



ASOCIACIÓN DE
EMPRESAS DE
VENTA DIRECTA

Dossier de Prensa



ÍNDICE

Dossier de Prensa	1
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
▪ CRISTIAN LAY, S.A.	9
▪ 4 LIFE RESEARCH SPAIN, S.L.U.....	10
▪ FOREVER LIVING	10
▪ HERBALIFE NUTRICIÓN	11
▪ JUST IBERIA	11
▪ MARY KAY COSMETICS	12
▪ THE JUICE PLUS+® COMPANY	12
▪ NU SKIN ENTERPRISES	13
▪ ORIFLAME COSMÉTICOS, S.A.	13
▪ ONE Telecom.....	14
▪ PM-International España	14
▪ RINGANA.....	14
▪ STANHOME	14
▪ USANA	15
▪ YANBAL INTERNACIONAL.....	15
▪ YOUNIQUE PRODUCTS.....	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 20 empresas asociadas, 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 34.371 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 2019 una cifra de negocio de más de 750 millones de euros, con más de 5,38 millones de pedidos.
- El 19% de los vendedores y distribuidores independientes se dedican a tiempo completo a la venta directa, mientras un 81% se dedica a tiempo parcial.
- Mayoría de mujeres como emprendedoras del sector: en las cifras generales son el 83%, mientras que entre los menores de 30 suponen un 76%.
- Los jóvenes menores de 30 años en la venta directa tienen una media de 26 años. 6 de cada 10 tienen estudios medios o superiores, y el 27% 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 2019 fue de 251.000.
- Con más de 9,2 millones de clientes en nuestro país y con una penetración muy homogénea, las Comunidades de Madrid, Cataluña y Andalucía suponen casi el 45% 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 alcanza los 34.371 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 7 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 de 44 años, siendo en la actualidad el 83% mujeres. Cada vez hay más jóvenes menores de 30 años, entre los que el porcentaje de dedicación a tiempo completo es casi un 27%. Un 23% 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 251.000 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

- **AMWAY IBERIA**

Empresa fundada en los EE.UU que fabrica y comercializa mediante venta directa, productos de nutrición, belleza y cuidado del hogar, con unas ventas globales de 8.400 millones de dólares en el ejercicio fiscal de 2019. 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

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>



- **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>



- **FOREVER LIVING**

Fundada en 1978, **FOREVER LIVING PRODUCTS** es hoy la empresa líder mundial en Aloe Vera, con sede en Scottsdale, Arizona, que fabrica y distribuye productos para la salud, el bienestar y belleza de millones de personas en el mundo. Nuestros FBO's son gente como tú que gracias a los productos de FOREVER gozan de una vida mejor y de la oportunidad de ser dueños de su propio negocio, asegurando su futuro financiero con un generoso plan de bonificaciones. Con más de diez millones de FBO's en más de 150 países, **FOREVER LIVING PRODUCTS** ofrece sin duda la oportunidad de tu vida: un futuro brillante de bienestar y de éxito.

www.foreverliving.es



▪ HERBALIFE NUTRICIÓN

Herbalife Nutrition es la marca nº1 a nivel mundial en reemplazos alimenticios y suplementos de proteínas combinados*, es una compañía de nutrición a nivel mundial que ha estado cambiando la vida de las personas con sus excelentes productos desde 1980. Nuestros productos de nutrición, control de peso, deporte y cuidado personal están disponibles exclusivamente a través de dedicados Miembros de Herbalife Independientes en más de 90 países. Estamos comprometidos en la lucha mundial contra los problemas de la mala alimentación y el exceso de peso, ofreciendo productos de alta calidad, entrenamiento individualizado por un miembro de Herbalife independiente y una comunidad que inspira a los clientes a llevar un estilo de vida saludable y activo.

Apoyamos a la Herbalife Nutrition Foundation (HNF) y su programa Casa Herbalife para llevar la buena nutrición a niños necesitados. También patrocinamos a más de 190 atletas de élite a nivel mundial, equipos y eventos por todo el mundo incluyendo a Cristiano Ronaldo, el Herbalife Gran Canaria, el Atlético de Madrid Femenino y el LA Galaxy.

