

GENTE DE NEGÓCIOS

ÁGUIA DOURADA • GENTE QUE VOA ALTO FAZ NEGÓCIO

Comece de onde *você está*

Um negócio que se constrói com pessoas

US\$ 163,9
BILHÕES

é o valor das vendas da
venda direta no varejo
mundial só em 2024

Fonte: WFDSA, associação mundial do
setor



NESTA EDIÇÃO

Quebra de objeções seis dúvidas
Radar a indústria em números
Escolha bem boas práticas
Rota da Águia quatro estados

SOMENTE NO BRASIL

R\$ 50
BILHÕES

é o valor aproximado
que a venda direta, no
multinível e no mononível,
movimentou no Brasil em 2025

Fonte: ABEVD, associação do setor

Sumário

5

EDITORIAL

Tem gente que acorda querendo mais

Para quem acredita que dá para mudar de vida.

6

EXPEDIENTE

Quem faz a revista

Equipe e contato.

7

RADAR

A indústria em números

O tamanho do setor e o que as pesquisas mostram.

8

NÚMEROS

Quanto dinheiro circula nesse mercado

O tamanho da venda direta por ano, por dia e por hora.

9

QUEBRA DE OBJEÇÕES

Seis dúvidas de quem está de fora

Cada uma com a resposta, a fonte e um cuidado.

12

ESTUDO

Capital social: a rede que não aparece no balanço

A sua rede abre portas, e vale usá-la com critério.

14

O QUADRO DOS ELOS

Da rede ao resultado

O que tem estudo por trás e o que ainda falta medir.

16

MATÉRIA DE CAPA

A porta que muita gente abre

Quem é a gente da venda direta e o que procura.

20

COMO MEDIR O RESULTADO

Três números, três jeitos de contar

Por que os estudos divergem.

22

ESCOLHA BEM

Três perguntas e seis boas práticas

Cuidado com o seu tempo, o seu dinheiro e a sua gente.

27

EPÍLOGO

O que a gente ainda vai descobrir

Onde o mapa acaba.

28

FONTES

Fontes desta edição

Em palavras, para você conferir.

23

JORNAL DOS LÍDERES

De Fortaleza ao São Francisco

A rota de junho e julho, parada por parada.





EDITORIAL

“Tem gente que acorda querendo mais da vida. Nesta indústria tem lugar para ela.”

ADRIANO ARESTIDES

Líder internacional na indústria do marketing multinível, já atua há 19 anos com redes de negócios espalhadas por dezenas de países.

Diretor de Desenvolvimento Comercial da CDL Arapiraca e autor de «O Processo da Riqueza». Assina o Jornal dos Líderes.

Tem gente que acorda querendo mais

Para quem acredita que dá para mudar de vida e quer saber como, de verdade.

PELA REDAÇÃO

J á acordou querendo mais da vida? Mais tempo, mais gente por perto, mais tranquilidade para pagar as contas e dormir em paz?

A gente chama isso de viver bem: com bem-estar, com dinheiro e com segurança. E a gente **acredita** que o marketing multinível pode ser um caminho até lá. Negócio se faz com gente, e confiança e palavra dada valem tanto quanto dinheiro em caixa.

Crença não é promessa. Por isso a gente faz duas coisas juntas. Conta o que a indústria tem de bom. E mostra, com a fonte ao lado, o que a pesquisa já achou e o que a gente ainda não achou. Quem escolhe sabendo caminha melhor.

“Tem gente que acorda querendo mais da vida. Nesta indústria tem lugar para ela.”

— ADRIANO ARESTIDES

A ideia é fazer negócio, não sair vendendo: construir a sua rede, deixá-la mais inteligente e fazer essa rede movimentar mais produtos. E abrir oportunidade para outras pessoas. Tem venda, claro, mas o assunto é o negócio.

Em cada edição, a gente responde às objeções mais comuns e mostra, no fim, o que ainda vai descobrir. Quando aparecer um número, vai estar dito quem mediu. Sem mistério.

Vamos?

Expediente

ESTA EDIÇÃO

GENTE DE NEGÓCIOS ·
Edição 01 · outubro de
2026.

Publicação mensal. *Negócio
se faz com gente.*



CAPA DESTA EDIÇÃO

EQUIPE E CONTATO

Informações de contato serão incluídas antes da
publicação.

COMO LEMOS OS NÚMEROS

1. Só entra como fato o que foi conferido na fonte, e cada número traz a fonte ao lado.
2. Cada objeção vem com o dado mais forte contra, no mesmo espaço.
3. Fonte interessada é marcada como tal: associação do setor, livro de quem vende o modelo, conteúdo patrocinado.
4. Aqui a gente diz onde a prova falta.

FONTE INTERESSADA

Associação do setor, livro de quem vende o modelo e conteúdo patrocinado vêm sempre marcados como parte interessada.

Acompanhe de perto

Informações de contato serão incluídas antes da
publicação.



R A D A R

▲ MUNDO

O SETOR VENDEU US\$ 163,9 BILHÕES

US\$ 163,9 bi

Em 2024, a venda direta no mundo, com 104,3 milhões de representantes independentes. É valor de vendas, não ganho de quem vende. Dados de associações com interesse no resultado.

▲ GENTE

A MAIORIA É DE MULHERES

86%

Na pesquisa da ABEVD de 2026, 86% dos 5.916 respondentes são mulheres. No mundo, em 2024, eram 72,1%. Fonte interessada.

▲ OCUPAÇÃO

VENDEDOR EM DOMICÍLIO TEM CÓDIGO

5241-05

É o código de «vendedor em domicílio» na Classificação Brasileira de Ocupações. Na busca da Redação, em setembro de 2026, nenhuma ocupação trazia o nome de multinível.

▲ PESQUISA

EM CADA 100, 25 LUCRARAM

25%

Na pesquisa da AARP (associação americana de pessoas mais velhas), de 2018, nos Estados Unidos, 25 lucraram, 27 empataram e 47 perderam. É pesquisa, não promessa.

▲ BRASIL

O 7º MERCADO DO MUNDO

7º

O Brasil cresceu 6,3% em 2024, em dólar. A ABEVD (Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas) fala em cerca de R\$ 50 bi em 2025, somando multinível e mononível, a venda sem rede de níveis. Também é valor de vendas.

▲ OFÍCIO

TRÊS EM CADA QUATRO CONCILIAM

76%

Na mesma pesquisa da ABEVD, 76% vendem junto com outra atividade e 24% se dedicam só ao negócio.

▲ UM CASO

UM PLANO QUE PASSOU NO TESTE, EM 1979

1979

Nos EUA, a FTC (Federal Trade Commission), órgão de defesa do consumidor, afastou a acusação de pirâmide contra uma empresa. O juiz viu aplicadas as regras de recompra, de 70% e de dez clientes.

