

LA VENTA DIRECTA EN ECUADOR

"Tú oportunidad de montar un NEGOCIO PROPIO"



MILLONES DE PERSONAS EN EL MUNDO, EMPRENDEN EN ESTE MARAVILLOSO CANAL

www.aevd.ec

¿Quiénes somos?



La Asociación Ecuatoriana de Venta Directa (AEVD) fue fundada en 2002. Somos un gremio sin fines de lucro, conformado por 18 empresas, esto significa el 95% de facturación del sector formal. En 2022 cumplimos 20 años en Ecuador.

Objetivos:

- Promover el comportamiento ético, formal, legal.
- Somos el vínculo/enlace público-privado.
- Órgano consultivo de información.
- Ofrecer servicios y beneficios para asociados.
- Representatividad del sector.
- Capacitación para el Emprendimiento en el Ecuador.
- Representar a empresarios y empresarias independientes, quienes han elegido a este canal para montar sus negocios propios.

Capacitamos a 5500 personas en el Código de Ética al año.



- La AEVD es miembro de la Federación Mundial de Venta Directa, WFDSA. Fundada en 1978 con sede en Washington DC, EEUU.
- Somos miembros PLATINUM a escala mundial.

¿QUÉ ES LA VENTA DIRECTA?

Es un canal más de comercialización de bienes y productos, sin intermediarios, con llegada directa a los clientes y consumidores.

Venta Directa

Se considera Venta Directa al modelo de negocio mediante el cual el Empresario Independiente adquiere bienes o servicios a la Empresa de Venta Directa, para posteriormente revenderlos.

Empresa de Venta Directa

Es aquella persona jurídica debidamente constituida en el país, cuya actividad comercial utilice el modelo de Venta Directa para la comercialización y provisión de bienes y productos, en alguna de sus dos modalidades.

Empresaria o Empresario Independiente

Es aquella persona natural o jurídica (variará según las políticas de cada empresa de Venta Directa) que adquiere los bienes o productos directamente de una Empresa proveedora de Venta Directa, con la cual suscribe un acuerdo comercial, de carácter mercantil, con la finalidad de revenderlos a sus Clientes y de esta forma, obtener ganancias a través de las modalidades: estructura plana o de redes de mercadeo multinivel. El Empresario Independiente no mantiene relación laboral alguna con la Empresa proveedora de Venta Directa. EL NEGOCIO GIRA ALREDEDOR DE UN BIEN O PRODUCTO, NO DE SERVICIOS O INTANGIBLES



Conocemos tres canales de ventas:

1 - **Retail:** supermercados, tiendas, locales comerciales, centros comerciales.

2 - **E-Commerce:** Ventas Online

3 - **Venta Directa:** Personas montan sus propios negocios con los productos y bienes que venden las empresas del canal, mismas que son únicamente, las proveedoras.

Se considera Venta Directa al modelo de negocio mediante el cual el Empresario Independiente adquiere bienes o servicios a la Empresa de Venta Directa, para posteriormente revenderlos.

Es un canal de comercialización, y de generación de negocios propios, como cualquier otro, con la diferencia de que no existe local comercial o físico para gestionar el negocio. Si lo tuviera, sería canal de retail, ya no venta directa.

Cualquier persona, por propia voluntad y con total independencia, puede montar su propio negocio, a través de la comercialización de uno o de varios productos o bienes de las empresas proveedoras del canal de venta directa.

Es igual que un local comercial o tienda de barrio, pero sin un lugar físico, de lo contrario ya no sería Venta Directa, sería canal de retail.

¿Qué es la Venta Directa?

LA VENTA DIRECTA, UN CANAL COMO CUALQUIER OTRO MÁS DE VENTAS, PERO CON UNA DIFERENCIA SUSTANCIAL

MODELO DE NEGOCIO SIMILAR AL DE UNA FRANQUICIA, pero sin condicionamientos, ni exigencias, ni subordinación alguna

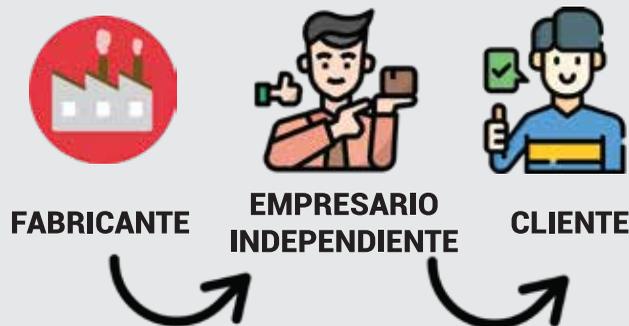
Las empresas de Venta Directa son **PROVEEDORAS - NO HAY INTERMEDIARIOS**

Cientes finales de una Empresa de Venta Directa: los y las empresarias independientes.

