



## **AVON INSTITUYE EL 30 DE MAYO COMO DÍA DE LA REPRESENTANTE PARA CELEBRAR A MÁS DE 2.5 MILLONES DE PERSONAS QUE DESARROLLAN ESTE NEGOCIO EN LATINOAMÉRICA**

A 135 años de haber iniciado sus operaciones en el mundo, Avon celebra a las más de 2.5 millones de Representantes Independientes que desarrollan su negocio en Latinoamérica instituyendo el 30 de mayo como su día, en reconocimiento a la primera mujer de negocios independiente Avon, PFE Albee. En la actualidad, la mitad de las Representantes Avon de todo el mundo, una marca presente en más de 50 países en todos los continentes se encuentra alocada en el continente Latinoamericano.

*“Creemos en el poder de las relaciones y consideramos que el modelo de venta directa es nuestra razón de ser y el pilar fundamental de nuestra historia”, afirma Axel Gegenschatz, Líder de Negocios Avon América Hispana. “En Avon somos la segunda empresa más grande en operar este modelo en todo el mundo. Además de la relevancia en el negocio de Natura &Co, este modelo representa una oportunidad centenaria de emprendimiento ético, accesible y flexible, con gran potencial de ingresos y autonomía, especialmente para las mujeres”. En relación a la coyuntura actual, agregó “la venta directa se ha vuelto aún más relevante en la pandemia de COVID-19 en todos los países de Latinoamérica. El canal se ha consolidado como una alternativa de ingresos asequibles e inmediatos, especialmente relevante en épocas de mayor vulnerabilidad económica.”*

La venta directa es una oportunidad de emprendimiento accesible, sin grandes barreras de entrada, con gran potencial de generación de ingresos y con horarios flexibles, lo que permite la administración de negocios con autonomía, muchas veces conciliada con otras actividades productivas. Las Representantes Avon de hoy son diversas, viven en diferentes lugares, tienen diferentes edades y diferentes culturas. Algunas optan por hacer de Avon su negocio de tiempo completo, construyendo una gran base de clientes o uniéndose a una oportunidad de liderazgo y administrando un equipo de otros Representantes. Otras personas optan por desarrollar su negocio a tiempo parcial. Durante la pandemia de covid19, y como resultado del cierre del comercio minorista físico, la venta directa, especialmente en su formato digital, ofreció una alternativa de compra segura y rápida.

*“En 1886, era prácticamente inédito que una mujer administrara su propio negocio. El contexto actual plantea un desafío igualmente crítico. Las mujeres han avanzado en diversos ámbitos, pero las consecuencias económicas y sociales de la pandemia impactan negativamente en las condiciones de ocupación y generación de ingresos de las mujeres. Según un informe de la CEPAL, se ha generado un retroceso de más de una década en los avances de las mujeres en materia de participación laboral y económica” expresó Walter Tapia, Gerente General de Avon Centroamérica y República Dominicana. “En las diversas ciudades de Centroamérica y República Dominicana encontrará a **una mujer** que genera un ingreso extra o estructural para sustentar a su familia y mejorar su educación, salud y bienestar; administrando su negocio de una manera que se adapte a su estilo de vida y acompañando a otras a comenzar el suyo; colaborando así con su comunidad”.*



*“Avon nació en una época de cambios radicales en el mundo, y quizás por eso tuvo la capacidad de acompañar y evolucionar junto a las mujeres”, continuó Axel Geggenschatz. “Avon es posiblemente la red social original, y nadie ha dominado el poder de los contactos personalizados mejor que las Representantes de todo el mundo. Nuestro modelo de ventas es un ecosistema resiliente que hoy adaptamos invirtiendo en recursos, entrenamiento y herramientas para garantizar que las Representantes puedan beneficiarse de las tecnologías digitales, amplificando el alcance de su negocio independiente”.*

Por su parte, Walter Tapia, agregó *“lo que diferencia a nuestras Representantes hoy en día es cómo incorporan la tecnología en sus vidas facilitando la administración de sus negocios. Y a la vez, continuamos evolucionando nuestro modelo comercial para mantenernos relevantes y ofrecer una propuesta próspera en relación al tiempo y esfuerzo. En Centroamérica y República Dominicana, las Representantes Avon utilizan las herramientas digitales para hacer crecer su negocio.”*

## **SOBRE LA HISTORIA DE AVON Y LA PRIMERA REPRESENTANTE**

Hace 135 años, un joven visionario llamado David H. McConnell desarrolló un negocio basándose en la propuesta hacia las mujeres de generar un ingreso independiente “como apoyo para su bienestar y felicidad”. Incentivado por esta convicción, fundó una de las compañías más grandes del mundo. Mucho antes de que las mujeres accedieran a sus derechos civiles, tuvieron la oportunidad de abrir la puerta de su casa para crear su negocio, puerta a puerta. Década a década, Avon ha continuado desarrollándose junto a las mujeres en un mundo en constante evolución.

Como símbolo del reconocimiento de aquellas pioneras y de la primera Representante independiente, este año Avon conmemora el Día de la Representante el 30 de mayo y celebrará así una historia de redes, de sororidad y de crecimiento conjunto de las mujeres en Latinoamérica.

Persis Foster Eames Albee nació el 30 de mayo de 1836. Con 50 años de edad, se convirtió en la primera emprendedora de belleza al aceptar la invitación de David Mc Connell, fundador de la CPC (California Perfume Company) para llevar adelante su negocio independiente como Representante de la que luego sería Avon, la Compañía de belleza y venta persona a persona pionera en el mundo. Su reputación y éxito al aplicar novedosas técnicas de ventas la convirtieron pronto en una referente, como la “madre” de un modelo de ventas puerta a puerta. A lo largo de la historia de Avon, ella se convirtió en un ícono que representa la audacia y valentía, el espíritu de compartir oportunidades y crecimiento entre las mujeres. Por ello, en la actualidad continúa siendo el símbolo con el que se reconoce a las Representantes Independientes Avon en más de 50 países en los que la marca desarrolla sus negocios.



## Acerca de Avon



Avon lleva 135 años haciendo belleza de forma diferente. Avon es una empresa que conecta a las personas, utilizando el poder de la belleza para transformar vidas. Millones de representantes de ventas independientes en todo el mundo venden las marcas icónicas de Avon a través de sus redes sociales, creando sus propios negocios de belleza a tiempo completo o parcial. Avon defiende la igualdad de género, y creemos en la escucha de las necesidades de las mujeres, en hablar de los temas que importan y en crear un cambio positivo. A través de Avon y la Fundación Avon Global hemos donado más de 1.100 millones de dólares, centrándonos en la lucha contra la violencia de género y la detección temprana del cáncer de mama. Avon forma parte del Grupo Natura &Co.

Más información en: <http://www.avoncentroamerica.com/camerica-home>

Avon **no testea productos o ingredientes en animales en ningún lugar del mundo y ha estado trabajando para la aceptación de métodos de testeo alternativos sin animales durante tres décadas**, para más información ingresar a <https://www.avonworldwide.com/about-us/our-values/policies-positions/animal-welfare>

## CONTACTO:



**HEISSEL LÓPEZ**  
COMUNICACIÓN  
CORPORATIVA,  
REPUTACIÓN Y RS

[Heissel.lopez@avon.com](mailto:Heissel.lopez@avon.com)