▲ RENDA

ATÉ US\$ 1.000 POR ANO

US\$ 1.000

Nos EUA, em 2024, a FTC analisou os ganhos que empresas publicaram: a vasta maioria recebeu até isso por ano, sem descontar todas as despesas.

Quanto dinheiro circula nesse mercado

Contas simples, feitas pela Redação, sobre o tamanho da venda direta no mundo.

PELA REDAÇÃO

EM 2024

US\$ 163,9 bi
POR ANO

É o valor das vendas da venda direta no varejo mundial em 2024, segundo a associação mundial. Nos últimos quatro anos, ficou entre US\$ 164 e US\$ 170 bilhões por ano.

CERCA DE

US\$ 450 mi
POR DIA

É o total do ano dividido por 365 (conta da Redação). Em média, todos os dias.

CERCA DE

US\$ 18,7 mi
POR HORA

O mesmo total dividido por 8.760 horas (conta da Redação). Dá mais de US\$ 5 mil por segundo.

NO BRASIL, CERCA DE

R\$ 137 mi
POR DIA

É o valor aproximado de R\$ 50 bilhões que a ABEVD informa para 2025. Dividido por 365 e por 8.760 horas, dá uma média de R\$ 137 milhões por dia e R\$ 5,7 milhões por hora (conta da Redação).

COMO LER

O número mundial é de vendas no varejo. A ABEVD chama o número brasileiro de «volume de negócios» e não informa se ele está a preço de varejo. Não é o ganho de quem vende, e as contas por dia e por hora são médias nossas.

A fonte brasileira soma multinível e mononível e não informa a divisão entre eles. Os dados vêm de associações do setor, fontes com interesse no resultado.

A PERGUNTA CERTA

Esse mercado é grande. O que importa é quanto chega a quem faz o negócio.

Dividido pelos 104,3 milhões de representantes independentes do mundo em 2024, o total dá cerca de US\$ 1.571 em vendas por pessoa por ano. É conta da Redação, e é venda, não renda.

As páginas seguintes mostram o que a pesquisa achou sobre isso e como escolher bem.

3 fontes desta matéria, em palavras, na página 28.

Quebra de objeções

Seis dúvidas de quem está de fora, cada uma com a resposta, a fonte e um cuidado que protege.

PELA REDAÇÃO

“ISSO NÃO É PIRÂMIDE?”

Pirâmide existe, e é uma prática ruim: paga por recrutar, e não por vender. Isso pode ser crime contra a economia popular. Em reportagem de 2022 que resume o voto de um ministro, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) chamou o multinível de negócio «em princípio, legítimo, explorado por empresas sérias».

Na prática: pergunte de onde vem o dinheiro. A pirâmide paga por recrutar, e o negócio de verdade vive de venda.

“EU POSSO PERDER DINHEIRO?”

É possível, e dá para saber o tamanho disso. Na pesquisa da AARP, nos Estados Unidos, em 2018, 25 em cada 100 lucraram, 27 empataram e 47 perderam, pelo que as pessoas declararam. Nos quadros de ganhos que as empresas publicaram e a FTC analisou em 2024, a vasta maioria dos participantes recebeu até US\$ 1.000 por ano. Quanto ao «99% perdem», que se ouve por aí: é uma conta de 2011, feita com hipóteses de um autor, não uma medida.

Na prática: saiba quanto vai custar antes de entrar e peça o quadro de ganhos.

“NÃO TENHO DINHEIRO PARA ENTRAR.”

Na pesquisa da AARP, 66% investiram menos de US\$ 1.000 no período inteiro, somando estoque, treinamento e materiais. Um cuidado que a pesquisa aponta: 14% já estavam com dívida alta nos seis meses antes de entrar.

Na prática: comece pequeno e não financie a entrada no cartão.

“Dúvida é bem-vinda. A resposta vem com a fonte ao lado.”

“NÃO TENHO TEMPO.”

Entre os 5.916 respondentes da pesquisa da ABEVD de 2026, 76% vendem junto com outra atividade. A pesquisa é de quem representa as empresas, então tem interesse no resultado.

Na prática: entre do tamanho do seu tempo.

“VOU ME CONSTRANGER COM AMIGOS E FAMÍLIA.”

Na pesquisa da AARP, 39% de quem saiu citou o constrangimento como motivo. Na mesma pesquisa, 57% disseram que a experiência não afetou as relações próximas, e 25% disseram que o impacto foi positivo.

Na prática: sem pressão. Ofereça a quem precisa, e não a quem se sentiria obrigado a comprar.

“E SE O PLANO NÃO FOR CLARO?”

Na pesquisa da AARP, entre quem recebeu o plano de compensação antes de entrar, 86% o acharam justo. O ponto de atenção: só 40% receberam o quadro de ganhos.

Na prática: peça o plano e o quadro de ganhos por escrito, antes de assinar.

QUEM MEDIU

1. A pesquisa da ABEVD, associação das empresas de venda direta, é de quem vende o modelo, então tem interesse no resultado.
2. A AARP é uma fundação e a FTC, uma agência dos EUA: nenhuma é empresa do setor.
3. O «99% perdem» é de um crítico do setor e vem de uma conta com hipóteses dele.

9 fontes desta matéria, em palavras, na página 28.



ESTUDO

“A sua rede de gente abre portas, e vale usá-la com critério.”



ESTUDO

Capital social: a rede que não aparece no balanço

A sua rede de gente abre portas. Veja o que a pesquisa já sabe e como usá-la com critério.

PELA REDAÇÃO

Qual é o seu bem mais valioso que não aparece em nenhum balanço? A sua rede de gente pode ser um deles. Quem estuda isso chama de capital social: os recursos que vêm de pertencer a uma rede de relações. Estudos encontraram benefícios, custos e associações em contextos específicos.

QUEM AJUDA A ACHAR A PORTA?

Uma pesquisa clássica perguntou como as pessoas conseguiram emprego. Entre quem achou vaga por um contato, a maioria usou alguém que via só de vez em quando, e não um amigo próximo. No estudo

citado, contatos menos próximos levaram informações de fora do círculo.

Em contextos de trabalho, dois estudos acharam algo parecido. Em nove grandes empresas de três setores, quem entrou por indicação de funcionários saiu menos. Nos dois setores em que deu para calcular o lucro, os indicados deram mais lucro por trabalhador. E, num estudo com 1.700 empresas na Alemanha, o apoio da rede aparece junto com mais sobrevivência e crescimento de empresas novas.

Capital social

E QUANDO A REDE É MAL USADA?

Os mesmos laços que dão vantagem a um grupo podem fechar o acesso a outros. Para a Redação, isso é mau uso da rede, uma prática ruim. O pesquisador Alejandro Portes aponta exclusão de quem está de fora, cobrança excessiva sobre os membros e menos liberdade individual. Há também quem use a confiança para enganar, em desvios de dinheiro e golpes de investimento. Por isso vale usar a rede com critério.

“A sua rede de gente abre portas, e vale usá-la com critério.”

