

El desempleo incrementó un 27% el número de españoles que trabajan en estas redes comerciales

Cerca de 200.000 agentes de venta directa llaman a su puerta

Círculo de Lectores, Avon o Herbalife son algunas de las redes de venta directa más activas de España. Las 19 empresas asociadas a AVD facturaron 504 millones en 2009, un año en que sus redes crecieron el 27% al atraer a personas en busca de una ocupación flexible y con un bajo coste de entrada.

Un total de 184.768 españoles han encontrado en el sector de la venta directa una fuente de ingresos, mujeres en su inmensa mayoría. Empresas como Amway, Avon, Herbalife, Círculo de Lectores y Cristian Lay cuentan con una extensa red de agentes que se embolsan entre 300 y 500 euros al mes empleando de tres a cuatro horas al día de trabajo, aunque según los datos que ha hecho

públicos la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD) “una persona que se dedique a tiempo completo puede llegar a ganar hasta 1.500 euros al mes”.

El creciente desempleo está incentivando a muchos emprendedores a

darse de alta como agentes de las redes comerciales especializadas en venta directa. Según los últimos datos de la AVD, su número ascendió el 27% en 2009. Para Juan Turró, su secretario general, “se unen al negocio buscando una posibilidad de ganar dinero con una inversión mínima, cercana a cero euros”. La crisis, además, está cambiando el perfil de estos comerciales y cada vez es más común reclutar titulados universitarios y hombres.

¿Qué es?

La venta directa es la comercialización de bienes de consumo y servicios directamente a los consumidores, mediante el contacto personal de un vendedor y, normalmente, en un domicilio particular. Es habitual que esta venta conlleve una demostración individualizada de las cualidades y prestaciones de producto y/o servicio a una o varias personas”. Los productos que se comercializan de forma más habitual son culturales, joyería y bisutería, cosmética y complementos nutricionales.

Las cifras

Facturación:
504 millones de euros en 2009

Nº de pedidos al año:
+7 millones en 2009

Emplea:
200.000 personas (163.000 mujeres)

Fuerte localización de las redes:
En España las comunidades de Andalucía, Cataluña y Madrid concentran la mayor parte de la actividad del sector.



Sobre todo mujeres

Sin embargo siguen siendo mujeres su inmensa mayoría, en concreto el 83% (163.000), que operan sobre todo desde las comunidades autónomas de Andalucía, Cataluña y Madrid. Llegan atraídas por las formación que ofrecen estas empresas, pero para consolidarse en la actividad deben contar con una fuerte “vocación comercial y don de gentes”. Todas ellas son entrenadas en este sistema de venta puerta a puerta, que en muchas ocasiones incluye demostraciones del producto a un grupo de varias personas en domicilios particulares.

Con este canal de venta directa típicamente norteamericana, las 19 empresas que integran AVD facturaron 504 millones de euros en 2009. Aunque no se ofrecen datos comparados, la asociación reconoce “una leve bajada en pedidos” que, en parte, ve compensada por un incremento “del 14,5% en el número de productos de cada lote”.

Estas organizaciones consideran que su oferta profesional es de especial relevancia en el entorno rural y en las localidades pequeñas: "En donde contribuye a la cohesión social". La flexibilidad de horario que ofrece este modelo de autoempleo se convierte en un buen aliado para conseguir esa ansiada conciliación entre las esferas laboral y familiar, lo que resulta especialmente conveniente para las emprendedoras.

En España, la venta directa está regulada por el real Decreto Legislativo 1/2007, que incorpora la Directiva comunitaria 85/577 CEE, del 20 de diciembre de 1985.

Perfil de la vendedora

- De 40 a 45 años con pareja e hijos
- Estudios medios
- Dedicación a tiempo parcial en el 95%
- Horas de trabajo: de 3 a 4 horas diarias
- Ingresos medios: entre 300 y 500 euros

En nuestro país la tipología de producto que se comercializa con este sistema es muy variada, pero destacan la venta de artículos de la industria cultural (lectura y música), cosmética y cuidado personal, joyería y bisutería, lencería, sistemas de cocinado, menaje de hogar y productos nutricionales. Básicamente esta es la oferta de clásicos del sector como las citadas Avon, Herbalife, Círculo de Lectores o Club Internacional del Libro.

Pero entre las empresas asociadas a AVD hay propuestas como las de ACN, que comercializa servicios de telecomunicaciones; la española Cristian Lay que ha evolucionado desde la joyería a diseñar un amplio catálogo de cosmética y moda o FM Group, que a seis años de su fundación ha abierto 50 mercados a su propuesta de perfumería.

La mexicana Enzacta y sus preparados alimenticios es una de las últimas empresas en entrar en el mercado español, junto a Yanbal. Está última también ofrece productos de belleza, sin duda el sector en el que operan más cadenas. □

"SI ME HUBIERAN
DICHO QUE
NADA MÁS ABRIR
MI PROPIO NEGOCIO
IBA A TENER MÁS DE
36.000
CLIENTES,
LO HABRÍA
HECHO
ANTES"



Porque, al abrir una franquicia de Tourline Express, nuestros más de **36.000 clientes** pasan a ser tus clientes. Igual que nuestros **trabajadores**, nuestros **vehículos**, nuestras **franquicias**, nuestra **plataforma logística** y todas nuestras **rutas**. Y es que, con estas condiciones, es normal que quieras formar parte de la **compañía de transporte urgente Tourline Express**.

PARA INFORMACIÓN LLAMA AL TELÉFONO
902 34 33 22
www.tourlineexpress.com



**TOURLINE
EXPRESS**

Como si lo llevaras tú mismo