VENTA TRADICIONAL RETAIL - INTERMEDIACIÓN



VENTA DIRECTA NO HAY INTERMEDIACIÓN





¿Quiénes son los Empresarios Independientes? - Órganos de control

Organismos de control en el país

- Este sector, al estar en el ámbito comercial, está sujeto al Código de Comercio y Civil de contratación.
- Órgano de Control fiscal el SRI.
- Empresarios independientes habituales, están registrados en el SRI, por ley.
- Ley Tributaria, para perfumes que se comercializan por medio de la Venta Directa. Consta en la Ley Tributaria.
- Control permanente de la SCPM.

Personas emprendedoras:

profesionales o no; personas de la tercera edad, jóvenes estudiantes y otros, que pueden compaginar sus actividades diarias con un negocio propio e independiente. Inician un negocio propio.

Personas quienes se registran en las empresas de Venta Directa, para comprar productos con descuento para su autoconsumo.

Personas quienes emprenden un **negocio de venta directa temporal**, para pagar una deuda, hacer un viaje, adquirir un bien. No es un negocio habitual. Se constituyen en los **CLIENTES FINALES** de las empresas de Venta Directa, mismas que son sólo las proveedoras de este canal.

EMPRESARIOS INDEPENDIENTES:

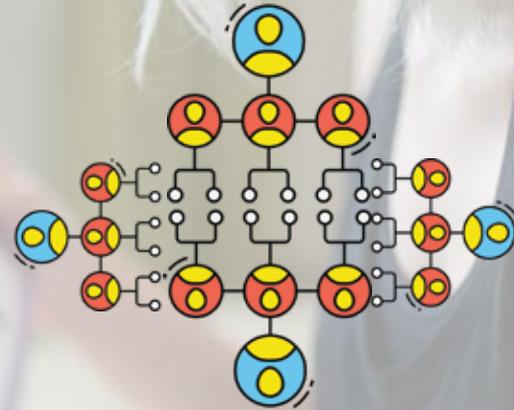
Pueden tener una actividad de ventas habitual. Gozan de total independencia, son dueños de sus propios negocios que son familiares en su mayoría. Para cobrar comisiones, bonos por una actividad habitual de ventas, deben obtener RUC y presentar facturas, bancarización. Muchos complementan sus ingresos económicos, basados en un salario, con la gestión de un negocio independiente, su Plan B.

Tipos de Venta Directa



Directa: Plana

Es aquella actividad por medio de la cual los Empresarios Independientes adquieren bienes o productos de una Empresa de Venta Directa para luego revenderlos a sus Clientes a un precio que le permita obtener una ganancia a partir del diferencial.



Mercadeo en red

Es aquella actividad por medio de la cual los Empresarios Independientes, además de la oportunidad de obtener ganancias mediante la Modalidad Plana, tienen la posibilidad de incorporar a otras personas, con la finalidad de que estas también se conviertan en Empresarios Independiente y revendan determinados bienes o bienes.

Características de la gestión de un empresario/a independiente



Relación comercial no habitual

En la mayoría de casos no existe continuidad en la relación comercial. Se firma un contrato mercantil, sin definición de tiempo, pues queda a voluntad de la persona hacer o no el negocio.

Transparencia

Abierta y voluntaria los empresarios independientes compran productos. No se tiene el control de la actividad, si es comercial o no.

Ellas/ellos pueden regalar, prestar, vender. El traspaso de la posesión de un bien se da cuando ellos compran los productos. No hay trazabilidad.

Independencia

Cuentan con su propio negocio y lo manejan independiente, no reciben instrucciones, no están sometidos a horarios, ni lugares establecidos, ni se encuentran bajo el control de ninguna persona.

No Exclusividad

Posibilidad de realizar negocios MULTIMARCA

Voluntad

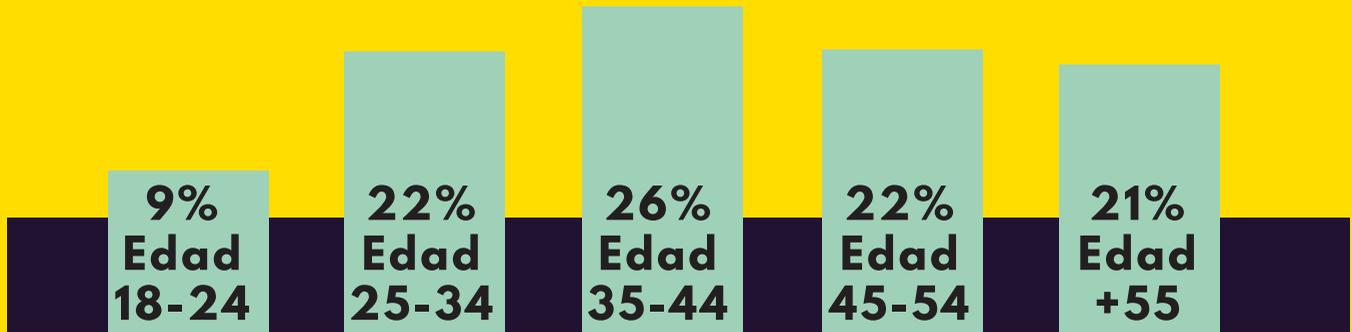
No existe procesos de selección, reclutamiento, o evaluación. Cualquiera puede unirse al negocio, así como también puede retirarse cuando lo requiera. Nunca hablamos de flexibilidad, pues no la necesitamos en este canal.

