

Las mujeres dinamizan un mercado que mueve en España 670 millones de euros

LAS EMPRENDEDORAS IMPULSAN LA VENTA DIRECTA EN ESPAÑA

- *Mujeres emprendedoras entre 30 y 50 años impulsan el sector de la venta directa, contribuyendo a la renovación de un mercado que el año pasado ha crecido un 5.5% más frente al 2014.*
- *Las principales motivaciones para emprender en venta directa por parte de las mujeres responde 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.*
- *Con más de 9,9 millones de clientes en nuestro país y con una penetración muy homogénea, las Comunidades de Madrid, Cataluña y Andalucía suponen casi el 44% del volumen de ventas totales.*

Madrid, 19 de mayo de 2016. – El sector de la venta directa ha generado un volumen de mercado en 2015 de 670 millones de euros frente a los 634 millones del 2014. Este crecimiento del 5.5% se debe a los 9,9 millones de clientes que ha tenido el sector en 2015 (un 6,19% más que el año anterior) que han adquirido productos en el canal de la venta directa. El ticket de compra medio de productos adquiridos a través de este sistema ronda los 67.5 euros. Son los principales datos extraídos del último Informe Sectorial de Venta Directa realizado por la AVD (Asociación de Empresas de Venta Directa).

La fuerza de ventas, principal motor de este sector, se renueva año tras año y así lo confirma los datos sobre los 153.000 emprendedores dedicados a este sector en el último ejercicio. Un 66% de la red comercial la conforman mujeres, entre 30 y 50 años, con estudios medios o superiores en el 74% de los casos. Preguntadas por las principales motivaciones que les llevaron a optar por esta oportunidad profesional, un 37.4% respondió que para disponer de un ingreso adicional, un 37% de los casos fomentar habilidades, retos y reconocimientos personales, y un 36.7% a tener un proyecto empresarial propio. Estas cifras y motivaciones confirman que la venta directa es una propuesta de valor añadido para impulsar el emprendimiento femenino y está contribuyendo a la reducción de la brecha salarial entre hombres y mujeres, así como la igualdad de oportunidades. Por segmentos, son la cosmética y la nutrición los principalmente elegidos por las mujeres para emprender en este sector.

Por otro lado, crece en dos puntos (34%) el número de hombres dedicados a la venta directa, tendencia ya apuntada por la patronal estos últimos años. Crece también la cifra de menores de 30 años, un 25% más, con una dedicación completa en un 39.5%, y más preparados en cuanto a nivel académico se refiere. Pensando precisamente en esta renovación y mayor profesionalización, la AVD y sus empresas asociadas cuentan con diferentes programas formativos entre los que destaca el curso de posgrado de la Asociación en acuerdo con la Universidad Complutense de Madrid.

Para Carlos Barroso, Presidente de la AVD, el dato de las mujeres que están vectorizando este sector es una buena noticia para el emprendimiento en España. *“El emprendimiento es en la actualidad un catalizador de crecimiento de la economía y la competitividad de un país. En España, según ATA, las mujeres sólo constituyen el 34.4% de los emprendedores por lo que estamos satisfechos de casi duplicar este porcentaje y de contribuir a generar una oportunidad de acceso a una profesión. Queda, además, mucho mercado por construir”.*

Resultados de la venta directa en España 2015

Las cifras de España, 670 millones de euros, sitúan a nuestro país en el Top 5 de Europa en el sector, pero aun así sus cifras representan un volumen de mercado todavía en crecimiento frente a países de su entorno como Alemania o Francia, que en algún caso llegan a triplicar el mercado español.

**Los datos de la nota de prensa se obtienen del Informe Sectorial 2016 sobre Venta Directa de AVD y de una encuesta sobre la Mujer en Venta Directa a una muestra de 1300 profesionales de las empresas pertenecientes a la Asociación. También figuran datos de SELDIA y de la ATA (Federación Nacional de Trabajadores Autónomos).*

La AVD está formada actualmente por 18 empresas del sector de la venta directa:



CRISTIAN LAY



MARY KAY® THE Juice PLUS+ COMPANY



ORIFLAME
SWEDEN



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 18 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, equipamiento del hogar, ropa y accesorios, joyería, cuidado del hogar, telecomunicaciones, cultura, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa. La venta directa mueve 100.000 millones de euros al año en todo el mundo.

Para más información:
Oficina de prensa de la AVD
CQL&P. Nuria Sánchez / Laura Fernández
917818090 – nuria.sanchez@cqlp.es