

Más de un 20% de los españoles compran productos por venta directa

La facturación del mercado de venta directa en España asciende a los 773,6 millones de euros. El número total de pedidos suministrados a clientes finales supera los 5,31 millones. El sector presenta al mercado un promedio de 355 nuevos desarrollos, que supusieron el 33% del total de portfolio e incrementaron la facturación de la categoría en un 18%. Desciende la edad media de los distribuidores, que presentan un mayor grado de especialización

La compra por venta directa se consolida año tras año en España y es la opción elegida por 9,5 millones de españoles, el 20,4% de la población. La cifra supone un incremento del 0,57% respecto al año anterior y está estrechamente vinculada con el valor diferencial que aporta el trato personalizado que caracteriza a este sistema de ventas, según el estudio “Resultados de la Venta Directa 2017” presentado hoy por la Asociación de Empresas de Venta Directa y que mide cada año la evolución y tendencias macro de este sistema comercial.

En términos de facturación, el sector alcanzó una cifra de 773,6 millones de euros, mientras que el número total de pedidos suministrados a clientes finales superó los 5,31 millones. Son datos que muestran un mantenimiento sostenido del mercado durante el 2017, donde las categorías dedicadas al wellness y bienestar continúan siendo las que mayor dinamización aportan.

Los desarrollos de I+D+I alcanzan en 2017 un peso específico en este sector, concretamente, durante el año analizado se presentaron un promedio de 355 nuevos desarrollos, el 33% del total de portfolio e incrementaron la facturación de la categoría en un 18%. De ellos, el 30,8% fueron lanzamientos de nuevos productos, un 49,7%, extensiones de gama; y el 19,7%, innovaciones. La apuesta por la innovación es incuestionable, a la vez que el desarrollo de nuevos productos adaptados a las necesidades del mercado. Para el Presidente de la Asociación de Empresas de Venta Directa “el año 2018 tenemos como prioridad incrementar nuestra facturación una media de 2%, diversificar el catálogo de productos y crecer en digitalización aprovechando los desarrollos que ofrece el IoT. La formación es otro de nuestros pilares que incrementaremos, actualmente cifrada en una media de 352 horas impartidas”.

En cuanto a número de profesionales que se dedican a esta profesión, el 2017 cerró con 250.670 distribuidores independientes, constatando una mayor profesionalización de los mismos. Aumenta en un 42% el porcentaje de profesionales con estudios universitarios superiores, que suponen ya el 18% de la red actual. El grupo más numeroso, con un 42%, continúa siendo el de las personas con estudios medios, mientras que el 40% de los trabajadores tiene una formación elemental.

Entre los distribuidores menores de 30 años, ascienden significativamente los grupos de personas con estudios medios y superiores, con un aumento del 110% y el 51,7%, respectivamente, mientras que desciende el grupo de aquellos sin estudios en un 58,8%.

Otro cambio importante en el perfil de los emprendedores es la disminución de la edad media de 45 años a 42 entre los hombres y de 44 a 43 entre las mujeres. En los profesionales menores de 30 años, esta edad media ha descendido de los 29 a los 26 años. Además, la generación de Millenials (nacidos entre 1981 y 1996) comienza a ser mayoritaria en algunas empresas, donde superan por primera vez a la generación X (nacidos entre 1965 y 1980).

En términos de dedicación, el 76% de las personas lo hacen a tiempo parcial y el 24%, a tiempo completo, valores muy similares a los de 2016. Entre los menores de 30 años, el 73% lo hace a tiempo parcial y el 27%, a tiempo completo.

Distribución geográfica de la venta directa

Madrid toma el relevo de Andalucía como la Comunidad Autónoma con mayor número de vendedores de venta directa registrados, con un 19,1% del total. Andalucía, líder hasta este momento, pasa un segundo puesto, con un 15,8%. También aumenta la cuota en Cataluña, que alcanza el 14,4%, y en la Comunidad Valenciana, con un 11%, regiones que ocupan la tercera y la cuarta posición, respectivamente. En total, estas cuatro regiones reúnen el 60,3% de los distribuidores.

A nivel europeo, España ocupa el 6º lugar en el ranking de venta directa, una clasificación que lidera Alemania, seguida del Reino Unido, Francia, Italia y Polonia.

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 22 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 32.000 millones de euros al año en Europa.

Datos de contacto:

Lucía Agustín Carmona
670267849

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>