



POR ALBERTO AGUILAR  
aguilaralberto@prodigy.net.mx

## Ventas directas escape a desempleo, 1.2 millones de agentes, más en 2009 y poder de compra barrera a su avance

\*Preparan Bancomer, Banamex, Santander, Banorte y Scotia demandas vs Comerci; Banamex carta de Citigroup y exigirían SHCP-Banxico compren mexicanos; avanzan apoyos a sector pecuario; hoy aquí plana mayor de HSBC

**U**NA ACTIVIDAD QUE en estos tiempos se convierte en un refugio para muchas personas, dados los recorres que hay en las empresas, y en general por la pérdida de dinamismo del empleo, son las ventas directas.

Es un rubro que en los 90's creció rápido, a pesar de la profunda crisis interna que enfrentó la economía mexicana y que incluso modificó la radiografía de la banca.

Recientemente el número de actores en ese rubro se ha mantenido estable con muy buenos avances en las ventas durante 2006, 2007 y el primer semestre del año.

Las ventas directas también se beneficiaron de la estabilidad financiera de los últimos años, los altos niveles del petróleo y otros *commodities*, la expansión crediticia y por supuesto las remesas.

Según la Asociación Mexicana de Ventas Directas (AMVD) que preside **Francisco Ray**, no obstante que en este segundo semestre ya se nota la pérdida del dinamismo de la actividad económica, aun así se estima que el rubro alcance un crecimiento arriba del 4.5 por ciento.

Para 2009 el pronóstico se hace más complejo debido a que el propio escenario externo es incierto. Además por el propio impacto que recibirá el consumidor y que ya se refleja en los números del comercio en general. ANTAD que preside **Vicente Yáñez** reportó en octubre una caída de 0.6 por ciento mismas tiendas.

Lo relevante es que las ventas directas se convierten en una excelente opción para aquellos que desafortunadamente pierden su empleo. No es descartable que el número de vendedores crezca en los próximos meses.

En la AMVD hay unas 65 compañías, de las que 35 son las que producen y comercializan los artículos puerta en puerta, y otras 30 las que colaboran en actividades de apoyo.

Hay varias compañías muy posicionadas como Avon que lleva **Jorge Martínez Quiroga**, que es la más

grande con unos 400 mil vendedores. Lógico pues se trata también de una compañía que tiene más de 50 años en el mercado mexicano.

Le siguen firmas como Arabela que lleva **Walter Biel**, Fuller de **Arturo Elizundia**, Jaffra que comanda **Mari Loli Sánchez Cano**, Mary Kay a cargo de **Paul Van Der Zinden**, Stanhome de **Victor Calderón**, Betterwa-

### NO HABRÍA QUE DESCARTAR

QUE LA JUEZ IRMA RODRÍGUEZ FRANCO DESECHE EL RECURSO DE RECONSIDERACIÓN QUE PRESENTÓ COMERCIAL MEXICANA A SU RECHAZO INICIAL PARA OTORGARLES EL CONCURSO MERCANTIL. LOS QUE SABEN CONSIDERAN QUE LA ARGUMENTACIÓN FUE POBRE

re de **Luis Campos**.

También Amway de **Jesús Álvarez**, Tupperware de **Alberto Bosch**, o la asiática que ha crecido fuerte con suplementos alimenticios, Shaklee de **Julio Cepeda**, ahí en el terreno de Herbalife de **Adriana Mendizabal**.

En números redondos esta industria genera un millón 200 mil empleos, esto considerando que algunos vendedores ofrecen simultáneamente productos de dos o tres compañías.

La mayoría del universo son mujeres que se convierten en ayuda o incluso en soporte de sus familias.

Las ventas directas se ubican en unos 45 mil millones de pesos anuales, pero ya desde ahora hay una caída de 15 o 20 por ciento en la facturación por vendedor, para ubicarse en alrededor de 20 unidades por entrega.

