



## Sutiã 3D

Os sutiãs acabam de entrar na era 3D. Para divulgar um dos seus modelos, que promete fazer com que os seios pareçam pelo menos dois tamanhos maiores, a marca Wonderbra mandou instalar na Inglaterra o seu primeiro outdoor em três dimensões, que, claro, exige óculos especiais para ser visualizado. O anúncio, com a frase "Experimente o efeito completo", foi colocado próximo à estação de metrô Waterloo, em Londres. A modelo da campanha é a brasileira Sabine Banado.

## MALHAÇÃO DE OBAMA



A polícia indiana matou ontem pelo menos 13 pessoas ao disparar contra manifestantes que, desafiando o toque de recolher imposto na Caxemira, atearam fogo a uma escola cristã, agravando ainda mais a situação dos violentos protestos separatistas na região. A violência das recentes manifestações foi intensificada pelo fato de um pequeno grupo de cristãos ter sido filmado em Washington, nos EUA, arrancando páginas do Alcorão no último sábado, aniversário dos atentados de 11 de setembro. Na foto acima, manifestantes indianos se preparam para queimar um boneco representando o presidente americano, Barack Obama.

**ENTREVISTA RODOLFO GUTTILLA** Vice-presidente da Associação Brasileira das Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) e diretor de assuntos corporativos da Natura

# Venda direta não ocorre mais porta a porta

Depois de faturar R\$ 21,8 bilhões em 2009, setor avança 21,2% no primeiro semestre deste ano

**Françoise Terzian**  
fterzian@brasileconomico.com.br

O Brasil é um paradoxo quando o assunto é o consumo. Ao mesmo tempo em que as vendas de artigos de higiene pessoal e beleza apresentam alto giro nas gôndolas dos supermercados, drogarias e perfumarias, o consumidor também avança nas

compras por catálogos.

### Como anda o mercado de porta a porta?

Na verdade, o conceito de porta a porta não existe mais, porque ninguém mais abre as portas de casa para um desconhecido. Ele migrou para venda direta, feita por familiares, colegas de trabalho e por profissionais que trabalham em locais como cabeleireiro, esteticista, etc. No Brasil, o mercado de vendas diretas tem um histórico muito



"Hoje, os produtos de venda direta brasileira são comparáveis aos melhores cosméticos do mundo"

bom, com crescimento de mais de dois dígitos nos últimos 10 anos. O crescimento consecutivo é forte e sustentado em três pontos: relacionamento, produtos de qualidade e conveniência.

### Quanto o brasileiro compra por ano via venda direta?

Somente no primeiro semestre, as vendas diretas cresceram 21,2% sobre o mesmo período de 2009 e atingiram R\$ 11,8 bilhões. Em número de revendedores, o crescimento foi de

17%, chegando a um total de 2,2 milhões de pessoas.

### Quais as classes sociais que mais compram itens de vendas diretas e o que preferem?

As empresas de vendas diretas atingem todos os públicos, de A a D, e embora cosméticos e produtos de higiene pessoal e perfumaria respondam por 90% do volume de vendas, as empresas do segmento comercializam de bijouterias e lingerie até pacotes de viagens. ■