

AVD organiza la jornada "Emprender en Venta Directa" con la colaboración de ATA Autónomos

España ya es el quinto país de la UE que más factura en Venta Directa

De acuerdo con el Informe Anual Global sobre la Venta Directa elaborado por WFDSA Stats, el sector facturó en España más de 688 millones de euros durante 2022

- El perfil del distribuidor de Venta Directa es mayoritariamente femenino (77%), aunque ha aumentado en un 6% el porcentaje de hombres (22%)
- El 77% de los trabajadores en Venta Directa en España están satisfechos o muy satisfechos con esta actividad, según el INE
- El 94% de los distribuidores de Venta Directa en España se siente alineado con la marca que representa
- La mitad (53%) de los distribuidores de Venta Directa tiene una experiencia más de 4 años en el sector

Madrid, 29 de noviembre de 2023. El perfil del distribuidor de Venta Directa en España evoluciona: Si bien se trata de un sector especialmente femenino en el que casi ocho de cada diez (77%) distribuidores son mujeres, en los últimos 5 años ha aumentado en un 6% el porcentaje de hombres que desarrollan su actividad en este sector, hasta alcanzar el 22%. La Venta Directa es, además, un sector con una clara composición intergeneracional: el 65% de sus distribuidores tienen entre 35 y 54 años, el 15% tienen más de 55 años – una cifra que ha aumentado en 10 puntos en el último lustro-, y el 11% tienen entre 25 y 34 años. Además, ha aumentado en 4 puntos el porcentaje de distribuidores españoles que tienen más 64 años (5%), lo que posiciona a la Venta Directa como una interesante oportunidad de emprendimiento *silver*.

Estas son algunas de las conclusiones del informe europeo sobre "**Distribuidores de Venta Directa 2023**", realizado por IPSOS para Seldia, la Asociación Europea de Venta Directa, en colaboración con Direct Selling Europe (DSE). El estudio ha sido presentado por la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD) de España en el encuentro "**Emprender en Venta Directa**", celebrado hoy en Madrid con la colaboración de la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA) y otros expertos del sector académico y empresarial.

La investigación, que incluye un análisis sociodemográfico sobre el perfil y las principales motivaciones de los distribuidores de Venta Directa en Europa, se ha desarrollado en el segundo trimestre de 2023 y ha abarcado 12 países de la UE (República Checa, Estonia, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia, España y Suecia), alcanzando una muestra de 25.896 personas, 1819 residentes en España.

El estudio confirma que el contacto presencial entre distribuidores y consumidores sigue siendo la piedra angular de la Venta Directa en España. Superadas las restricciones impuestas por la pandemia, la organización de eventos y las presentaciones de producto se han posicionado nuevamente como los principales canales a través de los cuales se gestionan las ventas (64%), seguidos del correo electrónico y las redes de mensajería (51%), así como de las redes sociales (46%).

El informe expone también la contribución del sector al desarrollo personal y profesional de sus distribuidores: el 53% de los distribuidores de Venta Directa en España lleva dedicado a esta actividad más de 4 años, lo que indica un alto nivel de experiencia. Los resultados indican, asimismo, un fuerte sentido de vinculación personal entre los distribuidores y las marcas a las que representan: el 97% se siente conectado con los productos o servicios que vende y el 94% se siente alineado con el propósito y los valores de su marca. Además, el 90% de los distribuidores españoles valora la oportunidad que ofrece la Venta Directa de emprender y convertirse en su propio jefe, y la considera una buena opción para conseguir ingresos adicionales al ser compatible con otra ocupación, lo que demuestra la flexibilidad y adaptabilidad de esta actividad.

El alto nivel de satisfacción de los distribuidores de Venta Directa también se encuentra reflejado en los estudios de otros institutos de Opinión Pública. De acuerdo con la última encuesta publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en noviembre de 2023, el 77% de los trabajadores en Venta Directa en España están satisfechos o muy satisfechos con esta actividad, una cifra seis puntos por encima del volumen de trabajadores de todos los sectores que se encuentran satisfechos o muy satisfechos con su puesto de trabajo (71%).