E AQUI NO BRASIL?

Num grupo de 176 jovens formados em cinco cursos de três instituições de Santa Catarina, as formas mais comuns de achar emprego foram amigos, concurso público e família. Em São Paulo, uma pesquisa com pessoas pobres viu que quem tem laços menos presos à família, à vizinhança e à amizade trabalha mais: 78% contra 55%. Atenção: é uma associação, não uma prova de causa. O próprio autor fala em várias causas possíveis.

QUEM MEDIU

1. O estudo de São Paulo mostra uma associação, não uma causa. Quem diz isso é o próprio autor.
2. O estudo de Santa Catarina ouviu 176 jovens formados em 1997: não fala por todo mundo.
3. Os estudos citados são de contextos diferentes: emprego, empresas, países. Nos trechos que consultamos, nenhum trata do multinível.

Numa pesquisa on-line da Ipsos em 30 países, o Brasil ficou entre os três de menor confiança. Menos de 15% dos respondentes brasileiros disseram que a maioria das pessoas é confiável. E as redes dos

pobres de São Paulo quase não incluem gente de outros grupos ou de renda diferente. O autor lê isso como parte do que mantém a pobreza e a desigualdade.

E O QUE VOCÊ FAZ COM ISSO?

Monte uma rede variada, com relações próximas e contatos mais distantes. Converse com gente de fora do seu círculo. E fique de olho em quem se aproveita da confiança dentro da rede. Dá para usar a rede com critério, sem cair nas armadilhas dela.

E O MULTINÍVEL, ONDE ENTRA?

O multinível é um negócio feito de rede, então essa conversa é dele também. Esses estudos levantam perguntas úteis para o multinível, mas não mostram que os mesmos efeitos ocorram nele. Nos estudos desta página, não localizamos medida que ligue a rede à renda de quem vende. O quadro dos elos, logo a seguir, mostra elo por elo o que a pesquisa já provou e o que ainda falta medir.

10 fontes desta matéria, em palavras, na página 29.

O quadro dos elos: da rede ao resultado

Entre “ter uma rede” e “fazer bom negócio” há vários elos. Alguns já têm estudo por trás. Outros ainda estão por medir.

PELA REDAÇÃO

Todo mundo fala de rede. Mas entre ter uma rede e ter resultado há vários passos. Aqui, cada elo da corrente, com o que a pesquisa mostra e o quanto dá para confiar.

LIGAÇÃO	O QUE A PESQUISA MOSTRA	QUANTO DÁ PARA CONFIAR
Ter uma rede é um ativo.	Pesquisadores clássicos definem capital social como os recursos que vêm de pertencer a uma rede de relações.	Confirmado, como definição.
Em emprego, contatos distantes abrem portas.	No estudo clássico de Granovetter sobre emprego, a maioria de quem achou vaga por um contato via essa pessoa só de vez em quando ou raramente. Num experimento no LinkedIn, os conhecidos com algum contato em comum, mas sem grande proximidade, geraram mais mudança de emprego.	Confirmado, mas em emprego, não em venda.
Em festas de venda, a força da relação pesa.	Em festas de venda em casa, a força da relação e a sensação de dever de quem compra mudam a chance de compra.	Em parte: é venda direta, não multinível.
Em Taiwan, a rede cresce por conhecidos.	Num estudo qualitativo com distribuidores em Taiwan, os conhecidos menos próximos apareceram como a rede principal de expansão.	Em parte: um estudo, em um país.
O mesmo laço também tem um lado difícil.	Numa pesquisa com 685 agentes de venda direta, a amizade teve efeito positivo e negativo sobre a relação comercial.	Confirmado, numa pesquisa.
Ter essa rede leva a mais renda no multinível.	Nos resumos e trechos que consultamos, não localizamos medida direta de laço social e renda no multinível.	Ainda a medir.

Leitura da Redação: os cinco primeiros elos têm pesquisa, cada um com seu limite. O último, que liga a rede ao dinheiro, é o próximo da lista: ainda a medir. É por isso que a gente fala de rede com entusiasmo e de renda com cuidado.

“Cada elo tem o seu tamanho de prova. O último é o próximo da lista.”

8 fontes desta matéria, em palavras, na página 29.



MATÉRIA DE CAPA

“A porta é aberta a muita gente. Escolher bem faz parte do jogo.”



Imagem ilustrativa gerada por IA; as pessoas retratadas não existem.

MATÉRIA DE CAPA

A PORTA QUE MUITA GENTE ABRE

Quem é a gente da venda direta, o setor em que o multinível está, o que procura e o que as pesquisas viram.

PELA REDAÇÃO

Quanta gente está nesse mundo? Em 2024, a associação mundial de venda direta contou 104,3 milhões de representantes independentes. O setor registrou US\$ 163,9 bilhões em vendas no varejo. O número é o de representantes independentes. Nos Estados Unidos, dos 12,2 milhões que assinaram contrato de representante em 2024, 6,8 milhões só compravam com desconto. É um número da venda direta, o setor inteiro. Mesmo assim, é muita gente.

O NÚMERO DA CAPA

O número da capa é do Brasil: cerca de R\$ 50 bilhões de volume de negócios da venda direta em 2025, segundo a ABEVD. Ele subiu de R\$ 45 bilhões em 2022 para R\$ 47 bilhões em 2023 e ficou perto de R\$ 50 bilhões em 2024 e em 2025. No mundo, o Brasil é o 7º maior mercado.

Quatro avisos para ler o número direito. Ele soma multinível e mononível, e a página da ABEVD que usamos não mostra a divisão. É valor de vendas, não o ganho de quem vende. E vem da associação das empresas, que tem interesse no resultado. E a conta de gente mudou. Eram 3,5 milhões de empreendedores até 2024 e passaram a cerca de 3 milhões em 2025. Não localizamos explicação nessas páginas.

A porta que muita gente abre

O setor é grande, e a série mostra isso. Mas volume de vendas não é ganho de quem vende. Por isso a pergunta certa é quanto chega a quem faz o negócio e o que muda isso. O primeiro número vem de participantes ouvidos pela AARP em 2018 (25% lucraram, 27% empataram e 47% perderam dinheiro). O segundo vem de 70 declarações de renda publicadas por empresas e analisadas pela FTC em 2024, em que o ganho da maioria foi pequeno. O que protege está em «Quebra de objeções» e «Escolha bem».

QUEM É ESSA GENTE

Os números desta parte são da venda direta, que inclui o multinível. Não achamos o perfil só de quem está no multinível.

No mundo, em 2024, 72,1% eram mulheres. Isso não é um pico de um ano: de 2019 a 2024, a fatia variou entre 71,9% e 74,3%. No Brasil, a pesquisa de 2026 da ABEVD, a associação das empresas de venda direta, ouviu 5.916 pessoas. Entre elas, 86% são mulheres e 51,8% se declaram pretas ou pardas.