Continúa en siguiente hoja



Fecha <b>24.11.2008</b>	Sección <b>Finanzas</b>	Página <b>3</b>
----------------------------	----------------------------	--------------------

Si bien es cierto que con la crisis las empresas anticipan que sus equipos se ensancharán, se cree que sus ventas en 2009 se mantendrán muy en línea con este 2008, por la barrera del poder de compra.

Las plazas más generadoras de empleos y ventas son las grandes ciudades como el DF, Guadalajara, Monterrey, Puebla. El sureste ha crecido, dado que su infraestructura comercial es menos desarrollada, lo que se subsana con las ventas casa por casa. También el Internet ha crecido, pero aún muy acotado.

Un 60 o 65 por ciento de las ventas son productos de cosmética, fragancia y tocador, y el resto suplementos alimenticios, ropa, lencería, calzado, artículos de plástico, por citar algunos.

⇒ **N**O HABRÍA QUE descartar que la juez **Irma Rodríguez Franco** deseche el recurso de reconsideración que presentó Comercial Mexicana a su rechazo inicial para otorgarles el concurso mercantil. Los que saben consideran que la argumentación fue pobre. En el ínter como se sabe, algunos acreedores ya presentaron recursos legales en EU y ahora la noticia es que aquí varios bancos se preparan para lo que será una andanada de acciones no sólo mercantiles, sino penales contra los principales directivos de la firma de autoservicios encabezados por **Guillermo González Nova** y **Carlos González Zabalegui**. Entre los bancos que han trabajado en ello están Bancomer de **Ignacio Deschamps**, Banamex de **Enrique Zorrilla**, Santander de **Marcos Martínez**, Banorte que dirige **Alejandro Valenzuela** y Scotiabank de **Nicole Reich**. Parece que los esfuerzos encabezados por Credit Suisse que lleva **Héctor Grisi** para llegar a acuerdos para una reestructura ordenada no han caminado, aparentemente por la falta de voluntad de la cadena comercial.

⇒ **Y** OTRA VEZ la versión de que se venderá Banamex que lleva **Enrique Zorrilla**

ha regresado al mercado y ahora con mayor fuerza y fundamentos, dada la complicadísima situación del Citigroup, cuya acción sigue desplomándose. El viernes llegó a 4.71 dólares con lo que su valor de mercado se encuentra en el absurdo de menos de 25 mil millones de dólares cuando hace un año estaba en 250 mil millones de dólares. Lo paradójico es que Banamex que preside **Manuel Medina Mora** vale 20 mil millones de dólares, y eso que está castigado. En la SHCP de **Agustín Carstens** y mucho más en Banxico de **Guillermo Ortiz** habría consigna para que ante la eventualidad de venta de Banamex, dicha institución quede en manos de un grupo de los más acaudalados empresarios mexicanos.

⇒ **E** STA SEMANA EL CNA de **Juan Carlos Cortés** se reunirá con la SHCP y Sagarpa de **Alberto Cárdenas** para delinear un programa de apoyos financieros al sector pecuario, dada la situación que enfrentan muchos productores primero por la imposibilidad de repercutir el alza de costos, la caída del mercado y ahora por la devaluación. Le había platicado de las gestiones que en esa línea ha realizado la Unión Nacional de Avicultores (UNA) que encabeza **Jaime Crivelli**. La UNA ha tenido contactos con Financiera Rural de **Enrique de la Madrid** y el FIRA de **Rodrigo Sánchez Mújica**. De hecho la semana pasada hubo reuniones en Sagarpa y en Hacienda con los subsecretarios **José Antonio Meade** y **Alejandro Werner**.

⇒ **H** OY ESTARA EN México el comité ejecutivo mundial del HSBC que aquí lleva **Luis Peña**. Participarán en una reunión de trabajo que arranca hoy y que terminará el miércoles. Amén de la coyuntura, también se analizarán las oportunidades que ofrece el mercado mexicano. Vendrá el mandamás del grupo **Michael F. Geoghegan**, así como **Stuart T. Gulliver**, que es otra de las cabezas importantes.