



ASOCIACIÓN DE
EMPRESAS DE
VENTA DIRECTA

Dossier de Prensa



Fecha edición: enero 2018

Índice

QUÉ ES LA VENTA DIRECTA	3
LA AVD: ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE VENTA DIRECTA	3
LA VENTA DIRECTA EN ESPAÑA	4
LA VENTA DIRECTA EN EUROPA.....	5
LA VENTA DIRECTA, UNA OPORTUNIDAD PROFESIONAL ABIERTA.....	5
LA RELACIÓN CLIENTE / VENDEDOR EN LA VENTA DIRECTA. CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS.....	6
POR QUÉ ELEGIR UN SISTEMA DE VENTA DIRECTA: VENTAJAS PARA EL CLIENTE.....	7
EMPRESAS MIEMBRO DE LA AVD	8
ACN MARKETING Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES ESPAÑA, S.L.....	8
AKEO.....	8
AMWAY IBERIA	9
CAPTAIN TORTUE ESPAÑA, S.L.	9
CIRCULO DE LECTORES, S.A.	9
CRISTIAN LAY, S.A.	10
WAY AHEAD, S.L.	10
4 LIFE RESEARCH SPAIN, S.L. U.	11
HERBALIFE NUTRICIÓN.....	11
LR HEALTH&BEAUTY.....	12
MARY KAY COSMETICS	12
MEDISALUD.....	12
THE JUICE PLUS+® COMPANY	13
NU SKIN ENTERPRISES	13
ORIFLAME COSMÉTICOS, S.A.....	14
YANBAL INTERNACIONAL.....	14
YOUNIQUE PRODUCTS	15
RINGANA.....	15



QUÉ ES LA VENTA DIRECTA

Se entiende por Venta Directa la comercialización fuera de un establecimiento mercantil de bienes y servicios directamente al consumidor mediante la demostración personalizada por parte de un representante de la empresa vendedora. Estas ventas se pueden articular también a través de un sistema o modelo de Venta Multinivel, (artículo 22 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista) en el que un fabricante o comerciante mayorista vende bienes o servicios a través de una red de vendedores independientes, aunque coordinados en una misma red comercial. En ambos casos, los ingresos siempre provienen de la venta de un producto de calidad con garantías de devolución.

LA AVD: ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE VENTA DIRECTA

Fundada en España en la década de los 70, la AVD se constituye con la misión de acreditar y dar prestigio a la imagen de la Venta Directa, consolidando este canal de venta en España a través del desarrollo de políticas activas con las que dotarle de los más altos principios comerciales existentes en el Mercado.

Los objetivos de la Asociación son, fundamentalmente:

- Representar los intereses del sector en general y de las empresas asociadas en particular ante diferentes entidades, instituciones y organizaciones clave en territorio nacional y europeo.
- Mejorar y fortalecer la reputación de la venta directa ante medios, administración y líderes de opinión.
- Desarrollar actividades que contribuyan a la competitividad del canal y de las empresas asociadas que operan en él
- Promover y divulgar la actividad de la Asociación y la existencia de sus miembros, y contribuir a su notoriedad, a través de los diferentes canales de comunicación de la Asociación.

Actualmente, cuenta con 18 empresas asociadas y 1 empresa en fase de ingreso, que comercializan una amplia de bienes y servicios que abarcan sectores como la cosmética y el cuidado personal, la nutrición y el bienestar, equipamiento del hogar, ropa y accesorios, joyería, cuidado del hogar, telecomunicaciones, cultura, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa. La venta directa mueve 32.000 millones de euros al año en Europa.



La AVD es miembro de SELDIA, la Asociación Europea de Empresas de Venta Directa: www.seldia.eu, con sede en Bruselas y que agrupa a todas las Asociaciones de Venta Directa en Europa. La AVD forma parte activa de su Comité Directivo y participa en cuantas iniciativas SELDIA lleva a cabo cerca de los Organismos Comunitarios.

