

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Avon - Memória dos 50 anos de Brasil (AV)

Uma empresa de futuro

História de [Martha Pires Costa](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 05/10/2008

Projeto Memória Avon
Depoimento de Martha Pires Costa
Entrevistada por Clarissa Batalha e Luani Guarnieri
São Paulo, 01 de agosto de 2008
Realização Instituto Museu da Pessoa
Entrevista nº AV_HV045
Transcrito por Rosângela Maria Nunes Henriques
Revisado por Teresa de Carvalho Magalhães

P/1 – Martha, você pode me dizer seu nome completo, local e data de nascimento?

R – Martha Pires Costa, 28 de janeiro de 1943, nascida em São Paulo capital.

P/1 – Qual é a sua atividade atual?

R – Gerente de setor da Avon.

P/1 – E o nome dos seus pais?

R – João Pires, já falecido, e Alzira Ferreira da Cunha.

P/1 – E qual era a atividade profissional deles?

R – Meu pai era eletricitário, faleceu com 26 anos de tuberculose e minha mãe era bordadeira e ficou viúva aos 22 anos.

P/1 – Qual é a origem da família, Martha?

R – Portuguesa.

P/1 – Os seus pais vieram de lá ou os seus avós?

R – Os meus avós.

P/1 – E você tem irmãos?

R – Tenho um irmão do segundo casamento e sou muito feliz em tê-lo como meu irmão.

P/1 – Vamos lembrar um pouquinho da sua infância Martha, onde você morava?

R – Eu morava no bairro do Pari junto com meus avós e onde eu recebi muito amor, muito carinho e posso dizer que mesmo criada sem pai eu não tenho nenhum bloqueio por ser órfã, meus avós deram muito carinho e com isso eu ultrapassei todas as barreiras.

P/1 – E como é que era a casa que vocês moravam?

R – Era uma casa bem simples de assoalho lavado, fogão à lenha e o ferro era ferro com carvão e era uma vida muito simples, mas muito feliz com muito amor.

P/1 – Fala um pouquinho do cotidiano da família?

R – Nessa casa morava eu junto com minha mãe e mais seis irmãos dela, eles eram sete filhos e eu fui muito paparicada de criança, porque eu era o único bebê naquela casa só de adultos. Elas tinham uma oficina de costura as minhas tias e minha mãe e mais outra tia de bordadeira e eu tinha um tio que a diferença de idade dele pra mim era só seis anos e que eu brincava com ele. Então praticamente não era meu tio, era um irmão.

P/1 – E o que vocês cozinhavam nesse fogão à lenha? O que vocês comiam?

R – Sim, minha avó cozinhava muito bem, fazia bela comida com arroz, feijão, carne, bacalhau, muito bacalhau, muita linguiça e se usava também matar porco lá na casa, meu avô matava porco uma vez por mês e a gente cozinhava com banha de porco e a comida era toda feita com banha de porco e posso dizer para você que ninguém da minha família tem problema de colesterol.

P/1 – E as brincadeiras da infância?

R – As brincadeiras eram brincadeiras na rua de amarelinha, pular corda, pega pega, boneca era muito pouco, eu tinha só uma boneca de pano e eu brincava com essa boneca também, mas dentro de casa. Eu brincava muito daquela brincadeira de roda de lenço atrás e foi uma infância muito feliz, uma infância humilde, mas muito feliz. Eu até fico triste de ver hoje a infância ser voltada para a informática, para computador para televisão essa vivência ao ar livre foi muito boa, foi muito gratificante a minha infância.

P/1 – E o que você se lembra do bairro? Como era o bairro?

R – O bairro era praticamente de família, a rua era uma rua de ladeira onde moravam cinco tios, irmãos tanto da minha avó como do meu avô, então a gente tinha uma convivência muito gostosa praticamente os moradores da rua eram parentes primos, tios e era uma convivência muito gostosa.

P/1 – E da cidade de São Paulo o que você se lembra?

R – Olha, eu só me lembro do Viaduto do Chá onde era um passeio de domingo minha mãe me levava no Viaduto do Chá tenho até uma foto que eu tirei lá no Viaduto do Chá era o nosso programa. O meu programa maior era a igreja, eu fui criada na religião evangélica e ali é que eu participava de todas as atividades além de espirituais, recreativas.

