

Economía/Empresas

El sector de venta directa factura un 1,6% más pese a la crisis e incorpora 17.000 nuevos vendedores

Europa Press

Miércoles, 13 de Abril de 2011 - 13:32 h.

MADRID, 13 (EUROPA PRESS)

Las empresas de venta directa cerraron 2010 con una facturación de 512,29 millones de euros en España, lo que representa un incremento del 1,6% respecto al ejercicio anterior, a pesar de la crisis y de la atonía del consumo, según la asociación empresarial del sector, que representa a firmas como Avon, Círculo de Lectores o Cristian Lay.

El crecimiento del desempleo en el país ha favorecido además un aumento del 9,6% en el número de personas que se dedicaron como vendedores a este sector, hasta 201.748 comerciales, alrededor de 17.000 más que al cierre de 2009.

En rueda de prensa, el presidente de la Asociación de Empresas de Venta Directa, Benito Ribas, destacó que, en un contexto económico "duro", este sector ha conseguido superar las ventas del ejercicio anterior --cuando creció un 3%-- y se muestra seguro de que volverá a crecer en 2011, aunque "va a ser un camino muy difícil".

El volumen de pedidos suministrados a clientes se mantuvo estable, con un total de 7,11 millones, mientras que el valor se situó en 32 euros por pedido, dos euros más que en 2009. Las empresas contuvieron los precios y en algunos casos asumieron la subida del IVA.

Los productos culturales, la cosmética, la bisutería y el menaje del hogar fueron los principales impulsores de las ventas del sector, según datos de la asociación, que detalla que Andalucía, Cataluña y Madrid concentran el 47% de la facturación de la venta directa.

Ribas subrayó que, si bien se trata de una actividad marcadamente femenina, cada vez se animan más hombres a emprender un negocio de venta directa. En 2010, unos 5.250 hombres se incorporaron como vendedores a las empresas del sector.

Desde la patronal señalaron que el número de comerciales continuará creciendo en este sector, que puede ser una "salida interesante" para personas de cualquier edad y que ofrece libertad de horarios. "El ratio de vendedores por habitante es en España inferior al de la mayoría de países occidentales; hay mucho camino por recorrer", dijo el secretario general de la asociación, Juan Turró.

VENTA POR INTERNET.

Preguntados acerca del canal "online", Ribas y Turró detallaron que las empresas de venta directa utilizan Internet como herramienta que facilita la realización de pedidos, pero tratan de realizar la distribución a través de sus vendedores.

"Todas las empresas tenemos una presencia importante en Internet, pero intentamos que no se pierda el contacto personal", apuntó Ana Valor, directiva de Avon.

 **Compartir**  **menéalo** 0  **Me gusta**

Me gusta Be the first of your friends to like this.



Añadir un comentario...

Entrar

Inicia sesión en Facebook para publicar tu comentario

 Plug-in social de Facebook