La compañía cuenta con más de 8.000 empleados a nivel mundial y cotiza en la New York Stock Exchange (NYSE: HLF) <http://www.herbalife.com/> o <https://yosoyherbalife.com/>.

(*) Euromonitor International Limited; datos de Consumer Health 2018, según definiciones “reemplazos alimenticios” y “suplementos de proteínas”; cuota conjunta de mercado GBO (%) en valor 2017



▪ JUST IBERIA

Desde 2016, Just Iberia distribuye en todo el territorio nacional los cosméticos naturales suizos Just a través de la venta directa a domicilio mediante Party. La gamma Just, presente en más de 30 países y en España, con más de 70 productos para el bienestar y la higiene personal y la limpieza de la casa, se formula en Suiza siguiendo los principios que estableció su fundador, Ulrich Jüstrich, en 1930:

- Alta presencia de ingredientes naturales.
- Rigurosa selección de los mejores aceites esenciales y extractos vegetales.
- Formulaciones que ofrecen el máximo beneficio, gracias a un patrimonio de conocimiento que aúna la tradición del método galénico con la cosmetología moderna.

La excelencia de los productos, la venta a domicilio, una red de profesionales capaces de establecer relaciones de valor, y el compromiso en una actividad de responsabilidad social y ambiental son las claves de un desarrollo que ha consolidado la marca y la reputación de la empresa.

www.justiberia.es



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>



- 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>



- ONE Telecom



One Telecom es una empresa con más de 20 años de experiencia en el sector de las Telecomunicaciones que distribuyen sus servicios a través de empresarios independientes que analizan las necesidades tecnológicas y de comunicaciones de los clientes y se encargan de proveer dichas soluciones con la garantía y el soporte otorgado por One Telecom. Constituyendo así una estructura comercial independiente que se apoya en la solidez de una gestión eficiente y flexible.

www.onetelecom.es



- PM-International España

P.M-INTERNACIONAL fue fundada en 1993 por el presidente del consejo ejecutivo Sr. Rolf Sorg. Distribuimos en más de 35 países nuestros productos nutricionales (de la serie de FitLine) y nuestros cosméticos (de la serie BeautyLine). Estamos en más de 40 lugares en Europa y cuenta con más de 400 empleados actualmente, aproximadamente 170 de ellos en el Centro Logístico europeo en Speyer, Alemania.

www.pm-international.com



- 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

STANHOME

- STANHOME

Stanhome es una empresa de venta directa que comercializa marcas de belleza, productos para el cuidado personal, familiar y del hogar. En España cuenta con una red de más de 6 mil consejeras distribuidas en 6 regiones por todo el país.



Somos un equipo de más de 60 personas, con actividades en los centros de Barcelona y Madrid. Formamos parte del Grupo Rocher desde el año 1997. Una Multinacional fundada en 1959 por el Sr. Yves Rocher en Francia. Durante generaciones se ha dedicado a la belleza y bienestar de las mujeres y toda la familia con marcas capaces de servir e inspirar. Cuenta con más de 16 mil empleados a nivel mundial y respalda 10 marcas, de las cuales 6 se comercializan a través de nuestra red de Consejeras en Stanhome. www.stanhome.es

- **USANA**



USANA, la Compañía de Nutrición Celular, fue fundada en 1992 por el Dr. Myron Wentz, microbiólogo e inmunólogo, y es una empresa con base científica que desarrolla los productos científicamente más avanzados y eficaces del mundo, dedicados a la nutrición, el cuidado personal y una vida saludable. Los productos de USANA y las oportunidades de negocio en el hogar están ayudando a mejorar las vidas de sus distribuidores independientes y sus clientes en 24 mercados de todo el mundo".

<https://www.usana.com/ux/dotcom/#!/es-ES/home>



- **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**



Younique 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.

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.

<http://www.yuniqueproducts.com>