Entre os respondentes, a maioria concilia a venda com outra atividade: 76% vendem junto com outro trabalho, e 24% se dedicam só ao negócio. Essa pesquisa é de quem vende o modelo, então tem interesse no resultado.

“A porta é aberta a muita gente. Escolher bem faz parte do jogo.”

O QUE ESSA GENTE PROCURA

Quem estuda a venda direta descreve o que atrai as pessoas para essa porta. Num estudo com mulheres negras na África do Sul, as autoras sugerem que a venda de produtos de beleza pode oferecer uma oportunidade de baixo risco para empreender. Um capítulo de livro sobre mulheres empreendedoras lista o que vem junto: algum capital, uma estrutura pronta, mentoria e confiança em si, tudo com horário flexível. E, num estudo dos Estados Unidos, os autores ligam a experiência na venda direta a

habilidades úteis em outras atividades e na vida pessoal.

Um trabalho de graduação com 17 revendedoras de cosméticos, no Maranhão, aponta na mesma direção. É um estudo pequeno, mas é daqui. Nenhum deles mede a renda típica nem prova baixo risco para quem entra hoje no Brasil.

O QUE A PESQUISA VIU

Um estudo americano cruzou os dados de um acordo da FTC, a agência americana de defesa do consumidor, com as regiões do país. Entre quem pediu reembolso, a proporção era maior em áreas de renda mais alta e onde as mulheres estão fora do mercado de trabalho. Os autores leem isso como sinal de que o trabalho flexível tem valor.

O mesmo estudo mostra o outro lado. Nele, os valores de reembolso maiores apareceram em áreas com mais desigualdade e menos redes de apoio, o que os pesquisadores chamam de capital social. Os autores leem isso como sinal de que os grupos mais vulneráveis ficam mais expostos. Por isso, escolher bem faz parte do caminho.

A FORÇA DA REDE

Uma hipótese vem da descrição do livro de Nicole Biggart: organizações feitas de redes de relações podem ser mais viáveis do que a burocracia tradicional. Outra pesquisa olhou para a força do laço. Em festas de venda em casa, a chance de compra mudou com a força da relação entre as duas pessoas. Mudou também com a sensação de dever de quem compra. Cuidado: isso é venda direta, não multinível.

Os números mostram o tamanho da porta. Quem mostra o que acontece depois que alguém entra são as histórias. Mais adiante nesta edição, duas: uma viagem por quatro estados do Nordeste e uma solenidade em Arapiraca, em Alagoas.

A porta que muita gente abre

PARA LEVAR

1. É muita gente: 104,3 milhões de representantes independentes no mundo, em 2024.
2. Entre os respondentes da pesquisa da ABEVD de 2026, 76% vendem junto com outro trabalho.
3. Escolher bem faz parte do caminho. O estudo sugere que o risco pode pesar mais em certas áreas, e por isso vale conhecer bem o que se assina.

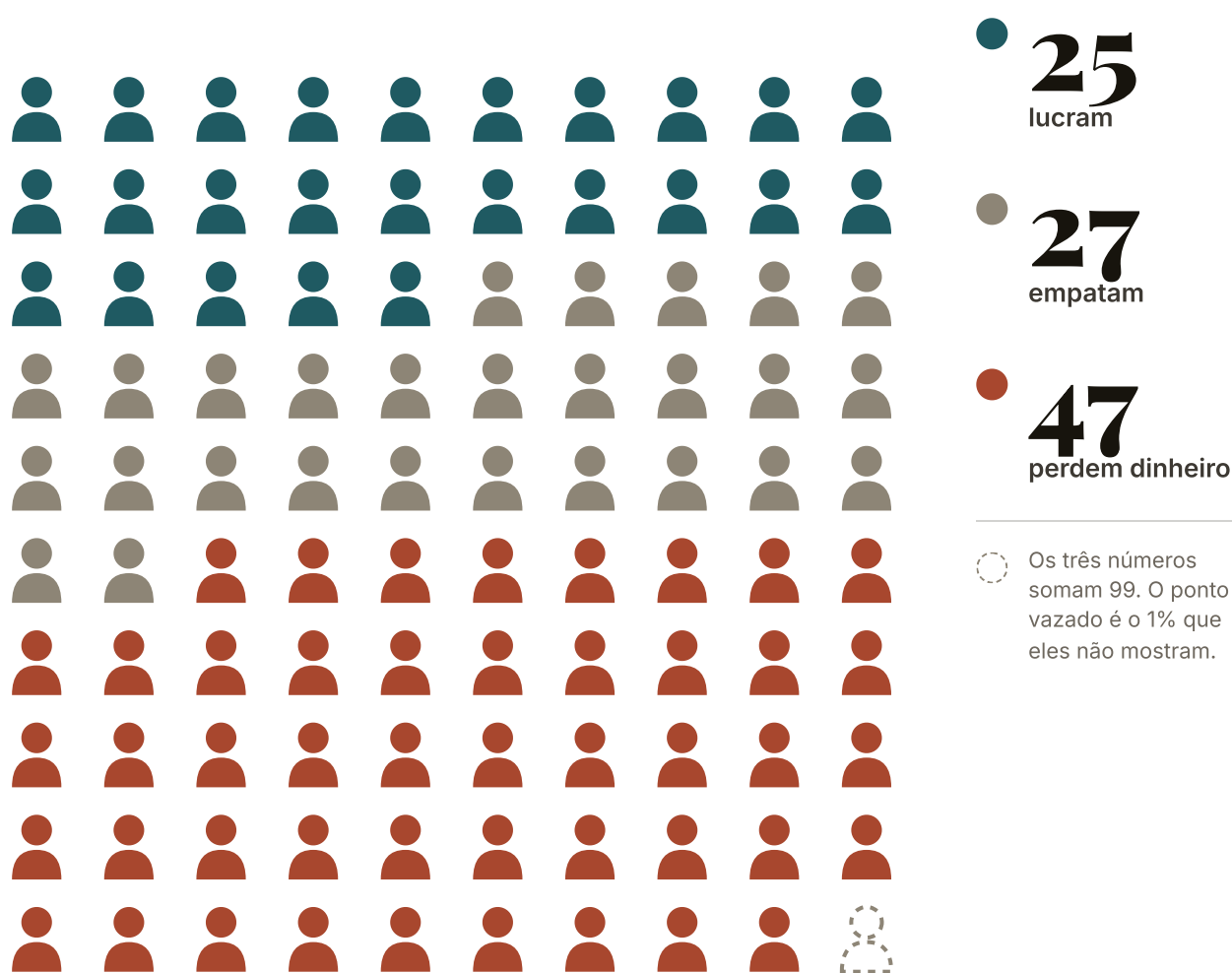
O QUE A PESQUISA MOSTRA DE BOM

1. O Brasil é o 7º maior mercado de venda direta do mundo e cresceu 6,3% em 2024, em dólar. Em 2025, o setor movimentou cerca de R\$ 50 bi em vendas, e isso não é ganho de quem vende. Os dados são de associações do setor.
2. Na pesquisa da ABEVD de 2026, 86% dos 5.916 respondentes são mulheres, e 76% vendem junto com outra atividade.
3. Na pesquisa da AARP de 2018, nos Estados Unidos, o investimento total de 66% ficou abaixo de US\$ 1.000.
4. Num estudo dos Estados Unidos, os autores ligam a experiência na venda direta a habilidades úteis fora da venda.
5. Contatos menos próximos ajudaram a achar emprego, no estudo clássico de Granovetter. É emprego, não venda.