La misión de SELDIA es promover la venta directa entre las instituciones de la UE y garantizar que la UE y los responsables de desarrollar las políticas nacionales en Europa sean conscientes de los beneficios y ventajas de esta industria, así como su contribución a las economías nacionales.

Asimismo, es miembro de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA) <http://www.wfdsa.org>, con sede en Washington, agrupa a 59 asociaciones nacionales de Venta Directa de todo el mundo y a la Federación Europea de Venta Directa (SELDIA). La WFDSA tiene como objetivo consolidar el más alto nivel de conducta ética en el mercado global de la venta directa, fomenta la colaboración con las administraciones, los consumidores y los líderes académicos, y fortalece la gestión de las asociaciones nacionales y regionales de Venta Directa.

LA VENTA DIRECTA EN ESPAÑA

- Tendencia de crecimiento en los últimos años a pesar de la coyuntura económica, alcanzándose en 2016 una cifra de negocio de más de 700 millones de euros, con más de 5,4 millones de pedidos.
- El 23,6% de los vendedores y distribuidores independientes se dedican a tiempo completo a la venta directa, un aumento muy fuerte en el último año, mientras un 76,4% se dedica a tiempo parcial. Esto muestra la tendencia que se había percibido en los últimos años sobre un aumento de la dedicación total al negocio.
- Mayoría de mujeres como emprendedoras del sector: en las cifras generales son el 73%, mientras que entre los menores de 30 suponen un 72%.
- Los jóvenes menores de 30 años en la venta directa consolidan su acceso con un 13% de nuevos profesionales de 29 años de media. 4 de cada 10 tienen estudios medios o superiores, y el 23,9% se dedica a tiempo completo a su negocio.
- El número de personas dedicadas profesionalmente a la venta y distribución de productos a través de este canal en 2016 fue de 148.000.

- Con más de 9,5 millones de clientes en nuestro país y con una penetración muy homogénea, las Comunidades de Madrid, Cataluña y Andalucía suponen casi el 53.3% del volumen de ventas totales.

LEGISLACIÓN

En España la Venta Directa se regula por la Ley 3/2014, 27 de marzo, por la que se modifica el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, que adapta la normativa de consumo a la Directiva 2011/83/UE y que entró en vigor el pasado 29/03/2014, que protege especialmente al consumidor (RDL1/2007 de 16 de Noviembre que incorpora la Directiva Comunitaria 85/577 CEE, del 20 de Diciembre de 1985).

LA VENTA DIRECTA EN EUROPA

La Venta Directa ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años, con una cifra global de negocio que supera los 32.000 millones de Euros, donde España contribuye aportado valor en el grupo de los primeros 7 primeros países en términos de facturación (Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Rusia, Polonia y España).

- * Más de 14 millones de personas a nivel europeo obtienen ingresos por medio de la Venta Directa (Fuente: SELDIA).

LA VENTA DIRECTA, UNA OPORTUNIDAD PROFESIONAL ABIERTA

La venta directa en España es un sector destacado en la incorporación de personas con un perfil emprendedor que desean incrementar sus ingresos y disfrutar de un negocio flexible.

Los profesionales de la venta directa en España tienen de media entre 40-45 años, siendo en la actualidad el 73% mujeres. Cada vez hay más jóvenes menores de 30 años, entre los que el porcentaje de dedicación a tiempo completo es casi un 24%. Un 40% también tiene estudios medios o superiores.

Las empresas de venta directa apoyan de forma constante a su red con programas de formación e incentivos para mejorar en todo momento su labor profesional.

La fuerza de ventas, principal motor de este sector se renueva año tras año y así lo confirma los datos sobre los 148.000 emprendedores dedicados a este sector en el último ejercicio. El 80% de los profesionales de la venta directa se muestra muy satisfecho con la actividad que realizan, destacando la flexibilidad de horarios que disfrutan, así como la calidad de los productos que comercializan, lo que facilita su venta.

Particularmente, en el caso de las mujeres, las principales motivaciones para emprender en venta directa responden en un 37.4% a disponer de un ingreso adicional, en un 37% de los casos a la voluntad de fomentar habilidades, retos y reconocimientos personales, un 36.7% a tener un proyecto empresarial propio.

