

## **La venta directa, un modelo de negocio que impulsa nuevas oportunidades de emprendimiento**

**Los datos extraídos de un estudio de Herbalife señalan que emprender un negocio es el ideal al que aspiran el 43% de los españoles, pero que los costes asociados, la incertidumbre económica y el miedo a fracasar son los principales obstáculos para hacerlo. En este contexto, la venta directa ofrece una oportunidad de desarrollo profesional y acceso a un negocio independiente con un bajo nivel de inversión y sin riesgo financiero, en comparación con otros sectores empresariales**

El emprendimiento en España ha cobrado una relevancia creciente, convirtiéndose en un motor clave para el desarrollo económico. A pesar de ello, los emprendedores españoles todavía afrontan retos importantes a la hora de desarrollar su propio negocio como el acceso limitado al capital, la complejidad burocrática, la necesidad de una mayor formación y la falta de apoyo institucional. En este contexto, empresas dedicadas a la venta directa, como Herbalife, ofrecen una oportunidad de desarrollo profesional y acceso a un negocio independiente con un bajo nivel de inversión y sin riesgo financiero, en comparación con otros sectores empresariales.

El estudio "El Emprendimiento en España" publicado recientemente por la CEOE con el objetivo de analizar el estado de la actividad emprendedora en el país, destaca que casi el 60% de la sociedad española tiene una visión positiva sobre el emprendimiento. Esta imagen favorable de la opinión pública contrasta con los datos extraídos de un estudio de Herbalife que señalan que emprender un negocio es el ideal al que aspiran el 43% de los españoles, pero que los costes asociados, la incertidumbre económica y el miedo a fracasar son los principales obstáculos para hacerlo.

"En el Día del Emprendedor es importante destacar la venta directa como una gran opción para quienes desean emprender por su cuenta, pero con el apoyo y la seguridad de una marca y una comunidad consolidadas", comenta Tara López, directora general de Herbalife España y Portugal. "Es fantástico ver resultados tan positivos de emprendedores en el negocio de la venta directa que claramente están prosperando, aprendiendo nuevas habilidades y rompiendo algunas de las barreras que podrían haber encontrado si hubieran empezado un negocio por su cuenta".

¿Qué es la venta directa?

La venta directa es un modelo de negocio en el que se comercializan productos sin existir establecimientos intermediarios, de forma que la transacción se realiza directamente entre el vendedor y el consumidor, ofreciendo una experiencia de compra personalizada al cliente.

La venta directa y multinivel ofrece una oportunidad de desarrollo profesional y acceso a un negocio independiente con un bajo nivel de inversión en comparación con otros sectores empresariales. En venta directa se eliminan muchos de los costes fijos y variables necesarios para emprender de forma tradicional y se cuenta con un proceso formativo constante a cargo de la empresa, que incorpora a la emprendedora a su red de distribuidores independientes.

Según el informe de Seldia sobre la venta directa en Europa 2023, en España hay más de 190.428 profesionales que ejercen este modelo de negocio, ya sea como dedicación profesional total o como fórmula de ingresos complementarios, de los cuales el 77% son mujeres y un 65% tiene entre 35 y 54 años. Además, el 53% de los distribuidores en España lleva dedicado a esta actividad más de 4 años, llegando un 23% a superar los 10 años de experiencia.

### ¿Cómo emprender en venta directa?

Iniciar un negocio a través de la venta directa en una marca reconocida como Herbalife nunca ha sido tan fácil. Frente a la apertura de un negocio tradicional que requiere una importante inversión económica previa, iniciarse en la venta directa con Herbalife supone únicamente la compra de un paquete de inicio que contiene productos y material para poder conocer el producto y la marca, por lo que conlleva los beneficios de tener un negocio propio, sin sus inconvenientes.

A partir de entonces, comienza la andadura profesional con Herbalife, un proyecto donde no hay jefes ni brecha salarial ni techos de cristal y los ingresos dependen exclusivamente del esfuerzo y del tiempo que cada distribuidor le dedique, bien unas horas para complementarlo con un trabajo principal y generar ingresos extras o bien a jornada completa. A través de este modelo de negocio, Herbalife, gracias a la flexibilidad que ofrece a su red comercial, permite el desarrollo profesional y el control sobre su actividad profesional, pues son los propios emprendedores, quienes establecen qué tiempo le dedican a esta tarea.

