

[ASSINE](#)[BATE-PAPO](#)[BUSCA](#)[E-MAIL](#)[SAC](#)[SHOPPING UOL](#)[FOLHA DE S.PAULO](#) | [ÍNDICE GERAL](#)

NOTÍCIAS AGORA.
ACESSE O MENU CLARO
DO SEU CELULAR.

COM 4 KM DE
FILAS, AV. DOS
BANDEIRANTES
CONCENTRA

São Paulo, domingo, 25 de setembro de 2011

FOLHA DE S.PAULO mercado[Texto Anterior](#) | [Próximo Texto](#) | [Índice](#) | [Comunicar Erros](#)

Venda de livros porta a porta deslança

Nos últimos três anos, participação desse canal no mercado editorial dobrou; setor estima faturar R\$ 1,2 bilhão

Para contribuir com os argumentos de vendas, editoras 'agregam' valor a livros com DVDs e mídias on-line

FELIPE VANINI BRUNING
COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

Antes considerada moribunda, a venda de livros porta a porta ganhou um novo sopro de vida recentemente.

De 2007 a 2010, a participação do segmento no mercado editorial do país aumentou de 9% para 21,66%. Atualmente, somente as livrarias e as distribuidoras estão na frente do porta a porta como canal de venda.

Nessa retomada, o livro ganhou parcerias. Com a sua compra, as editoras oferecem brindes como DVDs, CDs, cursos a distância, livros digitais, entre outros produtos.

"O Brasil tem mais de 5.000 municípios e menos de 2.000 livrarias. A venda porta a porta tem uma enorme capilaridade e supre essa lacuna", afirma Diego Drumond e Lima, presidente da ABDL (Associação Brasileira de Difusão de Livros) e diretor-geral da Editora Escala.

PÚBLICO VARIADO

De acordo com dados da ABDL, o faturamento do setor alcançou R\$ 1,2 bilhão em 2010. Em 2008, foram R\$ 681 milhões. A média de preço das coleções é de R\$ 122,74.

A Editora Escala começou no porta a porta há sete anos.

"Atualmente, vendemos 350 mil livros por mês nesse segmento", diz Lima.

Para agradar a um público variado, os títulos incluem livros pedagógicos, religiosos, infantis e best-sellers.

Não por acaso, a Hermes, tradicional empresa de vendas diretas do Rio de Janeiro, começou a fazer testes com a venda de livros há quatro anos. "Vimos que esse nicho podia ser mais bem explorado" afirma Silvio Zveibil, diretor de vendas da Hermes.

"Mas foi realmente em 2010 que o negócio deslanchou, com vendas de 10,5 milhões de unidades."

Segundo Zveibil, a venda de livros gerou receita de R\$ 140 milhões no ano passado.

A Avon, especializada em cosméticos, descobriu esse segmento há 18 anos.

Com seu exército de 1,1 milhão de revendedoras, é a líder de mercado.

Segundo Adriana Picazio, gerente da Avon no Brasil, a negociação de grandes volumes da empresa com as editoras reduz significativamente o preço das unidades.

Segundo a **Folha** apurou, a Avon fatura aproximadamente R\$ 400 milhões com a venda de livros.

ENCICLOPÉDIAS

Os negócios com enciclopédias, que deram origem ao segmento, também não vão mal. A líder de mercado, Barsa, controlada pela Editora Planeta, espera vender 70 mil coleções de enciclopédias em 2011, 7% mais que em 2010.

As coleções custam de R\$ 2.400 a R\$ 2.900.

Segundo Sandra Cabral, diretora da Barsa, equipes especializadas em nichos profissionais têm ganhado destaque. "Temos vendedores que atendem somente delegados de polícia ou médicos."

Texto Anterior: [Viaje com celular sem falir](#)

Próximo Texto: [Nouriel Roubini: Como prevenir uma recessão](#)

[Índice](#) | [Comunicar Erros](#)