

ABEVD

A1) O Liberal – Belém PA,02/06/2003, Política, 04

Aprenda como ter lucro com a venda direta

"Ganhe até R\$ 100 mil por ano trabalhando para uma multinacional em casa". Ao receber um chamamento implícito carregado de tamanho apelo, não sonhe com dinheiro fácil, mas também não o ignore de cara, duvidando da promessa. Em geral, esse tipo de mensagem nas propostas via e-mail, ou por outras formas de contato, para trabalhos em marketing de rede costuma deixar as pessoas resabiadas. Mas existem casos em que, com boa administração e muito trabalho, é possível ter sucesso no ramo, com um negócio próprio. Em geral, o trabalho consiste na venda de produtos fabricados por determinada empresa entre as mais comuns estão Amway, Herbalife e Nature's Sunshine, sem vínculo com o fornecedor, em troca do recebimento de uma comissão sobre as vendas, que pode chegar a 50%. Mas, diferentemente do trabalho de distribuição para empresas como Avon e Natura, o marketing de rede permite a remuneração pelo recrutamento de outros distribuidores. Por esse sistema, o primeiro vendedor ganha duplamente: pela quantidade de vendedores que arrebanhar para a empresa e pelas vendas deles. O Diretor de Novos Negócios da Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) e sócio da **consultoria especializada Directbiz, Marcelo Pinheiro**, comenta que "essa é uma chance de ser um empresário e ganhar dinheiro com baixo investimento". Segundo ele, as leis brasileiras impedem que o distribuidor assuma algum compromisso com o fornecedor, evitando, dessa forma, a constituição da conhecida pirâmide, enquadrada como estelionato. Portanto, esse negócio é completamente legal". Pinheiro afirma que, para ser bem sucedido, o revendedor precisa combinar uma grande rede de consumidores com a formação de uma equipe eficiente abaixo dele. O interessado deve, necessariamente, procurar um distribuidor que já atue na área para indicá-lo. Ao adquirir um kit de produtos e instruções para venda, por um custo que varia entre R\$ 100 e R\$ 200, o distribuidor já pode começar a vender. Para ter acesso a essa atividade, o interessado deve ter 18 anos ou mais. Não existe necessidade de abrir uma microempresa, pois os vendedores atuam como pessoas físicas autônomas.

Lucro e muito esforço

É desnecessário e até desaconselhável manter estoque dos produtos, diz Sérgio Gianechini, gerente geral da Herbalife do Brasil. O vendedor pode trabalhar apenas com encomendas. A Herbalife tem como carro chefe produtos para emagrecimento. Não é à toa que o bordão adotado pelos seus mais de 70 mil vendedores no País seja *perca peso agora, pergunte-me como*. Gianechini explica que, embora os casos de sucesso sejam o principal mote da empresa e de seus vendedores para conquistar sócios, a Herbalife e outras empresas deixam claro em seus kits que "toda renda dependerá unicamente do esforço pessoal dos distribuidores, sem nenhuma garantia de ganho". Como atuam como autônomos, os distribuidores podem revender os produtos pelo preço que quiserem. Ricardo Tarialça, diretor geral da Amway do Brasil, diz que os interessados são, em geral, casais, que dividem o tempo no serviço. Segundo ele, além do desconto na compra dos produtos e do ganho obtido com a equipe de distribuidores, os participantes bem sucedidos são contemplados

com bônus mensais e anuais e viagens. A Amway possui um código de conduta que veda a comunicação em massa via e-mail para recrutamento de distribuidores. Esse meio de divulgação abre espaço, segundo o Procon, à ação de pessoas inescrupulosas.

Preconceito

O marketing direto ainda enfrenta resistências, por causa de percalços nos anos 90. Na época, os distribuidores se preocuparam basicamente em obter ganhos com a formação de equipes sem dar a necessária atenção à venda de produtos. Corri a formação de redes muito grandes, mas improdutivas, os trabalhadores não obtiveram lucros e a popularidade do marketing de rede foi brutalmente abalada. Para refazer essa imagem, a Amway, por exemplo, está relançando sua marca no País com o objetivo de ampliar o foco para a venda de produtos. "Estamos oferecendo três tipos de treinamento: para apresentação da empresa, venda de produtos e crescimento profissional", diz Tanalça. Os distribuidores têm os impostos retidos na fonte sobre o rendimento obtido. As empresas descontam o Imposto de Renda pela tabela progressiva, de acordo com o volume vendido pelo distribuidor, além do ICMS. Os produtos devem ser entregues com nota fiscal aos distribuidores, que devem emitir recibos ao consumidor final para garantir a preservação de seus direitos.

Interessados devem observar algumas medidas para evitar os golpistas

Como os índices de desemprego no País são elevados, a esperança de obter trabalho e renda pode fazer com que os interessados no marketing de rede esqueçam algumas medidas de prevenção para não embarcar em golpes. Mesmo entre distribuidores sérios, é nítido o abuso nas suas propagandas de massa em busca de parceiros. Maria Lumena Sampaio, diretora de Atendimento do Procon de São Paulo, diz que alguns charlatões aproveitam-se desse abuso e de momentos vulneráveis de pessoas que buscam trabalho e desaparecem após o pagamento em troca de produtos para iniciar as vendas que, às vezes, nunca chegam. Portanto, ela recomenda alguns procedimentos para evitar prejuízos. "Nunca mande dinheiro em troca de informações. Os pagamentos só devem ocorrer após tomada a decisão de começar a vender". Procurar nomes dos responsáveis, da empresa, endereços e telefones também é imprescindível, afirma. Muitos só informam um e-mail ou uma caixa postal para contato. Outros estão localizados em outros Estados ou em outros países. Aceitar uma proposta desse tipo, segundo ela, "é um tiro no escuro", pois é praticamente impossível correr atrás da devolução de valores se o consumidor for enganado. Maria Lumena comenta que o interessado deve ter consciência de que nomes pomposos de empresas ou exemplos de lucros fabulosos. Ela também lembra que não há dinheiro fácil e que o rendimento dependerá do afinho dos trabalhadores. O Diretor de Novos Negócios da Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD). O sócio da **consultoria especializada Directbiz, Marcelo Pinheiro**, lembra que o distribuidor não deve ter nenhum compromisso com a empresa e que, se desistir das vendas, terá direito à devolução dos valores pagos pelos kits. "Comparecer a reuniões, fazer cursos para aprender a vender e a recrutar, além da obstinação, é o meio para obter sucesso".
