

- **Regístrese en elSuperLunes**
- **Herramientas:**
- A.Técnico
- Fichas Valor
- Recom.
- Foro

¿Eres usuario de elEconomista?
Conéctate

Dirección de email

Contraseña

Recordarme

¿Olvidaste tu contraseña?

[Registrarse](#)

Servicios Premium

[EcoTrader](#)

[Edición PDF + Hemeroteca](#)

[El Superlunes](#)

Servicios gratuitos

[Listas y rankings](#)

[Club elEconomista.es](#)

[Cartera](#)

[Foros](#)

elEconomista.es

Las empresas de venta directa facturaron en 2010 en Galicia más de 33 millones, un 18,7% más

6/07/2011 - 10:56

- España

0

Share

0

tweets

tweet

Share



Las empresas de venta directa facturaron el año pasado en Galicia unos 33,25 millones de euros, un 18,7% más que en 2009, según la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD). El volumen en toda España fue de más de 512 millones de euros, un 1,6% por encima del año anterior.

SANTIAGO DE COMPOSTELA, 6 (EUROPA PRESS)

Las empresas de venta directa facturaron el año pasado en Galicia unos 33,25 millones de euros, un 18,7% más que en 2009, según la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD). El volumen en toda España fue de más de 512 millones de euros, un 1,6% por encima del año anterior.

Según los de la asociación, más de 17.000 personas se incorporaron el pasado ejercicio a la profesión de comerciales de venta directa, un 9,6% más que en 2009. De este modo, el informe de resultados del sector en 2010 que realizó el colectivo constata "una progresiva incorporación del hombre al sector" y un incremento del valor de los pedidos suministrados a clientes.

En la actualidad, 201.748 personas se dedican a la venta directa, un 9,6% más que en el año anterior, asegura la AVD. Sus asociados han registrado "una progresiva incorporación del hombre a una profesión dominada por el sector femenino".

Aunque las vendedoras de venta directa siguen siendo mayoría, 174.494, este año se han incorporado al sector 5.247 hombres, lo que suponen un total de 27.524 comerciales masculinos dedicados al negocio de la venta directa.

Con un volumen de pedidos en 2010 suministrados a clientes de más de 7 millones, el estudio constata "una tendencia que se repite de otros años, y es el incremento del valor de los mismos": 32 euros frente a los 30 de media del año pasado.

"El cliente de venta directa es muy fiel, prueba, repite y consume nuevos productos", afirma Ribas, presidente de la AVD. La venta de productos culturales, joyería y bisutería, cosmética, nutricionales, sistemas de cocción, menaje del hogar y textil han sido los principales impulsores de las ventas del sector.