P/1 – Ia fazer compras no centro também?

R – Não, não tinha esse hábito realmente, a minha família não fazia compras no centro.

P/1 – Tá certo. E que lembranças mais marcantes você tem da infância?

R – Mais marcante que eu tenho é exatamente essa convivência com a minha família, o carinho muito grande da minha avó e do meu avô e que foram marcantes e o que eu lembro não sei se vai ser possível falar, mas eu vou falar o meu avô português que não gostava muito de tomar banho e ele só tomava... A única pessoa que conseguia fazê-lo tomar banho era eu e quando eu perguntava pra ele: “mas Vô, você precisa tomar banho” ele dizia, ele levantava a roupa e mostrava a barriga que a barriga estava limpa. Então realmente o amor dos meus avós foi uma das coisas inesquecíveis os anos passaram, mas eu continuo guardando essa lembrança muito grata.

P/1 – E a escola? Você começou a estudar quando?

R – Eu estudei com sete anos, já entrei logo no primário, não existia o pré, a pré-escola, pelo menos eu não tinha conhecimento e nem a minha família. Eu iniciei no primeiro ano num grupo escolar do bairro e depois eu fui para o ginásio num colégio particular e ali também fiz o curso técnico de Contabilidade.

P/1 – E que lembranças você tem da escola?

R – Eu tenho uma lembrança muito boa, né? A convivência... Eu tenho muita facilidade de relacionamento, então desde pequena eu não tive problemas com amigos de me relacionar com os colegas e o que eu tinha muita vontade era de progredir, né? Eu queria crescer não só financeiramente como ter um cargo um dia importante e emocionalmente também. Eu não tive conflitos em escola nenhuma que eu passei.

P/2 – E algum professor marcante na sua vida escolar?

R – Uma professora no primário, a professora Maria, essa professora ela tinha um carinho muito grande com todos os alunos e eu até queria ser professora, ela que me serviu de modelo, mas aí a vida me proporcionou outras oportunidades e eu comecei a trabalhar no comércio desde os 14 anos e aí a minha tendência foi realmente pro comércio.

P/1 – Entendi. E você fez o curso Técnico de Contabilidade é isso?

R – Certo.

P/1 – Teve alguma influência na escolha dessa carreira?

R – Não, a única influência é que quando eu quis fazer o normal que era naquela época para ser professora só tinha no bairro durante o período diurno e que eu não poderia frequentar por causa de eu trabalhar, né? E eu não poderia trabalhar. Então o que me levou a fazer o Técnico de Contabilidade é que eu poderia trabalhar e continuar estudando poderia assimilar as duas coisas.

P/1 – Então você começou a trabalhar com 14 anos?

R – Com 14 anos.

P/1 – Qual foi o primeiro emprego?

R – Eu fui ser balconista numa loja no Brás, trabalhei com o senhor Suzi que era uma pessoa da raça judia e onde ele me ensinou muita coisa, onde eu aprendi ter muita garra e muita determinação para eu chegar aonde eu cheguei.

P/1 – E quais outros lugares você trabalhou?

R – Trabalhei depois na Light, que hoje é a atual Eletropaulo, trabalhei lá por seis anos depois eu engravidei tive que sair, porque naquela época não havia a possibilidade de ter empregada, mas quando eu saí comecei a ser revendedora dos produtos Avon. Então até a minha filha menor ter quatro anos eu passei a ser só revendedora, aí eu tinha um grande sonho que era ser uma gerente da Avon, na ocasião o cargo era promotora de vendas. Então eu fui à luta, fui à busca, mandei meu currículo aguardar durante dois anos e consegui. E hoje estou nessa empresa já há 30 anos.

P/1 – Olha que ótimo. Então como surgiu a oportunidade de você ser uma revendedora Avon?

R – Uma vizinha já revendia Avon e eu disse pra ela: “não tenho com quem deixar as crianças pequenas para trabalhar fora” ela falou: “eu vou pedir a promotora...” Naquela ocasião Dona Ermelinda, infelizmente ela já não está mais conosco, ela veio em casa fez o meu cadastro e me deu todas as orientações naquela época a gente tinha um mapa onde a gente podia revender, a gente não era livre em todo bairro. Então a gente tinha algumas ruas pra gente atender as clientes e foi assim que eu comecei.