18 fontes desta matéria, em palavras, na página 29.

Cem pessoas, três resultados

A cada cem pessoas ouvidas pela pesquisa da AARP, 25 lucraram, 27 empataram e 47 perderam dinheiro, depois das despesas.



É UMA PESQUISA, NÃO UMA PROMESSA

Quem entra, depois das despesas, pode perder, empatar ou lucrar. A revista não diz quanto você ganharia, e nenhum percentual serve de atalho, diz a FTC.

Como medir o resultado. Três números, três jeitos de contar

Procure e você acha números de planetas diferentes. Números diferentes não provam que alguém esteja mentindo: cada estudo mediu e supôs coisas diferentes.

PELA REDAÇÃO

O cálculo de Taylor diz que menos de 1% lucra. A pesquisa da AARP viu um em cada quatro lucrando. A diferença está no que cada um contou.

ESTUDO	O QUE MEDIU	O QUE ACHOU	O QUE FICOU DE FORA
Pesquisa da AARP Foundation, EUA, 2018.	O que cada pessoa disse ter ganhado, menos o que investiu. Ouviu quem vende e quem já vendeu.	25% lucraram, 27% empataram e 47% perderam.	Só vale o que a pessoa declarou.
Relatório da equipe da FTC, EUA, 2024.	70 quadros de ganhos que as próprias empresas publicaram.	A vasta maioria dos participantes recebeu até US\$ 1.000 por ano. Em 17 de 27 declarações, mais da metade ficou sem renda.	Nenhuma declaração descontava todas as despesas.
Cálculo de Jon M. Taylor, 2011.	Uma conta feita a partir de hipóteses dele.	Menos de 1% lucra.	Despesas e desistência só estimadas: US\$ 25 mil e 90% em cinco anos.

Então, quem tem razão? A medida que a gente usa é a da AARP, nos Estados Unidos: um em cada quatro lucrou, e quase metade perdeu. O “99% perdem” vem de uma conta com hipóteses, não de uma medição. Para o Brasil, não localizamos conta parecida.

A boa pergunta não é “dá dinheiro?”. É “dá para mim, do jeito que eu faria, e eu sei quanto vai custar?” Nos quadros que a FTC analisou, o ganho da maioria foi pequeno. Por isso, a gente acredita, vale entrar sabendo.

QUEM MEDIU

- A AARP é uma fundação e a FTC, uma agência dos EUA: nenhuma é empresa do setor.
- Taylor publicou o cálculo como comentário público à FTC; é uma voz crítica ao setor.

3 fontes desta matéria, em palavras, na página 30.



ESCOLHA BEM

“Resposta clara e por escrito é um bom começo. Sem ela, pergunte mais.”

Escolha bem

Três perguntas antes de entrar e seis boas práticas para levar: cuidado com o seu tempo, o seu dinheiro e a sua gente.

PELA REDAÇÃO

Entrar com entusiasmo é bom. Entrar sabendo é melhor. O jeito mais simples é fazer três perguntas, em voz alta, antes de assinar qualquer coisa.

As perguntas estão no primeiro quadro. Nenhuma sozinha garante nada: elas servem para ler o plano inteiro, e nenhuma porcentagem decide por você.

Existe uma prática ruim, a pirâmide: paga pelo recrutamento, e não pela venda de verdade. Pode ser crime contra a economia popular no Brasil e não é o jeito de quem faz direito. Uma reportagem de 2022 do STJ, ao resumir o voto de um ministro, chamou o multinível de negócio «em princípio, legítimo, explorado por empresas sérias». Por isso vale fazer as três perguntas.

AS TRÊS PERGUNTAS

1. Existe venda comprovada a quem não é da rede? Num negócio de venda, o dinheiro vem da venda a quem está de fora. Se vem sobretudo de gente nova entrando, vale perguntar mais antes de seguir.
2. Quem está no alto da rede ganha com a venda ou com a entrada de gente nova? O código de ética das empresas de venda direta no Brasil veta o ganho só pelo recrutamento.
3. O ganho que mostram é o de uma pessoa comum, já descontadas as despesas? A agência americana de defesa do consumidor diz, em guia de 2024, que a promessa de ganho tem de refletir o que a pessoa típica consegue. Nos quadros de ganhos que a equipe dela analisou em 2024, a vasta maioria dos participantes recebeu até US\$ 1.000 por ano, sem descontar todas as despesas.

BOAS PRÁTICAS, PARA LEVAR

1. Pergunte de onde vem o dinheiro: da venda a quem está fora, e não só da entrada de gente nova.
2. Peça por escrito o plano de compensação e o quadro de ganhos. Na pesquisa da AARP de 2018, só 40% receberam o quadro.
3. Saiba quanto vai custar e não se endivide. Nenhuma das 70 declarações de ganhos que a FTC analisou em 2024 descontava todas as despesas.
4. Pergunte como funciona a recompra do estoque, se você sair. No modelo de compra e revenda, o código da ABEVD, de 2024, prevê, sob condições, a recompra de produtos não vendidos, lacrados, dentro da validade e comercializáveis. Vale para compras dos últimos 12 meses, com deduções.
5. Sem pressão, nem sobre você nem sobre quem você procura. Para a FTC, dizer que você perde a oportunidade se não agir agora é sinal de alerta de pirâmide.
6. Leia o plano com alguém de confiança antes de decidir.

Circula muito dinheiro no setor: cerca de R\$ 50 bi em vendas no Brasil em 2025. Venda não é ganho de quem vende, então a pergunta certa é quanto chega a quem faz o negócio e o que muda isso.

A gente acredita que quem entra sabendo caminha melhor. É crença da casa: nenhuma pesquisa mede isso. O que existe são cuidados simples, no segundo quadro.

9 fontes desta matéria, em palavras, na página 30.



Voando Alto 5.5, julho de 2026: os líderes que cumpriram a meta, às margens do Rio São Francisco.

JORNAL DOS LÍDERES

CONTEÚDO DO PARCEIRO · ROTA DA ÁGUIA · JUNHO E JULHO DE 2026

De Fortaleza ao São Francisco

Em junho e julho de 2026, a jornada conduzida por Adriano Arestides percorreu quatro estados do Nordeste para formar, reconhecer e premiar líderes. A rota, parada por parada.