Además, los distribuidores están apoyados en todo momento en su aventura empresarial. Herbalife ofrece un amplio programa de formación llevado a cabo por nutricionistas y otros profesionales de la salud, ya sea individualmente, online o en eventos. Esta experiencia está respaldada por el 77% de los distribuidores que declaran estar contentos con el apoyo recibido por la empresa.

### Una alternativa profesional para cualquier perfil

En una encuesta realizada por IPSOS para Herbalife, la mayoría de las personas pensaba que dietistas y entrenadores personales eran las personas más propensas a vender productos de bienestar y nutrición. Pero, en realidad, cualquier persona puede trabajar en venta directa, independientemente de su experiencia laboral previa, edad o sexo, y en el caso de Herbalife solo se necesita ser un apasionado de la salud y el bienestar y estar motivado para desbloquear el espíritu emprendedor.

"Las mujeres representan tres cuartas partes de los distribuidores y casi el 45% de toda la base regional tienen 44 años o más, y lo que todos ellos tienen en común es la oportunidad de construir sus propios negocios y en sus propios términos, libres de las limitaciones del empleo tradicional", comenta Tara López. En la red actual de distribuidores independientes de Herbalife se encuentran perfiles a tiempo parcial y completo, que se dedican a este negocio según su disponibilidad y adaptando el número de horas que se adapten a cada estilo de vida.

En el caso de las mujeres (principal fuerza laboral en venta directa con un 88% de mujeres según una reciente encuesta de SELDIA), trabajar desde casa y organizarse el horario según las necesidades de cada una son ventajas que un trabajo convencional o un negocio propio tradicional no siempre ofrecen, rompiendo así las barreras que suelen impedir emprender. A modo de ejemplo, el 76% del total de las

distribuidoras independientes de Herbalife lo hace a tiempo parcial y el 24% a tiempo completo.

#### Una aventura sin riesgo

Generar el capital inicial para empezar un negocio puede ser una de las mayores barreras para cualquiera que esté pensando en emprender. De hecho, la misma encuesta de Herbalife e IPSOS reveló que al 55% de los posibles emprendedores les preocupa que iniciar una carrera profesional en el sector de la venta directa les suponga un riesgo financiero. El modelo de venta directa permite ganar dinero de manera inmediata sin necesidad de una gran inversión o préstamo inicial.

En palabras de Tara López, "Los costes iniciales para convertirse en un distribuidor independiente de Herbalife son muy bajos. En España el kit de productos inicial cuesta 68,50 euros y no hay que comprar un mínimo de stock". De hecho, la empresa lidera la industria con sus protecciones de distribuidor "Gold Standard" que incluyen una garantía de reembolso del 100% en 12 meses, tanto en el coste de convertirse en distribuidor, como en todos los productos no utilizados. "Pertenece a muchas asociaciones de venta directa a nivel mundial, incluida SELDIA y se exigen altos estándares de ética y conducta de los miembros", concluye López.

#### La venta directa, una comunidad de apoyo

Trabajar en venta directa como distribuidor independiente de Herbalife implica algo más que iniciar un negocio propio. Supone la unión a una comunidad de personas apasionadas por el bienestar y la nutrición que comparten conocimientos e ideas y se vinculan a través de experiencias de vida similares.

Además, a medida que se va construyendo una red de clientes, se desarrollan fuertes conexiones con ellos, no solo vendiéndoles un producto, sino apoyándolos en su viaje para alcanzar sus objetivos saludables de bienestar. En este sentido, muchos distribuidores también organizan actividades como campamentos y clubes de fitness o nutrición que les colocan en el centro de sus comunidades locales.

#### **Datos de contacto:**

Laura Hermida  
Consultora de Comunicación  
667 69 96 16

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

Categorías: [Nacional](#) [Nutrición](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Formación profesional](#) [Bienestar](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>