LA RELACIÓN CLIENTE / VENDEDOR EN LA VENTA DIRECTA. CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS

La AVD está suscrita el Código Europeo de Venta Directa dirigido a los consumidores. El Código es el resultado del compromiso de la industria de la venta directa de llevar a cabo prácticas comerciales éticas que aseguren la protección de los consumidores más allá de lo establecido en la norma vigente, así como su determinación de garantizar la igualdad y consistencia de los códigos en toda la Unión Europea. Su función es la de velar por las relaciones entre las compañías de Venta Directa y los consumidores, intentando ofrecer al público la máxima satisfacción y seguridad en las compras.

- El “Código” describe al consumidor como aquella persona física que compra productos fuera de su profesión, negocio o comercio a un vendedor independiente, persona física o jurídica, que pertenece a un sistema de distribución de una compañía de Venta Directa y que vende, facilita o participa en la venta de los productos de dicha compañía, fuera de un local comercial, en la casa de un consumidor o similar.
- Los vendedores independientes no están obligados directamente por el Código, pero deben cumplir los principios expuestos en el mismo, como condición de su ingreso o permanencia en los sistemas de distribución de las compañías. No utilizarán técnicas de venta engañosa o desleal y se identificarán ante el cliente potencial de forma veraz. También identificarán su compañía, los productos y la finalidad de la reunión de forma clara al anfitrión/a y participantes. Antes de finalizar la venta, darán una explicación y/o demostración del producto.

POR QUÉ ELEGIR UN SISTEMA DE VENTA DIRECTA: VENTAJAS PARA EL CLIENTE

- El sistema de venta directa es ideal para los consumidores porque las ventas se efectúan con la presencia física del vendedor, lo que permite en un ambiente cómodo una atención personalizada.
- El comprador por Venta Directa goza de una mayor protección que la que ofrece el comercio tradicional. Este sector es relativamente nuevo y por eso está muy regulado, con el fin de dar las máximas garantías al comprador. Según el Real Decreto legislativo 1/2007 del 16 de noviembre, el comprador tiene un derecho de desistimiento de catorce días desde la entrega del producto, un periodo mayor que si compra en un canal tradicional. Nuestro sector es uno de los más regulados y que más garantías ofrece al cliente.
- Los productos se venden de forma individualizada mediante una demostración al consumidor.
- En el acto de la compra, el comprador por Venta Directa dispone del tiempo necesario para solicitar al vendedor toda la información precisa acerca del producto, lo que no siempre es posible en el comercio tradicional y, en especial, en las grandes superficies.



EMPRESAS MIEMBRO DE LA AVD

DE PLENO DERECHO



- ACN MARKETING Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES ESPAÑA, S.L.

ACN Marketing y Servicios de Telecomunicaciones España, S.L es parte del grupo ACN, la mayor empresa del mundo de venta directa en el sector de las telecomunicaciones y de servicios básicos que ofrece servicios altamente competitivos a usuarios particulares y pequeñas empresas en Europa, Norteamérica, la región del Pacífico y Asia. ACN está presente en todo el mundo, con operaciones y apoyo a los clientes y representantes de más de 24 países en 4 continentes. Amsterdam alberga la sede europea de la empresa. ACN ofrece a los clientes una alternativa mejor por servicios que necesitan utilizar a diario, como, por ejemplo, telefonía fija y móvil, Internet de banda ancha, televisión, energía y seguridad, además de servicios que emplean tecnología punta, como la telefonía digital. <http://www.acneuro.com>



- AKEO

Akeo es el primer grupo francés de Venta Relacional a Domicilio. Comercializa, a través de una red de distribuidores independientes, más de 2.500 referencias de productos de uso cotidiano, renovables, en los universos del bienestar y de la tecnología. Creada en Francia en 2001 actualmente cuenta con 70 millones de Euros de volumen de ventas, 10 millones de Euros de capital propio, sin endeudamiento y 12.000 m2 de locales.