P/1 – E você lembra em que ano que foi isso?

R – Ah eu casei em 1966, depois de três... 1969 mais ou menos em 1973, 1972 mais ou menos.

P/1 – E você lembra como foi a sua primeira venda? A primeira vez que você bateu na porta de alguém?

R – Olha, primeiramente eu ofereci para a família e para os amigos aí depois eu comecei a ir às casas que eu não conhecia ninguém, porque eu moro próximo a um bairro que é (city?) e ali o poder aquisitivo é bom e eu comecei a bater de porta em porta dava as amostras e dava um bilheteinho não tinha cartão ainda era bem... Não era tão avançado e eu fiz uns bilheteinhos e eu dizia junto com a amostra o meu nome já tinha telefone o meu endereço e muitas vezes elas já me atendiam, outras vezes elas ligavam e eu também retornava, eu era bem persistente, um não para mim nunca quis dizer nunca.

P/1 – E como era a recepção dessas clientes?

R – Nós vivíamos numa época mais tranquila onde não existia tanto medo de atender a porta, né? Então essas pessoas me recebiam muito bem eu acho que também eu usava um trunfo muito peculiar eu levava minhas filhas junto comigo. E as pessoas então me viam ali com duas crianças e viam que eu era uma batalhadora, né? E muitas se tornaram minhas amigas até hoje e aí elas ficaram muito felizes com esse progresso, né? Quando elas me ligaram que eu já tinha iniciado minha carreira na Avon eu falei: “agora eu não posso revender produtos, mas eu posso indicar uma amiga” “ah eu estou feliz que você subiu que você chegou onde você queria” então é uma história que realmente que eu comecei como revendedora e consegui seguir a minha carreira a ser perseverante e chegar ao que eu queria que era ser uma gerente da Avon.

P/1 – E Martha antes de você revender os produtos você já conhecia a Avon?

R – Sim no meu casamento... Antigamente usava-se uma penteadeira no quarto e essa penteadeira eu achei muito chique comprar toda a linha Topázio e colocar em cima da minha penteadeira e quando... Usava as pessoas irem conhecer a sua casa ver o quarto da noiva e eu lembro até hoje que o enfeite da minha penteadeira era a linha total da Topázio ela tinha até uma pedra amarela que eu achava chiques esses produtos em cima da minha penteadeira.

P/2 – Você lembra exatamente quais eram os produtos da linha?

R – Era a loção cremosa, era o talco numa... Não era um talco em embalagem vertical era um estojo mesmo, era o perfume Topázio, era o sabonete, era a linha completa, muito bonita realmente.

P/2 – E depois quando você começou a revender os produtos qual foi a primeira impressão que você teve dessa empresa a Avon?

R – De confiança, uma empresa de futuro e uma empresa de qualidade é isso que eu senti desde o momento que eu comecei a ser revendedora da Avon.

P/2 – E a Avon quando você começou a trabalhar ela era na João Dias ou ela já era em Interlagos?

R – Ela estava em Interlagos já a primeira entrevista minha já foi em Interlagos.

P/2 – Então fala um pouquinho pra gente dessa sua trajetória na Avon? Você falou que conseguiu alcançar o seu objetivo, né? Como foi essa trajetória?

