

# Um exército bate à sua porta

NEGÓCIO DE VENDA DIRETA NO PAÍS  
FATURA R\$ 26 BILHÕES POR ANO, ATRAI  
NOVOS COMPETIDORES E GERA RENDA  
PARA 2,74 MILHÕES DE BRASILEIROS

GRAZIELE DAL-BÓ, DE SÃO PAULO

**E**dite Ferreira Lima, 65 anos, é revendedora da Natura no povoado de Sibéria, em Xapuri, no Acre. Com a venda de produtos como hidratantes, óleos e perfumes, ela consegue somar entre R\$ 800 e R\$ 1 mil à aposentadoria que recebe como trabalhadora rural. Daniel Castro, 30 anos, de São Paulo, montou uma equipe própria de distribuição, com mais de 700 pessoas, e fatura R\$ 50 mil por mês, sozinho, vendendo passagens aéreas e pacotes turísticos. Dois perfis tão diferentes foram atraídos pelos ganhos e pela flexibilidade de um mercado que tem crescido bem acima do PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro. Em 2010, o chamado sistema de vendas diretas – o popular porta a porta – movimentou R\$ 26 bilhões (crescimento de 17,2%, na comparação com o ano anterior)

e foi fonte de renda para mais de 2,7 milhões de brasileiros. Com um avanço de quase 400% no faturamento em uma década, o país ocupa a quarta posição mundial em receita, atrás de Estados Unidos, Japão e China (*veja quadro na pág. 22*).

As vendas na casa dos bilhões, a previsão de crescimento de dois dígitos nos próximos anos e o exército de revendedores dispostos a bater de porta em porta, com um catálogo debaixo do braço, atraíram recentemente três empresas de peso: O Boticário, Polishop e Unilever.

A Unilever, multinacional anglo-holandesa, anunciou, no fim de março, uma associação com a Jequiti, do Grupo Silvio Santos, especializada na venda por catálogo de cosméticos e produtos para casa, para distribuir o purificador de água Pureit. ►



ALESSANDRA  
REVENDE  
PRODUTOS  
DA NESTLÉ

### Nestlé - Nestlé Até Você

- Atua nesse mercado desde **2006**
- Número de revendedores: **8,2 mil**
- Faturamento em 2010: **ainda não divulgado**
- Previsão de faturamento em 2011: **não divulgado**

Alessandra de Oliveira Medeiros, 25 anos, resolveu há oito meses trocar o emprego no setor hoteleiro pela venda porta a porta dos produtos da Nestlé. “Tenho quatro filhos e não estava conseguindo acompanhar o crescimento deles. Eu saía para trabalhar às 4h30 e só voltava para casa às 18 horas. Agora, tenho um horário bem mais flexível”, conta moradora do Jardim América, comunidade carente da Zona Norte do Rio. Além de mais tempo livre, Alessandra conseguiu aumentar a renda. “Antes, ganhava um salário mínimo. Hoje, consigo chegar a R\$ 700 por mês.”

### PASSAGENS EM CASA

Se os R\$ 700 de Alessandra ajudam nas despesas da casa, o que dizer de alguém que consegue ganhar R\$ 50 mil por mês vendendo passagens aéreas por meio do porta a porta? Pois essa é a renda de Daniel Castro, de 30 anos, um ex-funcionário da Eletropaulo que largou tudo para entrar no mundo da venda direta. Mas, como diz o ditado, nem tudo são flores no caminho dele. Castro pe-



