



PUBLICIDAD

- Radio Intereconomía
- Radio Inter
- Intereconomía TV
- Business TV
- iPod / Iphone

[Acceder](#) | [¿Olvidaste tu contraseña?](#) | [Registrarse](#)



Buscar en intereconomía

- INICIO
- GA CETA.es
- NEGOCIOS.com
- BLOGS
- DESTACADOS
- COMUNIDAD
- ARCHIVO
- PROGRAMAS
- Servicios
- Promociones
- Suscripciones
- Ideario



- Portada
- Opinión
- Política
- Economía
- Internacional
- Sociedad
- Cultura
- Deporte
- Iglesia
- Motor

14 de febrero de 2011, 09:09

La venta directa despegua en plena crisis y atrae a un nuevo perfil de profesionales

07:18 (14-02-2011) | 0

La cifra de distribuidores crece un 27% al absorber a un importante número de desempleados. La facturación de las empresas del sector supera los 500 millones.

- ENVIAR
- IMPRIMIR
- Tweet
- Menéame

C. Porras Madrid

La crisis ha provocado el cierre de miles de empresas desde su inicio hace tres años. Sin embargo, existen determinadas áreas de actividad que mejoran en situaciones económicas adversas. Es el caso de la venta directa. Al quedarse sin trabajo, muchas personas han optado por crear el suyo propio, pero con la mínima inversión posible o nula, y la vía que han encontrado es el mundo de la venta directa.

Según datos de la **Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD)**, el número de vendedores creció un 27% en 2009 y se alcanzó una facturación de 504 millones de euros. Su secretario general, Juan Turró, asegura que para 2010, aún con cifras provisionales, estiman un crecimiento de entre el 15% y el 20% de distribuidores. En 2009, el número de vendedores se situó en 184.768, de los que 162.761 fueron mujeres, el 83%.

Turró define esta actividad como un sistema especial de venta, que ofrece productos y servicios fuera de los establecimientos, con frecuencia en el domicilio particular. Además, insiste en diferenciarlo de la venta a distancia, que no es personalizada.

La crisis ha modificado incluso el **perfil** del vendedor. Predominan las amas de casa, que consiguen así unos ingresos extra, pero en los últimos meses se han incorporado personas que incluso tenían puestos de responsabilidad y aportan su red de contactos.

Entre 35 y 50 años

Los profesionales de la venta directa en España tienen entre 35 y 50 años, cerca de un **46%** posee estudios medios y un 18%, universitarios, según AVD.

El perfil masculino sigue siendo escaso y está más presente en actividades de carácter cultural (venta de libros, música) y de los productos de cocción. En general, es un negocio liderado por mujeres por su flexibilidad a la hora de conciliar y porque conocen mejor el producto más vendido a través de esta vía: los cosméticos.

Los trabajadores de este sector son autónomos pero con un régimen particular, el de la venta ambulante, que rebaja las cuotas de la Seguridad Social a menos de la mitad que un autónomo normal. Para ser representante de una empresa de este tipo no hay que hacer ninguna inversión o muy pequeña para adquirir los productos que mostrarán a los clientes.

COMENTAR ESTA NOTICIA

PALABRAS CLAVE

Economía, venta directa,

Con la tecnología de Traductor de Google

Último MINUTO

Lo más VISTO
Lo más COMENTADO

- 09:08 | El Frente Polisario inicia una ronda de contactos para pedir la autodeterminación
- 09:06 | El Ibx35 pone de nuevo rumbo a los 11.000 puntos
- 08:49 | El PIB de China superó a Japón, que creció un 3,9% en 2010
- 08:47 | ACS, Acciona, FCC y OHL pujan por un gran proyecto en Nueva York
- 08:43 | El Ejército dibuja la transición en Egipto
- 09:02 | Sanidad coló a un falso pediatra en las listas para el examen del MIR
- 11/02 | El Gobierno culpa ante el juez del cierre del Valle de los Caídos a Rouco
- 09/02 | Rubalcaba a Gil Lázaro: "Usted va contra mí para lucirse en las cadenas de extrema derecha"
- 10/02 | La extrema izquierda de Rubalcaba
- 08/02 | El investigador del 'Caso Faisán' quiso borrar la grabación que probaba el chivatazo
- 580 | Blanco dice que Rajoy y Arenas son "bastante incompatibles" con la democracia
- 488 | Rubalcaba a Gil Lázaro: "Usted va contra mí para lucirse en las cadenas de extrema derecha"
- 389 | El asador marbellí se niega a cerrar; "Moriré matando" asegura el dueño
- 347 | "El programa del PP se reduce a cinco palabras: la culpa es de Zapatero"
- 323 | El Gobierno culpa ante el juez del cierre del Valle de los Caídos a Rouco

LA COMUNIDAD

¿Eres nuevo? [Regístrate aquí](#)
¿Olvidaste tu contraseña?

Polémicas del momento

Los etarras en Venezuela tienen empleo fijo, sueldos elevados y se jubilarán a los 60 años



Las tecnologías

Internet no es un competidor, según aseguran las empresas. Es verdad que colocan sus artículos en la Red, pero suelen desviar el pedido hacia un vendedor, explica Ana Hernando, jefa de marketing de la firma sueca Oriflame. Además, explican que este medio, en particular las redes sociales o determinados foros, les permiten crear su red de contactos.

“La puerta fría ha desaparecido”, señala Turró, que añade que es muy importante la profesionalización de este tipo de ventas. Es decir, abrir el negocio a otras personas y crear equipos.

Según Teresa Salcedo, jefa de comunicación de Avón, esta actividad pueden generar “cifras astronómicas”. Una apreciación con la que coincide Gema Aznar, presidenta de la firma de cosméticos americana Mary Kay en España. La media mensual de ingresos con una dedicación a tiempo completo es de 1.500 euros, según datos de AVD, y de entre 500 y 300 euros con tres o cuatro horas diarias.

La mayoría de estas firmas son multinacionales extranjeras y en los próximos meses podrían llegar nuevas empresas a España, según Turró. La que más bisutería factura en Europa es española. Se trata de Cristian Lay, con sede en Jerez de los Caballeros (Badajoz), una de las empresas más fuertes de Extremadura. Está presente en 17 países y en 2009 facturó 180 millones de euros.

PUBLICIDAD

- El film catalán 'Pa negre', de Villaronga, eclipsa a de la Iglesia y a Bollain en los Goya
- "Garzón es uno de los hombres más canallas y perversos que andan por este país"

Para comentar debes registrarte

Si quieres entrar en el debate debes estar registrado en nuestra comunidad. Si aún no lo estás, [regístrate aquí](#).

Recuerda que tu comentario puede ser votado por el resto de los usuarios que estén registrados.

Revisa nuestras normas de conducta si no quieres que tu comentario sea moderado. [Acceder al manual](#).

[Sepa más sobre nuestra política.](#)



[GACETA.es](#)

[NEGOCIOS.com](#)

[BLOGS](#)

[COMUNIDAD](#)

[ARCHIVO](#)

[PROGRAMAS](#)

[RSS](#)

Radio
Radio Intereconomía
Radio Inter

Televisión
Intereconomía TV
Intereconomía Business TV
Intereconomía Producciones

Publicaciones
Alba
Diplomacia
Epoca

Otras áreas de Negocio
Intereconomía Conferencias
Fundación Intereconomía
Escuela de finanzas
Homo Legens

Otros
Servicios
Promociones
Tienda

[Contacto](#) . [Grupo Intereconomía](#) . [Ideario](#) . [Suscripciones](#) . [Protección de datos](#) . [Nota Legal](#) . [Publicidad](#) . [FAQ](#) .