R – Olha, era um sonho que eu queria muito, eu sonhava quando eu era revendedora que trabalhar nessa empresa realmente seria para mim algo surpreendente, um sonho realizado, e foi o que aconteceu. Eu fui chamada para entrevista, não desculpa, aquela época não era assim, eu mandei meu currículo e tinha uma promotora... Eu vou falar o termo daquela época, a promotora de onde eu morava, ela se chamava Iara, então o gerente que era o senhor Jaime Tomás de Aquino na ocasião ele veio com ela em casa, bateu na porta eu já a conhecia como promotora de vendas e ela disse: “olha o senhor Jaime é o gerente da Avon você enviou um currículo e ele quer fazer uma entrevista com você aqui na sua casa” e eu fiquei toda atrapalhada, porque eu estava com a tábua de passar roupa na sala, uma pilha de roupa para passar e as minhas duas filhas correndo no quintal, e eu não sabia o que eu fazia primeiro se eu recolhia a tábua se eu recolhia a roupa para depois abrir o portão. E assim eu fiz, eu recolhi a tábua coloquei lá na cozinha, recolhi a roupa e avisei as crianças que estava chegando o gerente da Avon para elas ficarem quietas e não falarem nada. E ele entrou era uma pessoa muito agradável e eu falei: “olha desculpa, porque eu não estava esperando” ele disse: “não, fique a vontade eu estou já acostumado e eu vim aqui porque hoje nós temos que entrevistar a candidata na residência, porque a gente quer ver como se comporta...” Ele não falou se comporta, é como que ocorre a entrevista na residência. A primeira pergunta dele é se meu marido estava de acordo se ele estava sabendo que eu mandei o currículo para a Avon e se eu tivesse que fazer alguma viagem se meu esposo me apoiaria. Eu disse que já estava tudo nos conformes no combinado com ele e que eu estava feliz em recebê-lo e que eu já estava vendo ali uma possibilidade de eu estar na Avon como promotora de vendas e ele deu risada. Aí eu falei se eles queriam um cafezinho e a minha filha mais velha já sabia fazer café e a mais nova que hoje é gerente da Avon também com muito orgulho ela foi junto lá à cozinha e ela entrou na sala e disse assim: “mamãe é para servir o café na xícara nova ou na xícara velha?” (risos) Aí eu fiquei enrubescida e eu não sabia... Eu fiquei muito sem graça e como todo gerente é uma pessoa já preparada pra tudo ele disse: “fique tranquila, não precisa ficar enrubescida, faz parte, ela é uma criança” e aí elas trouxeram o café na xícara nova. E eu quero dizer que hoje como gerente de vendas eu não tenho mais xícara velha, eu só tenho xícaras novas lá em casa. Então foi um episódio que me marcou bastante nessa entrevista e aí depois ele não me prometeu nada, falou que ia levar... Que essa entrevista ele ia avaliar e que posteriormente eu iria ter uma entrevista lá na empresa, acho que passou mais ou menos uns dois meses eu fiquei muito ansiosa ainda fiquei preocupada será que é por causa da xícara que eu não vou ser chamada? Aí eu fui chamada numa manhã, eu não lembro exatamente, eu entrei em julho de 1978, eu acredito que uma semana antes eu fui chamada para essa entrevista e chegando lá me deslumbrei com a maravilha que é a Avon com a portaria, com a recepção, com todo esse luxo que pra mim era um luxo que eu nunca tinha visto e logo na recepção aquela amabilidade. E depois eu subi no segundo andar fui dirigida lá na sala do senhor Jaime e fui entrevistada por ele e ainda passou uma gerente que hoje ela não está mais na Avon, mas que continua sendo minha amiga trabalhou também lá quase 30 anos, a Edinaura e me ficou muito marcante o rosto dela ela disse: “que você tenha muito sucesso como eu tenho nessa empresa.” Então isso daí foi uma passagem que me marcou bastante na minha entrevista lá na Avon.

P/1 – E aí depois disso você entrou começou a trabalhar como promotora de vendas?

R – Como promotora de vendas.

P/1 – E como era esse trabalho de promotora?

R – Era o trabalho que é hoje atual é o mesmo trabalho só mudou o nome, né? Hoje a gente... O cargo passou a ser gerente de setor, eu quando iniciei, eu trabalhei na zona oeste que eu estou até hoje e eu iniciei com 180 revendedoras e hoje atualmente eu tenho 1800 revendedoras. Então foi um crescimento muito grande e conforme eu fui crescendo o setor... Senão hoje eu teria mais ou menos umas cinco mil revendedoras o setor ele vai sendo re-dividido e vão sendo colocadas outras colegas para explorar aquela outra parte que jamais daria para eu ficar todos esses anos, né? Num mesmo setor que eu iniciei então essa é a política da Avon a gente vai crescendo chega num determinado número aí esse setor tem que ser re-dividido porque uma pessoa só não vai dar conta de monitorar e de gerenciar todas essas pessoas.