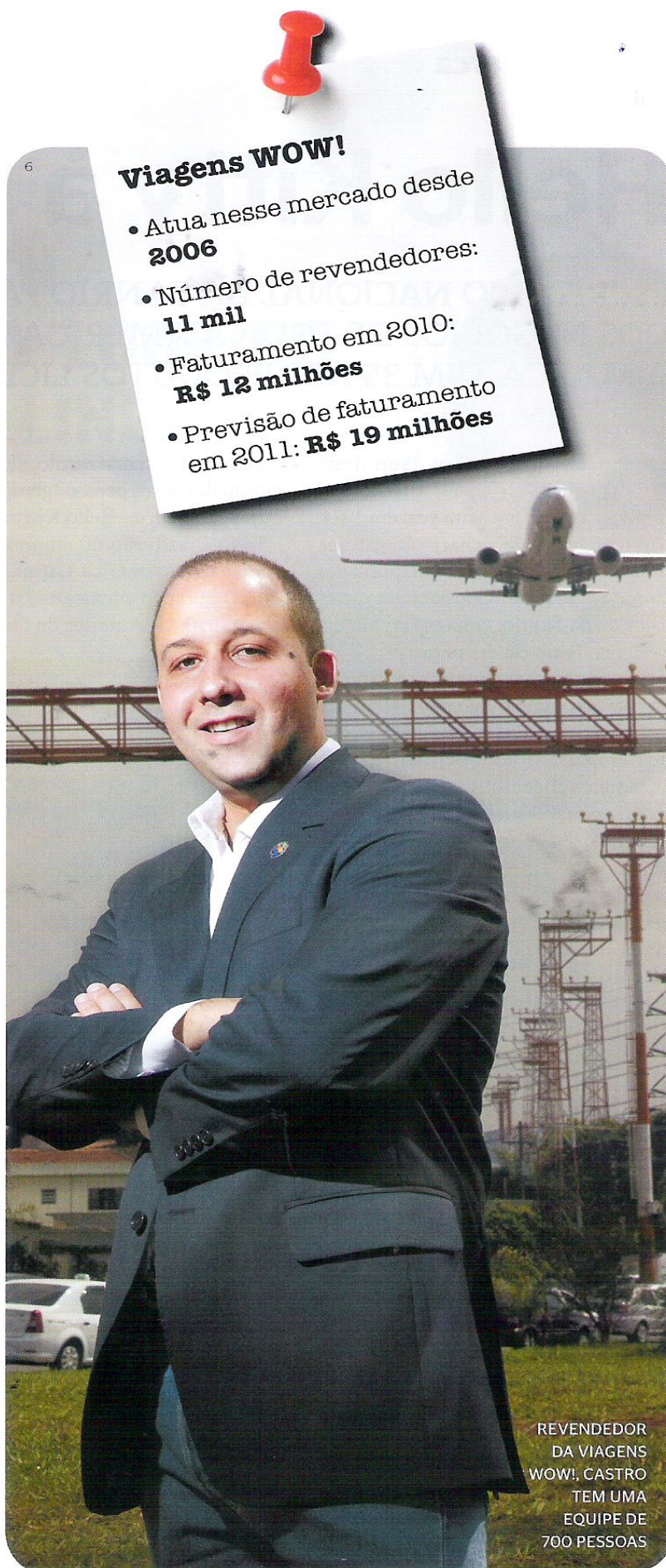
diu demissão da estatal em 2005, para trabalhar com venda direta em uma empresa que criava sites de comércio eletrônico, mas o retorno nunca foi satisfatório. Em 2009, ele conheceu Andres Postigo, dono da Viagens WOW!, e entrou no negócio. Começou com um faturamento mensal de R\$ 1,5 mil e, hoje, consegue uma receita pessoal na casa dos R\$ 50 mil por mês. “Primeiro, você tem de prospectar os clientes, só depois é que começa a vender. Por isso, no início, é sempre mais difícil.” A estratégia de Castro de terceirizar o serviço e obter ganhos a partir de diferentes vendedores também ajudou. “Tenho uma equipe de 15 pessoas que trabalha diretamente para mim. Essas 15 têm outras equipes, e assim vai. Então, posso dizer que tenho mais de 700 pessoas abaixo de mim”, conta.

O proprietário da WOW!, Andres Postigo, explica que os revendedores servem como uma espécie de ponte entre o consumidor e a empresa, no caso dos pacotes turísticos. “Eles mostram as opções para o cliente no sistema porta a porta, mas a venda é fechada por meio do nosso *call center*. Somente em casos mais simples, como bilhetes aéreos ou diárias de hotéis, é que eles podem fechar a compra.”

A ideia de montar a empresa surgiu em 2006, quando Postigo precisou turbinar as vendas de sua operadora de turismo. “Nosso crescimento era pífio, estávamos quase quebrando. Quando mudamos nosso modelo totalmente para a venda direta, tivemos um bom resultado já no primeiro ano, o que me animou.” Hoje, a empresa vende cerca de 3 mil pacotes turísticos por mês e fatura R\$ 12 milhões. De pequenas a grandes empresas, de complemento de salário a renda principal, o mercado de vendas diretas vai bem no Brasil. “Não somos mais o país do futuro. Somos o país do presente”, conclui Hilda, da Abevd. ■

# 50

**mil reais é a receita  
mensal de Castro  
com a venda de  
passagens aéreas**



**Viagens WOW!**

- Atua nesse mercado desde **2006**
- Número de revendedores: **11 mil**
- Faturamento em 2010: **R\$ 12 milhões**
- Previsão de faturamento em 2011: **R\$ 19 milhões**

REVENDEDOR  
DA VIAGENS  
WOW! CASTRO  
TEM UMA  
EQUIPE DE  
700 PESSOAS