Presente en Francia, España, Bélgica, Marruecos, Guadalupe, La Martinica, La Reunión y La Guyana, su plantilla es de 18.000 distribuidores y 120 empleados (logística, gestión comercial, atención al cliente, informática, contabilidad, marketing, comunicación...) y su objetivo es proponer a cada uno una forma diferente de emprender, en total libertad. <http://akeo.fr/Store/Index.aspx#fDZ8>



- AMWAY IBERIA

Amway, fundada en los EE.UU fabrica y comercializa mediante venta directa, productos para el cuidado personal, cosmética, artículos de limpieza y cuidado del hogar y del automóvil, bisutería, vitaminas y suplementos alimenticios, con unas ventas totales de 5.000 millones de dólares americanos en el último ejercicio fiscal. En España la compañía inició sus actividades en 1986, y comercializa sus productos a través de una amplia red de distribuidores independientes. <http://www.amway.es> / <http://www.amway.com>



- CAPTAIN TORTUE ESPAÑA, S.L.

Captain Tortue, Líder europeo de Venta Directa de ropa infantil y para mujeres, sigue su desarrollo en España. Ofrecen ropa cómoda y divertida, ideal para vestir a los bebés y los niños (6 meses a 16 años) y las mujeres (talla 34 a 48). www.captaintortuegroup.com



- CIRCULO DE LECTORES, S.A.

Círculo de Lectores es, con más de un millón de socios, el primer club de lectura de España y un nombre de referencia en el fomento de la cultura en nuestro país. Actualmente forma parte del grupo Bertelsmann, con presencia en 63 países del mundo y, desde abril de 2010, también del grupo Planeta, el primer grupo de comunicación español.

Desde su fundación hace ahora cincuenta años, Círculo mantiene el compromiso de ofrecer a sus socios una oferta cultural única, en ediciones propias y de calidad. Para ello, dispone de una red de 4.500 agentes y 19 delegaciones repartidas por toda España que proporcionan a los socios un servicio a domicilio totalmente personalizado. Este tipo de servicio permite al club anticiparse a las necesidades de los socios, conocer sus gustos e intereses, escuchar sus inquietudes y, en definitiva, ser el nexo de unión entre los lectores y sus autores favoritos.

También existe la opción del servicio a distancia y compra por Internet a través de la página web del club www.circulo.es . Además, este año Círculo ha entrado con fuerza en el mundo del libro digital con su plataforma booquo.com, que ofrece un innovador sistema de lectura en la nube mediante suscripción.



CRISTIAN LAY

- CRISTIAN LAY, S.A.

Cristian Lay nació en 1.981 con el empeño que se pone en las cosas destinadas a llegar lejos. Todo fue posible gracias a la ilusión, trabajo e imaginación de un hombre joven que, desde Jerez de los Caballeros, una población extremeña, creó Cristian Lay: una empresa líder en venta directa. Hoy, tras varios años de esfuerzo, mujeres de todo el mundo, muy ilusionadas por un importante catálogo, llevan adelante el desarrollo de lo que se ha convertido en una gran empresa. Un importante tejido industrial produce lo que Cristian Lay comercializa en: joyería, bisutería, cosmética, moda íntima, moda exterior y complementos.

<http://www.cristianlay.com>



- WAY AHEAD, S.L.

Way Ahead SL nace en 1.992 como empresa importadora para España de la marca estadounidense FilterQueen®.

FilterQueen® es un Sistema de Calidad de Aire Interior de Health-Mor Industries, compañía fundada en 1928 en Estados Unidos. Con los mejores estándares de calidad y efectividad, FilterQueen® se han comercializado desde 1940 exclusivamente mediante la venta directa, con presentación del producto en el hogar. Este canal de distribución ofrece un mayor nivel del servicio al cliente, una presentación más completa de las ventajas de los productos y de su conveniencia a cada persona.

Way Ahead SL ofrece a sus clientes un producto líder en la descontaminación y limpieza del hogar, estableciendo una relación de por vida, así como un trato y atención personalizada que persigue la máxima satisfacción.