Estas, entre otras conclusiones, ponen de manifiesto que el mercado de la Venta Directa en España sigue siendo un sector altamente valorado por sus distribuidores. *“Tras más de cinco décadas de desarrollo en nuestro país, hoy podemos concluir que el sector de la Venta Directa es un mercado consolidado al que se dedican más de 262.000 profesionales, y al que 1 de cada 5 españoles acuden para adquirir alguno de sus productos. El estudio desarrollado por SELDIA, nuestra patronal a nivel europeo, revela la enorme contribución del sector de la Venta Directa al avance económico de nuestro país y al desarrollo profesional y personal de nuestro equipo de distribuidores, que son los mejores embajadores de una amplia gama de productos que destacan por su calidad, excelencia e innovación dentro de su categoría”*, ha valorado Carlos Barroso, presidente de AVD, durante el evento.

Por su parte, Lorenzo Amor, presidente de la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA), ha destacado la importancia de la Venta Directa como alternativa para emprender con el respaldo de compañías referentes en su sector. *“Emprender nunca es sencillo, ni reemprender tampoco. Muchos son los autónomos en venta directa que se acogen a esta oportunidad bien como complemento a su jubilación activa, bien como una puerta de entrada al mercado laboral. Y hacerlo bajo el paraguas de grandes empresas siempre es garantía de éxito y para el cliente la seguridad de que será un vendedor con todas las herramientas y la solvencia necesaria. Es un sector en auge, como el trabajo autónomo, el futuro de un mercado laboral cambiante e innovador”*, ha manifestado Lorenzo Amor.

Durante la cita también se han interpretado los datos del **Informe Anual Global sobre la Venta Directa** elaborado por WFDSA Stats, que revela que el sector de la Venta Directa facturó en España más de 688 millones de euros durante 2022. Estas cifras sitúan a nuestro país como el 5º mercado con mayor nivel de facturación dentro de la Unión Europea, por detrás de Alemania, Francia, Italia y Polonia. *“El hecho de que nuestro país ocupe la quinta posición en el ranking de países europeos con mayor nivel de facturación en Venta Directa prueba la relevancia del sector en España. Se trata de un sector resiliente, en continua evolución y con un gran potencial de crecimiento”*, ha señalado Miguel de Soria, vicepresidente de AVD.

El evento “Emprender en Venta Directa”, enfocado como una jornada de reflexión en torno la Venta Directa como opción de emprendimiento, también ha contado con la participación de empresarios y personalidades ajenas a esta industria, pero de larga trayectoria en el terreno académico y emprendedor, que han enriquecido el encuentro con sus reflexiones acerca del presente y futuro del sector, así como sobre la experiencia de emprender en España.

Ana María Romero, profesora del Departamento de Organización de Empresas, vicedecana de Relaciones Internacionales e Institucionales de la Facultad de Comercio y Turismo de la Universidad Complutense de Madrid, y co-autora del informe **“La Venta Directa. El Futuro del Bienestar”**, ha puesto en valor la trayectoria y el peso que tiene el sector de la Venta Directa en España, así como las empresas y los emprendedores que lo forman. *“El modelo de negocio de la venta directa es un referente del sector comercial. Se valora el compromiso de las empresas con las personas, el emprendimiento, especialmente femenino, la conciliación, la sostenibilidad y el medio ambiente. Además, su adaptación tecnológica está siendo vertiginosa y ejemplar, manteniendo siempre su esencia, es decir, la relación personal con los consumidores y la oferta de productos y servicios de gran calidad”*, ha señalado Ana María Romero.

Por su parte, Juan Pablo Lázaro Montero de Espinosa, fundador y CEO de Sending, empresa de transporte urgente, y además de Expresidente de CEIM-CEOE Madrid y Exvicepresidente CEOE, ha expuesto ante los asistentes su visión de los retos que implican emprender en España. Finalmente, el acto ha sido clausurado por Antonio Magraner, presidente de ATA Madrid.

Acerca de la AVD

La Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD) es una entidad sin ánimo de lucro que agrupa a las principales empresas que operan en el mercado español y comercializan una amplia gama de bienes y servicios a través del sistema de Venta Directa. La AVD se constituyó en los años 70 para representar los intereses del sector en general y de las empresas asociadas. Entre sus fines se cuentan acreditar y prestigiar la Venta Directa e impulsar las acciones necesarias para dotar al canal de los más altos principios comerciales existentes en el Mercado.

Más información: <https://avd.es/>

Asociación de Empresas de Venta Directa:

Secretaría General – Sole Hijano 932 07 25 16

Área de Comunicación – Ángel Andreo 650 105 165