

Ceutíes y melillenses invierten más de 2,3 millones de euros en productos de venta directa

El año pasado, las empresas que integran la Asociación de Empresas de Venta Directa facturaron en Ceuta y Melilla más de 2,3 millones de euros, un 0,5% del total nacional. La cifra en estas ciudades autonómicas se mantienen a pesar de la crisis y el descenso generalizado del consumo, siendo ambas de las más fieles a los productos vendidos a través del sistema de venta directa.

Madrid, Agosto de 2013.- Los productos de venta directa gozan de una gran aceptación y popularidad entre ceutíes y melillenses, según los datos de consumo y facturación del sector en estas ciudades que hoy ha dado a conocer la [Asociación de Empresas de Venta Directa](#).

Con 2.277.129 euros de facturación, un 0,5% del total nacional y un consumo medio por pedido de 47,5 euros, Ceuta y Melilla mantienen el gasto a pesar de la coyuntura económica actual.

A nivel nacional, las 18 empresas y cinco en fase de ingreso más importantes del sector de la venta directa facturaron el año pasado un total de 475.425.788 de euros en España. El volumen de pedidos suministrados fue de 5.799.847 para cerca de un millón y medio de personas, con una media de más de 4 pedidos al año por cliente y 341 euros de inversión.

Los productos, que van desde la nutrición y cosmética, hasta tecnología, menaje del hogar, libros, moda, limpieza, joyería y bisutería, se venden en toda España a través de un sistema de venta directa dónde los vendedores independientes de cada empresa entregan y venden los productos a sus respectivos clientes. El sector actualmente ocupa a 62.258 profesionales de los cuales un 77.5% se dedica a su negocio de venta directa a tiempo parcial y un 22.5% a tiempo completo, un 43% más que hace dos años. Predominan las mujeres, 52.792, frente a los hombres, 9.466.

Según Carlos Barroso, presidente de la AVD, *“aunque la crisis nos afecta en menor grado que a otros sectores, tenemos año tras año cada vez más gente dedicada a la venta directa y a tiempo completo. Son personas que se animaron a esta opción profesional, al principio por autoconsumo o dedicándole unas horas a la semana y hoy son empresarios, con un negocio propio de distribución. Las razones son muchas y variadas pero la tónica general es que en las empresas de venta directa ofrecemos una oportunidad de carrera profesional atractiva para personas desempleadas, con necesidad de flexibilizar o que simplemente quieren completar ingresos y unos productos de extrema calidad y garantía”*.

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 y cinco en fase de ingreso, que comercializan una amplia gama de productos: libros, CD, cosméticos, cuidado personal, joyería, bisutería, lencería, sistemas de cocción, menaje para el hogar, conservación de alimentos, pequeños electrodomésticos, productos nutricionales, telecomunicaciones, textil y perfumes, utilizando principalmente el sistema de Venta Directa. La venta directa mueve 100.000 millones de euros al año en todo el mundo.