En la misma línea, Way Ahead SL, importa y distribuye otra marca estadounidense: Laundry Pro® de Aerus. Un producto totalmente innovador que proporciona a las familias los beneficios de poder ahorrar, proteger su salud y el medio ambiente.

De este modo Way Ahead SL se compromete en ofrecer a sus clientes productos de máxima calidad e innovación, que suponen un gran beneficio para aquellas familias que deciden confiar en sus marcas para todo lo relacionado con mejorar su calidad de vida.

<http://www.filterqueen.es> / <http://www.filterqueen.com>



ASOCIACIÓN DE
EMPRESAS DE
VENTA DIRECTA



- 4 LIFE RESEARCH SPAIN, S.L. U.

4Life es una compañía de investigación y desarrollo de productos con Transfer Factor™ comercializados entre los clientes finales a través de una organización de distribuidores independientes basada en un sistema de venta directa multinivel. Es pionero en el desarrollo de productos con Factores de Transferencia y ofrece por medio de estos una oportunidad de negocio para aquellos que quieran convertirse en distribuidores independientes de la marca.

4Life fue fundada en EE.UU por David y Bianca Lisonbee en 1998. Actualmente la compañía cuenta con más de 500 empleados distribuidos en 22 oficinas alrededor del mundo y opera en más de 50 países gracias a su red de distribuidores independientes.

La oficina de 4Life en España, inaugurada en 2007, fue la primera que abrió sus puertas en Europa y sirve como sede central de las operaciones realizadas por 4Life en este mercado. La compañía basa todas sus acciones en el lema "Together, Building People" (Juntos, Edificando Vidas) a través de tres pilares que tienen como objetivo el bienestar de las personas: Ciencia: Productos innovadores con resultados comprobados, Éxito: Una oportunidad de negocio que supone la mejora de los ingresos, Servicio: Una compañía nacida con la vocación de ayudar a los demás. <http://spain.4life.com>



- HERBALIFE NUTRICIÓN

Herbalife Nutrición es una compañía global que tiene como propósito hacer del mundo un lugar más saludable y feliz. La compañía tiene como misión la nutrición –cambiando la vida de las personas con excelentes productos y programas de nutrición- desde 1980. Junto a nuestros distribuidores de Herbalife Nutrición independientes estamos comprometidos en la búsqueda de soluciones para los problemas mundiales de desnutrición y obesidad, el envejecimiento poblacional, el creciente costo de la asistencia sanitaria pública y el aumento de emprendedores de todas las edades. Ofrecemos productos de alta calidad respaldados por la ciencia, la mayoría producidos en instalaciones propias de la compañía, sesiones personalizadas con un distribuidor de Herbalife Nutrición independiente y un enfoque de apoyo que inspire a los clientes a llevar un estilo de vida saludable y activo. Nuestros productos específicos de nutrición, control de peso, energía, fitness y cuidado personal están disponibles exclusivamente a través de comprometidos distribuidores de Herbalife Nutrición en más de 90 países. En sus esfuerzos en responsabilidad social corporativa, Herbalife Nutrición apoya a la Herbalife Family Foundation (HFF) y sus programas Casa Herbalife para ayudar a proporcionar una buena nutrición a niños necesitados. La compañía también está orgullosa de patrocinar a más de 190 atletas, equipos y eventos alrededor del mundo, incluyendo a Cristiano Rolando, La Galaxy, el Herbalife Gran Canaria y el Atlético de Madrid Femenino, además de a numerosos equipos olímpicos. La compañía cuenta con más de 8.000 empleados a nivel mundial y sus acciones se cotizan en la bolsa de Nueva York (NYSE:HLF) <http://www.herbalife.com/> o <https://yosoyherbalife.com/>.