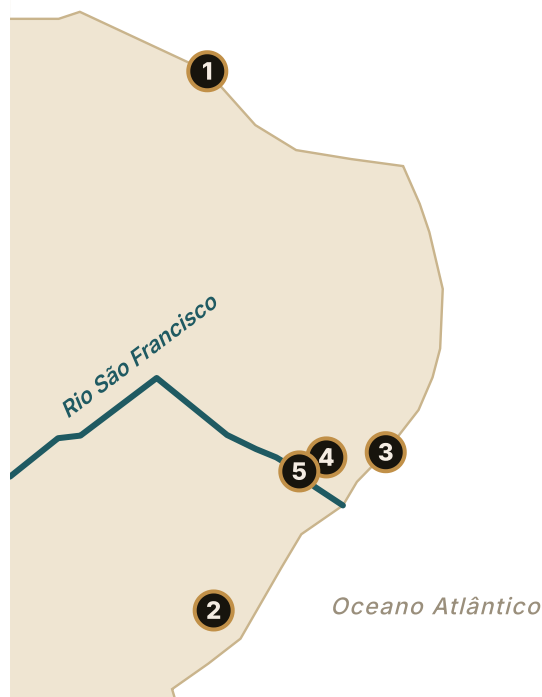
PELA REDAÇÃO

Em julho de 2026, um catamarã navegou pelo Rio São Francisco com os líderes do Sistema Águia Dourada que cumpriram a meta estabelecida. Houve música ao vivo a bordo, uma parada em Gararu, em Sergipe, e um almoço às margens do rio. Era o Voando Alto 5.5, a premiação de quem, nas palavras do Jornal dos Líderes, «estabeleceu uma meta, trabalhou e conquistou».

Aquele barco foi o ponto alto de uma rota que começou semanas antes, num hotel de Fortaleza. No caminho, o Jornal registrou encontros em Fortaleza, Alagoinhas, Maceió e Arapiraca. Cada parada mostra um passo do mesmo caminho: formar quem chega, reconhecer quem se destaca, multiplicar líderes e, no fim, celebrar quem cumpriu a meta.

A ROTA, PARADA POR PARADA

Seis encontros, quatro estados



- 1 Fortaleza (CE)** 7 de junho · Formar
- 2 Alagoinhas (BA)** 11 de junho e Supervisores (sem data) · Reconhecer e multiplicar
- 3 Maceió (AL)** 16 de junho · Reconhecer
- 4 Arapiraca (AL)** 2 de julho · Na comunidade
- 5 Gararu (SE)** julho, no Rio São Francisco · Celebrar



QUEM CONDUZ A ROTA

Adriano Arestides e Josiclécia formam um casal de Safiras Diamantes. Adriano soma 19 anos no marketing multinível e assina o Jornal dos Líderes. Em Arapiraca, é diretor de Desenvolvimento Comercial da CDL. O Jornal descreve os dois como «uma liderança construída a dois», que mede o sucesso também pelas «pessoas que ajudamos a crescer pelo caminho».

Josiclécia e Adriano Arestides, Safiras Diamantes.

6

ENCONTROS

4

ESTADOS

5

CIDADES

1

LIVRO LANÇADO

OS DEGRAUS QUE A ROTA CELEBROU

1

NOVOS EMPREENDEDORES

Alagoinhas (BA), 11 de junho

2

SUPERVISORES

avancaram no plano, em Alagoinhas (BA)

3

LÍDERES DA META

Voando Alto 5.5, julho

4

SAFIRA DIAMANTE

Adriano e Josiclécia, que conduzem a rota

1 FORMAR

A rota começou em 7 de junho, num hotel de Fortaleza (CE). Líderes e novos empreendedores do modelo de network marketing, integrados ao Sistema Águia Dourada, reuniram-se para um seminário e treinamento, com troca de experiências e atualização de estratégias.



FORTALEZA (CE) · 7 DE JUNHO Seminário e treinamento com líderes e novos empreendedores.

FORTALEZA (CE) · 7 DE JUNHO

Formar também passa pelo livro. Quatro dias depois, em Alagoinhas (BA), Adriano lançou «O Processo da Riqueza», sobre como construir redes de negócios com marketing de rede.



ALAGOINHAS (BA) · 11 DE JUNHO Adriano Arestides (à direita) e o livro «O Processo da Riqueza».

2 RECONHECER

ALAGOINHAS (BA) E MACEIÓ (AL) · JUNHO

No mesmo encontro de Alagoinhas, Adriano conduziu a celebração dos novos FBOs, sigla em inglês para os empreendedores independentes da empresa.



ALAGOINHAS (BA) · 11 DE JUNHO O grupo do encontro, com a placa do Sistema Águia Dourada.

Cinco dias depois, em 16 de junho, foi a vez de Maceió (AL). O casal de líderes Maurício e Lucélia organizou uma noite de aprendizado e de reconhecimento aos participantes que vêm se destacando na construção dos seus negócios.



MACEIÓ (AL) · 16 DE JUNHO Participantes reconhecidos na noite organizada por Maurício e Lucélia.

Fotos: divulgação.

3 MULTIPLICAR

ALAGOINHAS (BA)

Em outro encontro em Alagoinhas, a rota celebrou novos Supervisores, empreendedores que avançaram no plano de carreira do modelo de network marketing. O Jornal destacou o líder Edson Góes pelo trabalho consistente junto à sua equipe. Adriano esteve presente como convidado.

«Quando líderes crescem, novos líderes surgem e o negócio se multiplica.»

JORNAL DOS LÍDERES, SOBRE O ENCONTRO DE ALAGOINHAS



ALAGOINHAS (BA) Duas das novas Supervisoras, com a faixa do novo nível.

4 CELEBRAR

RIO SÃO FRANCISCO · JULHO

O ponto alto da rota é onde esta história começou: o Voando Alto 5.5, a premiação de julho do Sistema Água Dourada. A bordo, os líderes que cumpriram a meta. O dia foi de integração, com música, passagem por Gararu (SE) e almoço às margens do Rio São Francisco.

«Trabalhamos e nos divertimos juntos.»

LEMA DO VOANDO ALTO 5.5, REGISTRADO PELO JORNAL DOS LÍDERES

Entre um encontro e outro, houve ainda uma parada dedicada à comunidade. Em 2 de julho, em Arapiraca (AL), a rota esteve na solenidade do Agreste Digital, ao lado da CDL. A parada integra a rota.

Formando líderes. Transformando vidas. Construindo legados.

ARAPIRACA (AL), 2 DE JULHO: UMA PARADA DA ROTA.

CONTEÚDO DO PARCEIRO

Seção produzida em parceria com o Jornal dos Líderes, publicação de Adriano Arestides. Os fatos e as fotos vêm dos registros do Jornal enviados à Redação em julho e agosto de 2026.

Fotos: divulgação.

O que a gente ainda vai descobrir

Onde o mapa acaba. Uma conclusão honesta vale mais que uma promessa.

