

- **Herramientas:**
- A. Técnico
- Fichas Valor
- Recomendaciones
- Gráficos
- Hechos relevantes
- Foros

¿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 Navarra más de 6 millones de euros en 2010, un 44% más que en 2009

15/06/2011 - 16:59

0

Share

0

tweets

tweet

Share



El sector de la venta directa crece de forma constante y los resultados de 2010 lo confirman. Sólo Navarra, una de las comunidades que ha conseguido aumentar sus cifras en 2010, facturó 6.664.683 euros, un 44,8 por ciento más que en 2009. A nivel nacional, el sector ha obtenido unas ventas de 512.299.348 euros, según ha informado la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD).

PAMPLONA, 15 (EUROPA PRESS)

El sector de la venta directa crece de forma constante y los resultados de 2010 lo confirman. Sólo Navarra, una de las comunidades que ha conseguido aumentar sus cifras en 2010, facturó 6.664.683 euros, un 44,8 por ciento más que en 2009. A nivel nacional, el sector ha obtenido unas ventas de 512.299.348 euros, según ha informado la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD).

En la actualidad, según el Informe AVD de Resultados del sector de la venta directa en España en 2010, 201.748 personas se dedican a la venta directa, un 9,6 por ciento más que en el año anterior. Los asociados a la AVD han registrado en 2010 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 supone 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, se 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 presidente de la AVD ha explicado que "el cliente de venta directa es muy fiel, prueba, repite y consume nuevos productos". 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.