HEALTH & BEAUTY

- LR HEALTH&BEAUTY

LR Health&Beauty, es una empresa alemana dedicada a comercializar con gran éxito productos de belleza y complementos nutricionales. Se creó en Ahlen en 1985, actualmente está presente en 33 países y cuenta con más de 300.000 socios independientes, lo que la ha convertido en una de las principales empresas de venta directa de Europa. La razón del éxito de LR la encontramos en sus valores éticos, una visión clara y factores de éxito singulares: Productos de calidad alemana, acuerdos con estrellas mundialmente conocidas, un plan de Marketing justo y transparente, el mejor concepto de coche del mercado y formación continuada y gratuita a sus socios.

LR tiene el objetivo y la responsabilidad de ofrecer a todas las personas del mundo la posibilidad de mejorar su calidad de vida con productos innovadores y asequibles y un modelo comercial muy atractivo para sus socios. La base para ello son los valores de LR: Pasión, Confianza y Responsabilidad. Una cultura empresarial orientada a sus valores, con un carácter responsable y enfocado a las personas, lo que forma la estructura para el éxito duradero e internacional. Para ello se tiene en cuenta el equilibrio entre innovación y tradición, así como entre flexibilidad y estabilidad. En LR, las personas ocupan el centro de atención, con confianza, responsabilidad y pasión. <http://www.lrworld.com>

MARY KAY®

- MARY KAY COSMETICS

Mary Kay es una de las empresas de venta directa más grandes del mundo con más de 4.000 millones de dólares en ventas anuales en todo el mundo. Mary Kay se fundó en 1963 por Mary Kay Ash con el objetivo de ayudar a las mujeres a alcanzar crecimiento personal y éxito profesional. Mary Kay sigue comprometida en enriquecer la vida de las mujeres, y hoy en día más de 3,5 millones de personas son Consultores de Belleza Independientes de Mary Kay. Los productos de Mary Kay se venden en más de 35 mercados en todo el mundo.

<http://www.marykay.es> / <http://www.marykay.com>



- MEDISALUD

Medisalud nace de la necesidad de mejorar continuamente los aspectos fundamentales de la salud y bienestar. Con más de 15 años de experiencia en campos específicos como son la



magnetoterapia, descanso, presoterapia, ozono y la osmosis ofrecen una amplia gama de productos con marca Medisalud.

Nuestra mejor garantía es la opinión de nuestros clientes. La exigencia en la mejora constante de cada producto y atención en cada pedido hacen que el nivel de exigencia y superación crezcan cada día. <http://medisaludtv.com/>



- THE JUICE PLUS+® COMPANY

Desde su fundación en 1970, NSA, ahora THE JUICE PLUS+ COMPANY, ha estado siempre enfocada a nuevos e innovadores productos destinados a mejorar la salud y el bienestar de las personas, con la misión de forjar una empresa estable y duradera que ayude al mayor número posible de personas a llevar a cabo sus sueños. Desde 1993, comercializa la línea de productos Juice PLUS+: Cápsulas Juice PLUS+ mezcla de frutas, mezcla vegetal y mezcla bayas, Juice PLUS+ Complete que se presenta en dos sabores: chocolate y vainilla, Juice PLUS+ Soft para pequeños y grandes. Juice PLUS+ ha sido sometido a numerosas pruebas en instituciones y universidades prestigiosas de varios países para constatar la calidad de sus ingredientes, su biodisponibilidad y otros efectos beneficiosos.

La Franquicia Personal de THE JUICE PLUS+ COMPANY está diseñada para quienes deseen abrir su propio negocio y controlar su futuro económico, pero evitando el coste y el riesgo que suponen las empresas más tradicionales. Al igual que otras franquicias, THE JUICE PLUS+ COMPANY permite construir un negocio rentable con el respaldo de un producto de marca y mediante un sistema de eficacia comprobada. Después, se comparte con otros ese sistema, y recibiendo a cambio una parte de sus beneficios, con el apoyo de una importante y estable empresa matriz. <http://www.juiceplusonline.eu>