PELA REDAÇÃO

Esta edição mostrou muita coisa. Aqui, a gente separa o que já se sabe do que ainda quer descobrir.

O QUE JÁ SE SABE

O setor é grande: em 2024, a associação mundial contou 104,3 milhões de representantes independentes, e 72,1% são mulheres. O Brasil ocupa o 7º lugar entre os mercados do mundo. Entre os 5.916 respondentes da pesquisa brasileira da ABEVD de 2026, que reúne multinível e mononível, 86% são mulheres e 76% vendem junto com outra atividade. Esses números vêm de associações do setor, que têm interesse no resultado. E, num estudo americano, os valores de reembolso foram maiores em áreas mais desiguais, e os autores os usam como aproximação das perdas.

O QUE A GENTE AINDA QUER DESCOBRIR

1. Quantos desses números são só de multinível. Os números brasileiros da ABEVD somam multinível e mononível (a venda sem rede de níveis) e não trazem a divisão.

“Uma conclusão honesta vale mais que uma promessa.”

2. Como o setor andou no Brasil, ano a ano, antes dos números mais recentes. Na página da associação que a gente consultou em setembro de 2026, não achamos a série histórica completa.

3. Quanto ganha a pessoa típica, no Brasil, depois de descontar as despesas. Nas três associações do setor que a gente consultou, não achamos esse cálculo para o Brasil.

4. Se a rede de conhecidos leva a mais renda dentro do multinível. Os trechos que consultamos dos dois estudos não informam medida de renda, e nenhum foi feito no Brasil.

E AGORA?

O caminho para fechar os dois primeiros itens é pedir os dados direto à ABEVD.

6 fontes desta matéria, em palavras, na página 30.

Fontes desta edição

As fontes de cada matéria, em palavras, para você conferir.

PELA REDAÇÃO

RADAR

Associação mundial das empresas de venda direta, 2025: relatório de estatísticas de 2024. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site wfdsa.org, buscando «WFDSA STATS 2024».

Associação mundial das empresas de venda direta, 2025: estatísticas globais. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site wfdsa.org, buscando «Global Statistics».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: página de dados e informações do setor. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site abevd.org.br, na página «Dados e informações».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: pesquisa sobre quem vende. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site abevd.org.br, buscando «Quem é o empreendedor da venda direta em 2026».

Ministério do Trabalho e Emprego (Brasil), 2002: tabelas da lista oficial de ocupações. Onde achar: no site gov.br, buscando «CBO 2002 tabelas».

Ministério do Trabalho e Emprego (Brasil), 2010: lista oficial de ocupações. Onde achar: no site gov.br, buscando

«Classificação Brasileira de Ocupações 2010».

FTC, 1979: decisão sobre o plano de uma empresa de venda direta. Onde achar: no site ftc.gov, buscando «decisões da Comissão, volume 93, páginas 618 a 738».

AARP (associação americana de pessoas mais velhas), 2018: pesquisa sobre quem participa de multinível. Onde achar: no site web.archive.org, buscando «AARP Study of Multilevel Marketing».

FTC, 2024: relatório da equipe sobre as declarações de renda das empresas de multinível. Onde achar: no site ftc.gov, buscando «Multi-Level Marketing Income Disclosure Statements».

QUANTO DINHEIRO CIRCULA NESSE MERCADO

Associação mundial das empresas de venda direta, 2025: relatório de estatísticas de 2024. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: página de dados e informações do setor. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

Associação mundial das empresas de venda direta, 2025:

estatísticas globais. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

QUEBRA DE OBJEÇÕES

Superior Tribunal de Justiça (Brasil), 2020: decisão sobre pirâmide financeira. Onde achar: no site stj.jus.br, buscando «Conflito de Competência 170392».

FTC, 2024: guia da agência para empresas de multinível. Onde achar: no site ftc.gov, buscando «Business Guidance Concerning Multi-Level Marketing».

Lei de 1951 sobre crimes contra a economia popular (Brasil). Onde achar: no site planalto.gov.br, buscando «Lei 1.521 de 1951».

Superior Tribunal de Justiça (Brasil), 2022: reportagem do próprio tribunal sobre pirâmides financeiras. Onde achar: no site stj.jus.br, buscando «Os quatro lados de um projeto de ruína».

AARP (associação americana de pessoas mais velhas), 2018: pesquisa sobre quem participa de multinível. Onde achar: como em «Radar».

FTC, 2024: relatório da equipe sobre as declarações de renda das empresas de multinível. Onde achar: como em «Radar».

Jon Taylor, 2011: comentário público à FTC sobre os números do multinível.

Autor crítico do modelo. Onde achar: no site [ftc.gov](https://www.ftc.gov), buscando «MLM's Abysmal Numbers».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: pesquisa sobre quem vende. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: página de dados e informações do setor. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

ESTUDO: CAPITAL SOCIAL

Pierre Bourdieu, 1980: texto sobre capital social. Onde achar: no site [persee.fr](https://www.persee.fr), buscando «Actes de la Recherche en Sciences Sociales».

Mark Granovetter, 1973: artigo sobre a força dos laços fracos. Onde achar: no site faculty.washington.edu, buscando «The Strength of Weak Ties».

Burks e outros, 2015: artigo sobre contratar por indicação de funcionários. Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1093/qje/qjv010.

Brüderl e Preisendörfer, 1998: artigo sobre rede de apoio e o sucesso de empresas novas. Onde achar: no site link.springer.com, buscando «Small Business Economics».

Alejandro Portes, 1998: artigo sobre as origens do capital social. Onde achar: no site faculty.washington.edu, buscando «Annual Review of Sociology».

Mark Granovetter, 1985: artigo sobre ação econômica e estrutura social. Onde achar: no site faculty.washington.edu, buscando «American Journal of Sociology».

SEC (órgão americano que fiscaliza o mercado financeiro): alerta sobre golpes de investimento que miram grupos. Onde achar: no site investor.gov, buscando «Investment scams targeting groups».

Mariléia da Silva, 2010: artigo sobre redes de relações e acesso ao emprego entre jovens. Onde achar: no site scielo.br, buscando «Educação & Sociedade».

Eduardo Marques, 2009: artigo sobre redes sociais e pobreza urbana. Onde

achar: no site scielo.br, buscando «Dados».

Ipsos, 2022: pesquisa sobre confiança nas pessoas. Onde achar: no site ipsos.com, buscando «30% of adults say most people can be trusted».

O QUADRO DOS ELOS

Pierre Bourdieu, 1980: texto sobre capital social. Onde achar: como em «Estudo: capital social».

James Coleman, 1988: artigo sobre capital social. Onde achar: no site bebr.ufl.edu, buscando «American Journal of Sociology».

Robert Putnam, 1995: artigo sobre o declínio do capital social nos Estados Unidos. Onde achar: no site historyofsocialwork.org, buscando «Journal of Democracy».

