

Mujer de 43 años, así es la emprendedora de venta directa en Europa

SIETE MILLONES DE EUROPEOS SE DEDICAN A LA VENTA DIRECTA

Seldia, patronal europea de las Asociaciones de Empresas de Venta Directa, presenta el primer estudio que analiza el perfil socio demográfico de los europeos dedicados a esta profesión.

Siete millones de personas, uno de cada setenta europeos, se dedican a este sector que promueve la igualdad empresarial, el emprendimiento y que crece a un ritmo del 3.5% anual.

Con un 84% de mujeres frente al 16% de hombres dedicados a esta profesión, la venta directa habla en femenino

Madrid, 25 de junio de 2019. – Seldia, patronal europea en la que se integra la Asociación de Empresas de Venta Directa, ha dado a conocer los resultados de una macro encuesta europea realizada por Ipsos con el fin de recopilar los datos sociodemográficos y características comunes de los distribuidores de venta directa en Europa.

El estudio, realizado en base a 30.127 encuestas, más de 2.000 en España, muestra como el sector está realizando una firme contribución en materia de igualdad empresarial y emprendimiento, con más de siete millones de personas dedicadas a esta profesión, de las cuales un 84% son mujeres frente a un 16% de hombres. Esto supone que 4 de cada 5 vendedores son mujeres, una cifra casi dos veces mayor que el promedio europeo para empresas emprendedoras (Fuente: Comisión Europea, *DG Grow, Female Entrepreneurs Fact Sheet, October 2018*). Preguntados por la edad, el perfil que más se repite es el de 43 años de media, dos puntos por encima de la media española.

La venta directa también genera inclusión de personas de todas las edades y procedencias. Uno de cada cinco vendedores tiene 55 años o más, y los encuestados destacan el hecho de no existir barreras educativas para ejercer esta profesión, dándose todo tipo de perfiles y niveles educativos. En España, el perfil más recurrente, un 42%, es el de personas con estudios medios.

La oportunidad de realizar una actividad emprendedora independiente y flexible es una fuerte motivación para los europeos que eligen esta profesión. Una de cada tres personas destaca entre las características que describen su negocio la flexibilidad horaria, los ingresos adicionales y el desarrollo personal. Son personas que lideran su propio negocio, adaptan su ritmo laboral a su vida y construyen su propia carrera profesional a medida.

Según los datos recogidos, la media española de permanencia en el sector se sitúa en cuatro años, inferior a los seis años del promedio europeo. En nuestro país un 36% de los distribuidores se dedica a su propio negocio independiente desde hace tres años y el 17% lleva gestionándolo entre cuatro a seis años, un dato que constata la estabilidad y facilidades propios de este ejercicio profesional.

El eje de la venta directa siempre ha sido la conexión entre un vendedor y un cliente, y el estudio muestra que incluso en la era moderna, esto sigue siendo cierto. La venta directa y sus vendedores se han adaptado al lenguaje y espacios de internet, usan las redes sociales (25%) u otras plataformas para desarrollar el negocio (29%), sin embargo, el 77% de los vendedores cree que la esencia y característica diferencial de la venta directa es el servicio y seguimiento personalizado ofrecido: el 68% de estos emprendedores realiza encuentros cara a cara y el 46% lleva a cabo demostraciones en el domicilio.

Para Carlos Barroso, Presidente de la AVD *“En un mundo donde cada vez es más fácil conectarse con otros, la venta directa continúa creando comunidades, uniendo a las personas en toda Europa y demostrando ser un modelo de venta cercano, eficaz y robusto, que sólo el pasado año ha generado una facturación de 30 mil millones de euros”.*

Acerca de la Asociación de Venta Directa

Fundada en la década de los 70, la Asociación de Empresas de Venta Directa se constituyó para representar los intereses del sector y de las empresas asociadas ante los Organismos Públicos, Asociaciones de Consumidores y la opinión pública. Su objetivo principal es acreditar y dar prestigio a la imagen de la Venta Directa y, para ello, desarrolla políticas activas con las que dotar al canal de los más altos principios comerciales existentes en el mercado.

Actualmente cuenta con 21 empresas asociadas que comercializan una amplia gama de bienes y servicios que abarcan sectores como la cosmética y el cuidado personal, la nutrición y el bienestar, cultura, equipamiento del hogar, ropa y accesorios, joyería, cuidado del hogar, telecomunicaciones, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa. La venta directa tiene un volumen de negocio de 29.700 millones de euros al año en Europa.

Acerca de SELDIA

SELDIA se estableció en 1968 y representa al sector de la venta directa en Europa. La misión de Seldia es representar y promover los intereses de las asociaciones nacionales de venta directa y de sus miembros, así como garantizar que la UE y los responsables políticos nacionales en Europa conocen las aportaciones que este sector realiza a la economía europea y nacional de cada país.