- NU SKIN ENTERPRISES

Nu Skin es una compañía internacional de venta directa que produce y distribuye productos globalmente a través de sus divisiones Nu Skin y Pharmanex. Durante más de 25 años, Nu Skin ha difundido su modelo de negocio, productos y servicios entre gente de todo el mundo. Nuestra facturación anual es de más de mil millones de dólares. Como empresa global de venta directa, Nu Skin opera en 52 mercados de todo el mundo y cuenta con más de 825,000 distribuidores independientes en Asia, Europa y América. Nu Skin Enterprises cotiza en la Bolsa de Nueva York con la denominación "NUS". El arrollador éxito de Nu Skin Enterprises es resultado directo de la misión de la compañía: permitir a la gente mejorar su vida con



excelentes oportunidades de negocio, innovadores productos y una cultura estimulante y enriquecedora. <http://www.nuskin.com>



- ORIFLAME COSMÉTICOS, S.A.

Oriflame es la Compañía Europea Número 1 en Venta Directa de Productos de Belleza. Fundada en Suecia en 1967 por los hermanos Af Jochnick, está presente en España desde 1978 y desarrolla una importante expansión internacional estando presente en la actualidad en más de 60 países, contando además con más de 3,6 Millones de Socios en todo el mundo y cerca de 7.500 empleados. Cotiza en la bolsa de Estocolmo desde Marzo de 2004 (Nasdaq OMX Nordic Exchange).

Por otro lado cuenta con 6 fábricas propias en Suecia, Polonia, China, Rusia e India y con un Departamento de I+D Global en el que trabajan alrededor de 100 científicos. Su portfolio comprende más de 1.000 productos de diferentes gamas que van desde líneas de cuidado facial, fragancias, maquillaje, cuidado corporal y accesorios.

Contamos además con una línea propia de nutrición y bienestar, Wellness by Oriflame. Todos ellos desarrollados con las tecnologías más innovadoras y una importante presencia de ingredientes naturales en sus formulaciones.

Oriflame tiene además un gran compromiso con las causas sociales, es Co-Fundador de la Fundación para la infancia World Childhood, presidida por su Majestad la Reina Silvia de Suecia y en nuestro país colaboramos con la ONG Aldeas Infantiles SOS. <http://es.oriflame.com>



- YANBAL INTERNACIONAL

La Corporación Yanbal International lleva más de 50 años produciendo y comercializando productos de belleza de calidad mundial en América y Europa, mediante su presencia directa en 10 países: Bolivia, Colombia, Ecuador, España, Guatemala, México, Perú, Venezuela, Panamá e Italia. Cuenta con 5 modernas plantas de producción; un centro de investigación y desarrollo de cosmética y perfumes en Estados Unidos; y un equipo de diseñadores de bisutería en Nueva York. Más de 500.000 consultoras independientes distribuyen los productos. Se ha consolidado como la empresa líder en productos de tratamiento, cuidado personal, perfumes, maquillaje y bisutería, ofreciendo a la mujer la oportunidad de tener ingresos extras y convertirse en empresarias. <http://www.yanbal.com>



- YOUNIQUE PRODUCTS

Yunique es la primera empresa de venta directa en comercializar y vender sus productos de maquillaje, cuidado de la piel y cuidado personal casi exclusivamente a través de las redes sociales. Nuestras originales Reuniones Virtuales Yunique tienden un puente entre el enorme mundo de las redes sociales y el modelo de negocio tradicional de reuniones en casa.

La misión de Yunique es valorar, fortalecer, reconocer y aumentar la autoestima de mujeres de todo el mundo mediante productos de gran calidad que iluminan el espíritu y fomentan la belleza interior y exterior, además de ofrecer oportunidades para el crecimiento personal y la gratificación económica. <http://www.yuniqueproducts.com>

Yunique también ha creado la Fundación Yunique dirigida a ayudar a mujeres que han sufrido abusos sexuales con el fin de que puedan recuperarse y recobren la esperanza.



- RINGANA

Ringana es una empresa austríaca que desde hace 20 años produce cosmética y suplementos alimenticios frescos. Apostamos de manera constante por la eficacia de la naturaleza y trabajamos exclusivamente con materias primas naturales y regenerables. En nuestros productos no encontrará conservantes artificiales ni sustancias genéticamente modificadas o químicas. www.ringana.com