

Los jóvenes emprendedores de Ceuta y Melilla apuestan por la venta directa

[Multimedia](#)

- **Se ha incrementado en un 10% el número de ceutíes y melillenses menores de 30 años que deciden emprender en el marco del sector de la venta directa. Un 30% de los mismos se dedica a ello a tiempo completo. • Ceuta y Melilla facturan casi 300.000 euros por la compra de productos de venta directa y acogen a más de 2800 profesionales del sector.**

Los jóvenes de Ceuta y Melilla han empezado a ver una oportunidad profesional en el sector de la venta directa. Estos son los datos que revela la Asociación de empresas de Venta Directa (AVD), recogidos en base a su actividad en 2013, y que apuntan a un cambio de tendencia en el perfil tradicional del vendedor independiente.

Más jóvenes y más hombres en Ceuta y Melilla, son dos de las novedades que ofrecen los datos presentados por la AVD. Los vendedores y distribuidores independientes menores de 30 años crecen en un 10% en ambas ciudades autónomas y, entre ellos, los que tienen dedicación total son más de un 30%, número superior a la media en el sector, donde predomina la dedicación parcial, y superior respecto a años anteriores. Esto deja entrever la creciente confianza en este sector por parte de los jóvenes, que, ante la actual situación de crisis, ven en la venta directa una oportunidad para su carrera profesional. Esta ocupación ofrece la flexibilidad y libertad de un negocio independiente con el respaldo de empresas de larga experiencia y productos de calidad, una combinación de ventajas que están demostrando resultar atractivas para los más jóvenes.

El sector ocupa en Ceuta y Melilla a 2.284 profesionales de los 162.000 de toda España, de los cuales un 10% se dedican a ello a tiempo completo, un dato que ha crecido en los últimos 4 años, con cada vez más profesionales dedicados a la venta directa a tiempo total. La facturación de la comunidad por la compra de productos de venta directa en 2013 fue de casi 300.000 euros, mientras el total de la facturación anual de la AVD en España alcanzó los 441 millones de euros con un volumen de pedidos de 4,7 millones, valores inferiores al año anterior.

Predominan las mujeres (70%) frente a los hombres (30%), aunque nuestro país destaca por estar por encima de la media europea, cuya proporción es de 21% de hombres y 79% de mujeres. El dato se iguala aún más entre los menores de 30, que son en un 40% hombres frente a un 60% de mujeres, una tendencia clara que muestra como la venta directa atrae cada vez a más hombres.

A pesar de la actual contracción del consumo, el sector se mantiene firme: las

empresas del sector en España facturaron en 2013 un total de 588 millones de euros, con comportamientos diferentes en función de las categorías, y se estima una penetración de mercado del 26%. La AVD representa un 75% del total de negocio aproximadamente. Al descenso de la cifra de ventas responden con más innovación a través de la apertura a nuevas categorías de producto, más referencias, nuevos sistemas de interrelación con el cliente gracias a las nuevas tecnologías, etc.,

Los productos y servicios vendidos a través de este sistema son variados, desde nutrición y cosmética, hasta tecnología, menaje del hogar, libros, moda, limpieza o joyería y bisutería. Estas cifras convierten al sector en uno de los más importantes de nuestra economía.

Según Carlos Barroso, presidente de la AVD, “Es un sector maduro y los datos son claros: sumando la fuerza de todas las empresas de venta directa, estaríamos hablando de una de las mayores fuerzas comerciales del país. La mayoría de las familias españolas tienen algún producto de venta directa en sus casas, y nuestras cifras se mantienen a pesar de la crisis. En los últimos años estamos apreciando un aumento muy significativo del número de jóvenes profesionales interesados en trabajar en el sector. Aprecian las ventajas que ofrece la venta directa en cuanto a independencia y flexibilidad, y se lanzan a emprender con el respaldo de una gran empresa, lo que minimiza los riesgos.”
