



CÂMARA MUNICIPAL DE SÃO PAULO

Secretaria Geral Parlamentar
Secretaria de Documentação
Equipe de Documentação do Legislativo

JUSTIFICATIVA - PL 0820/2017

O presente projeto de lei tem por escopo instituir a concessão de selo às empresas do setor privado que realizem venda direta, com a previsão de remuneração aos seus distribuidores independentes através da formação de rede multinível e que não participem de pirâmide financeira.

Grande parte da população tem visto como oportunidade de trabalho informal a realização de venda direta. A venda direta é um sistema de comercialização de bens de consumo e serviços baseado no contato pessoal entre vendedores e compradores, fora de um estabelecimento comercial fixo.

Tal modalidade já conta com o expressivo quantitativo de 4,5 milhões de pessoas atuando no mercado de venda direta no Brasil, cria cerca de 8 mil empregos diretos e atingiu no ano de 2013 a cifra de U\$ 14,6 bilhões em volume de negócios realizados. Segundo a World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA) o Brasil ocupa a 4ª colocação no ranking dos países com maior volume de vendas, ficando atrás apenas dos Estados Unidos, Japão e Chile.

Tudo isso por que o sistema de venda direta oferece algumas vantagens aos envolvidos, dentre elas: para os revendedores a venda direta efetivamente representa uma ótima fonte alternativa de renda, aberta a qualquer pessoa, independentemente de sexo, idade, escolaridade ou experiência anterior, tendo, ainda, uma série de vantagens tais como o benefício de trabalhar em horários flexíveis, ganhar conforme a dedicação e se desenvolver pessoal e profissionalmente.

Para as empresas a venda direta envolve os mais diversos setores da economia - de cosméticos e produtos de limpeza e higiene pessoal a alimentos e suplementos nutricionais, sendo, ainda, uma grande vantagem para a possibilidade de expandir o alcance geográfico de seus produtos e ampliar enormemente a quantidade de clientes pela propagação de seus produtos e sua marca pela indicação pessoal no modelo boca a boca; para o consumidor a venda direta representa um atendimento personalizado que não existe no varejo tradicional e; para a sociedade: é uma forma de contribuir para minimizar o problema do desemprego, além da oportunidade de complementação da renda familiar, gerando mais riqueza para o país.

A venda direta é realizada em algumas modalidades, sendo elas: door to door ou porta-a-porta: o revendedor vai até a residência ou local de trabalho do consumidor para demonstrar e vender os produtos; catálogo: o revendedor deixa o catálogo ou folheto na residência do consumidor e depois passa para retirar o pedido e; party plan: o revendedor promove um chá na casa de um consumidor para ele e seus amigos, em que demonstra e revende os produtos.

Há duas maneiras de os revendedores lucrarem, sendo elas: pelo sistema mononível em que o revendedor compra o produto e o revende com uma margem de lucro média de 30% e o sistema multinível que além da margem de lucro, o revendedor que indicar outros revendedores também ganha uma porcentagem em cima dessas vendas. Nesse sistema, os ganhos são proporcionais ao esforço empregado.

A venda direta é atualmente responsável pelo aumento do quantitativo de vagas de emprego informais o que conseqüentemente aplaca a dificuldade em gerar empregos formais com carteira fichada.

Historicamente os primórdios da venda direta ao redor do mundo remontam inicialmente ao século IXX, quando aparecem os primeiros registros oficiais sobre a venda

direta, na Inglaterra, momento em que a editora da Enciclopédia Britânica adota a prática de vender, de porta em porta, suas coleções.

Em sequência no ano de 1886, em Nova York, o vendedor de livros a domicílio David McConnell passa a oferecer perfumes como brinde para quem compra seus produtos e logo percebe que as pessoas compram os livros para ganhar as fragrâncias, e assim decide vender cosméticos de porta em porta. Em 1887 com uma equipe de 12 vendedoras, McConnell funda a Perfumes Califórnia.

Dez anos mais tarde, em 1897 a Perfumes Califórnia lança seu primeiro catálogo de ofertas, com perfumes e outros produtos de beleza.

Já na década de 1930 no Japão, por conta de um surto de infecções intestinais responsável pelo aumento do índice de mortalidade infantil, é desenvolvido pelo pesquisador Minoru Shirota o leite fermentado Yakult, que inibe bactérias nocivas e equilibra a flora intestinal. O produto é distribuído por sistema de entrega domiciliar. Em 1939 a Perfumes Califórnia, decide mudar seu nome para Avon e já se encontra presente em mais de 40 estados americanos.

Outra grande empresa de venda direta a Tupperware é criada pelo engenheiro americano Earl Tupper em 1946 e dá início ao sistema de reuniões domiciliares.

Em 1959 os jovens empreendedores Jay Van Andei e Rich DeVos fundam a Amway, e desenvolvem o método de oferecer aos vendedores condições de montar sua própria rede de negócio na distribuição de uma variada linha de produtos.

Em 1963 a texana Mary Kay Ash funda a empresa que leva seu nome, com o objetivo de estimular mulheres a montar seu próprio negócio.

No Brasil, em 1942 a empresa brasileira Hermes começa a desenvolver no país o conceito de venda direta, por meio do reembolso postal.

Em 1959 a Avon inaugura sua fábrica em São Paulo. Sua primeira produção foi o batom Fashion, na cor Clear Red.

Em 1966 a Yakult desembarca no Brasil, apresentando seu sistema de vendas aos consumidores locais. Em 1968 a Yakult constrói uma fábrica em São Bernardo do Campo.

Em 1969 com um laboratório para produzir cosméticos e uma pequena loja em São Paulo, é criada a Natura. Em 1974 a Natura inicia o sistema de venda direta, o ponto de partida para o crescimento da empresa.

Em 1976 a Tupperware chega ao Brasil com seu método de reuniões domiciliares.

Em 1980 a Natura entra no mercado de maquiagem e perfumaria e inicia operações no Chile.

Em 1984 é a vez da Nu Skin Enterprises iniciar suas atividades no Brasil.

Década de 1990 com o sucesso da venda direta no país, chegam empresas como Amway, Nature's Sunshine, Herbalife, Mary Kay e Fibrative.

Este texto não substitui o publicado no Diário Oficial da Cidade em 13/12/2017, p. 93

Para informações sobre o projeto referente a este documento, visite o site www.camara.sp.gov.br.