“EN TODOS LOS PAÍSES DEL MUNDO, LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE LAS EMPRESAS DEL CANAL, Y LAS Y LOS EMPRESARIOS INDEPENDIENTES ES COMERCIAL”

La Venta Directa, presente en todo el mundo



La Venta Directa, brinda oportunidades a todos. Gente de todas las edades pueden montar su PROPIO NEGOCIO a través de este canal. Según el estudio de la WFDSA la generación Z ocupa el 10% de este sector y sigue en aumento. Sin embargo, la Venta Directa, se mantiene como una oportunidad para TODAS LAS EDADES, en el mundo. 400 mil negocios propios en Ecuador. 87% mujeres.



Gen Z the next generation of direct sellers is now almost 10%, while overall Direct Selling remains an equally opportunity among all ages.

Rampa de acceso hacia el ÉXITO

DATA | VENTA DIRECTA

USD 70 millones al año se destinan al pago de impuestos por las empresas proveedoras del canal. Sin contar con el pago de impuestos de empresarios/as independientes.

Más de US\$2 millones anuales se destinan al pago de tasas de ARCSA, INEN, municipalidades, entre otras.

USD 12 millones anuales, se invierten en impresión de catálogos (se benefician las imprentas del país).

Un 99% de las fragancias que se comercializan por catálogo son fabricadas en el Ecuador. Favorecen el empleo en plantas propias y maquiladoras locales.

Más de 17.000 personas viajan al año a destinos turísticos del Ecuador, en programas organizados por las empresas proveedoras.

20.000 empresarios de la Venta Directa, son recibidos en eventos de los hoteles de las diferentes ciudades del país.

Cerca de 2000 empleos directos, 30.000 indirectos genera la Venta Directa en el Ecuador.

Más de USD 3.5 millones en proyectos de responsabilidad

corporativa destinan las empresas proveedoras de la Venta Directa en Ecuador; muchas patrocinan a deportistas ecuatorianos.

128 millones de personas, tienen negocios de Venta Directa en el mundo (Fuente: WFDSA-2021).

Cada año, un 10% de jóvenes millennials y centennials del universo de la Venta Directa en el Ecuador, montan sus propios negocios gracias a este canal.

La Venta Directa en el mundo, cuenta con más de 130 años. Es más antigua que los negocios tradicionales o de retail. En el Ecuador tiene más de 60 años.

“Emprendedoras mujeres, ocupan ahora un 70% de los negocios independientes en el mundo”

DATA | VENTA DIRECTA

Alrededor de 400 mil familias han montado negocios propios dentro del canal de la Venta Directa en el Ecuador; muchos con 10, 15 o más años. Negocios familiares en su mayoría.

De estas 400 mil personas, un porcentaje se inscribe en el negocio, solo para comprar productos con descuento y lograr un ahorro.

Un 87% de estos negocios, son liderados por mujeres en el Ecuador.

Muchas de las empresas de Venta Directa en el Ecuador son multinacionales con presencia en más de 100 países. En todos los países su sistema de negocio es y será el de la Venta Directa. En el caso de cambiar su modalidad en Ecuador, tendrían que cerrar en el país.

La cadena de valor que genera la Venta Directa en el Ecuador, es de las más extensa con cerca de 1000 proveedoras en el país. Si la Venta Directa desaparece en el país, toda la cadena se vería afectada.

Los empresarios y empresarias independientes, no son “agentes de comercio”, pues no son “prestadores de servicios”, ni actúan por “encargo” de ninguna empresa. Son totalmente independientes, como lo son los dueños de tiendas de barrios, de locales comerciales, entre otros. Firman un contrato mercantil, de carácter meramente comercial.

No son “Intermediarios” en absoluto. No tienen ninguna dependencia o semidependencia con las empresas de Venta Directa, pues éstas son únicamente, las PROVEEDORAS del canal.

Fuente: AEVD, WFDSA, SELDIA

Asociación Ecuatoriana de Venta Directa

www.aevd.ec



WFDSA Member

La Venta Directa, un canal óptimo para emprender



#VentaDirectaEsEmprender

Correo: info@aevd.ec
Telf.: 593-2-3617-039



Síguenos: [@aevdecuador](https://www.instagram.com/aevdecuador)