Mark Granovetter, 1973: artigo sobre a força dos laços fracos. Onde achar: como em «Estudo: capital social».

Rajkumar e outros, 2022: experimento no LinkedIn sobre a força dos laços fracos. Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1126/science.abl4476.

Frenzen e Davis, 1990: artigo sobre compra entre pessoas que se conhecem, em festas de venda em casa. Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1086/208532.

Pei-Chia Lan, 2002: artigo sobre como a rede de venda direta se forma e controla quem vende, em Taiwan. Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1111/j.1533-8525.2002.tb00045.x.

Kent Grayson, 2007: artigo sobre amizade e negócio nas relações de venda. Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1509/jmkg.71.4.121.

MATÉRIA DE CAPA

Associação mundial das empresas de venda direta, 2025: estatísticas globais. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

Associação mundial das empresas de venda direta, 2025: relatório de estatísticas de 2024. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

DSA/DSEF (associação e fundação de venda direta dos Estados Unidos),

2025: folha de dados do setor americano em 2024. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site dsa.org, buscando «dsef-2024-g-o-factsheet».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: página de dados e informações do setor. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

ABEVD, reprodução de uma reportagem do Valor Econômico de 18 de dezembro de 2023: dados de 2022. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site abevd.org.br, buscando «Relatório aponta Brasil como sétimo país em vendas diretas».

ABEVD, nota à imprensa de 3 de dezembro de 2024, reproduzida pelo site SEGS: dados de 2023. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site segs.com.br, buscando «Brasil é reconhecido como o sétimo maior mercado de Vendas Diretas no mundo».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2025: infográfico «Vendas Diretas — Brasil», com dados de 2024. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site abevd.org.br, no arquivo de imagem «dados-setor-abevd-2024».

AARP (associação americana de pessoas mais velhas), 2018: pesquisa sobre quem participa de multinível. Onde achar: como em «Radar».

FTC, 2024: relatório da equipe sobre as declarações de renda das empresas de multinível. Onde achar: como em «Radar».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: pesquisa sobre quem vende. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

Dolan e Scott, 2009: artigo sobre vendedoras de beleza e empoderamento feminino na África do Sul. Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1080/13552070903032504.

Crittenden e Bliton, 2019: capítulo sobre venda direta e mulheres que empreendem. Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1108/978-1-78973-289-420191024.

Peterson, Crittenden e Albaum, 2019: artigo sobre os benefícios econômicos e sociais da venda direta.

Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1016/j.bushor.2018.12.002.

Jaciara da Silva Soares, 2026: trabalho de graduação sobre revendedoras de cosméticos em Trizidela do Vale, no Maranhão. Estudo pequeno. Onde achar: no repositório da Universidade Estadual do Maranhão, repositorio.uema.br, buscando o título «Empreendedorismo feminino como instrumento de autonomia financeira».

Bäckman e Hanspal, 2022: artigo sobre quem participa do multinível e quem perde, a partir de um acordo da FTC. Onde achar: no site doi.org, com o identificador 10.1002/cfp2.1137.

Nicole Biggart, 1989: livro sobre as empresas de venda direta nos Estados Unidos. Onde achar: no site da editora University of Chicago Press, buscando «Charismatic Capitalism».

Frenzen e Davis, 1990: artigo sobre compra entre pessoas que se conhecem, em festas de venda em casa. Onde achar: como em «O quadro dos elos».

Mark Granovetter, 1973: artigo sobre a força dos laços fracos. Onde achar: como em «Estudo: capital social».

CEM PESSOAS, TRÊS RESULTADOS

AARP (associação americana de pessoas mais velhas), 2018: pesquisa sobre quem participa de multinível. Onde achar: como em «Radar».

FTC, 2024: guia da agência para empresas de multinível. Onde achar: como em «Quebra de objeções».

COMO MEDIR O RESULTADO

Jon Taylor, 2011: comentário público à FTC sobre os números do multinível. Autor crítico do modelo. Onde achar: como em «Quebra de objeções».

AARP (associação americana de pessoas mais velhas), 2018: pesquisa sobre quem participa de multinível. Onde achar: como em «Radar».

FTC, 2024: relatório da equipe sobre as declarações de renda das empresas de multinível. Onde achar: como em «Radar».

ESCOLHA BEM

FTC, 2024: guia da agência para empresas de multinível. Onde achar: como em «Quebra de objeções».

Superior Tribunal de Justiça (Brasil), 2020: decisão sobre pirâmide financeira. Onde achar: como em «Quebra de objeções».

Lei de 1951 sobre crimes contra a economia popular (Brasil). Onde achar: como em «Quebra de objeções».

Superior Tribunal de Justiça (Brasil), 2022: reportagem do próprio tribunal sobre pirâmides financeiras. Onde achar: como em «Quebra de objeções».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: página de dados e informações do setor. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

ABEVD, 2024: código de ética do setor de venda direta. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: no site abevd.org.br, buscando «Código de Ética do Setor de Vendas Diretas».

FTC, 2024: relatório da equipe sobre as declarações de renda das empresas de multinível. Onde achar: como em «Radar».

AARP (associação americana de pessoas mais velhas), 2018: pesquisa sobre quem participa de multinível. Onde achar: como em «Radar».

FTC, 2022: guia ao consumidor sobre multinível e pirâmides. Onde achar: no site consumer.ftc.gov, buscando «Multi-level marketing businesses and pyramid schemes».

JORNAL DOS LÍDERES • ROTA DA ÁGUA

Jornal dos Líderes (publicação de Adriano Arestides), 2026: registros e fotos dos encontros de Fortaleza, Alagoinhas e Maceió e do Voando Alto, enviados à Redação em julho e agosto de 2026. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: material enviado à Redação, sem endereço público de site.

JORNAL DOS LÍDERES • AGRESTE DIGITAL

Convite da solenidade do Agreste Digital e nota de Adriano Arestides, julho de 2026. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: material enviado à Redação, sem endereço público de site.

O QUE A GENTE AINDA VAI DESCOBRIR

Associação mundial das empresas de venda direta, 2025: estatísticas globais. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: pesquisa sobre quem vende. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

ABEVD (associação das empresas de venda direta), 2026: página de dados e informações do setor. Fonte com interesse no resultado. Onde achar: como em «Radar».

Bäckman e Hanspal, 2022: artigo sobre quem participa do multinível e quem perde, a partir de um acordo da FTC. Onde achar: como em «Matéria de capa».

Frenzen e Davis, 1990: artigo sobre compra entre pessoas que se conhecem, em festas de venda em casa. Onde achar: como em «O quadro dos elos».

Pei-Chia Lan, 2002: artigo sobre como a rede de venda direta se forma e controla quem vende, em Taiwan. Onde achar: como em «O quadro dos elos».

GENTE DE NEGÓCIOS

NEGÓCIO SE FAZ COM GENTE.

Informações de contato serão
incluídas antes da publicação.