P/1 – Quais setores você passou já?

R – Olha, desde que eu entrei, eu estou no mesmo setor, graças a Deus. É difícil isso acontecer, eu ainda brinco que eu tiro o leite das pedras, porque durante 30 anos você conseguir ter bons resultados, conseguir chegar aos seus estimados no mesmo setor, o que acontece? Eu tinha mais bairros e mais municípios então é isso que foi re-dividido e colocado outras gerentes o setor que eu iniciei hoje ele tem, deixa-me contar a Isabel uma, a Adriana outra, a Bernadete outra, Marlene outra, cinco desse meu setor que eu iniciei e depois ele foi crescendo ele já foi dividido em

cinco outros setores. Então era uma área que realmente eu jamais iria conseguir gerenciar sozinha.

P/2 – E como é que exatamente o trabalho de gerente de setor? Como é que ela lida com essas revendedoras?

R – Em primeiro lugar, você precisa ter um planejamento diário para você saber aonde ir, o quê fazer e como fazer, com esse planejamento nós temos hoje uma equipe de executivas porque jamais daríamos para monitorar 1800 pessoas ao mesmo tempo nossas campanhas são em média a cada 17 dias, essas executivas uma média de 15 mais ou menos que a gente tem, elas cuidam de 100 revendedoras mais ou menos e a gente é que está mais ao lado delas no dia a dia. Então a gente na parte da manhã sai com uma executiva na parte da tarde com duas executivas e a gente vai ajudá-las a desenvolverem as suas equipes, porque na Avon, como em toda outra empresa de vendas nós temos que crescer, nós nunca podemos voltar e nunca podemos estacionar, nós temos sempre que crescer, nossas estimativas são sempre maiores de uma campanha para outra. Então o nosso trabalho maior agora é direto com essas executivas. Nós temos também uma equipe que fica sob nossa gerência que é a equipe das top sellers, são praticamente revendedoras estrelas, revendedoras que ficam em destaque, né? Essas pessoas nós damos uma assistência, nós gerentes, individualmente, essas pessoas não são monitoradas pelas executivas. Então nós também temos uma programação uma vez por semana ou duas vezes nas campanhas pelo menos de visitar essas revendedoras, desenvolver e fazer com que elas vendam cada vez mais. Esse é o nosso trabalho diário e eu digo com toda essa minha experiência ele só pode ter sucesso se você tiver um grande planejamento e uma grande organização, porque o número é muito alto, tanto de revendedoras como as nossas estimativas só dessa forma é que você consegue chegar ao que a empresa precisa e no que a empresa quer de você.

P/1 – Você pode falar um pouco sobre os treinamentos que vocês recebem e que vocês passam para essas executivas e revendedoras?

R – Olha, nós temos uma reunião com os nossos gerentes. Por trimestre são quatro reuniões no ano, então é primeiro trimestre, segundo, terceiro e quarto nós somos preparadas nessas reuniões para o que vai acontecer no próximo trimestre o que a Avon vai lançar, quais são as estratégias de vendas, quais são os novos produtos e nós recebemos um treinamento para que nós possamos levar a campo tudo isso e que a gente possa desenvolver de acordo com o que a empresa espera. Então existe um treinamento antes para nós, de todos os produtos que são lançados durante quatro campanhas, a média nós recebemos esse treinamento antes com o nosso gerente às vezes com alguma treinadora própria da área de maquiagem ou da área de perfumaria ou da área de produtos de uso diário. Então de acordo com o que a empresa acha que para aquele trimestre nós vamos ter que ser direcionada para conseguir as nossas vendas e aí mediante aquele treinamento, aquilo que é passado para nós é o que nós vamos executar no campo com as nossas executivas e com as nossas revendedoras.

P/2 – Há quanto tempo assim mais ou menos esses treinamentos? Há 30 anos funciona assim?

R – Não, não a Avon realmente vem renovando a cada ano que passa a Avon está se preocupando em dar para nós mais materiais mais bagagem pra gente poder no campo desenvolver mais e melhor. Eu acredito que esse treinamento vem de uns 15 anos pra cá mais ou menos.

P/2 – E como era antes disso então? Como é que vocês faziam para montar essas estratégias de venda?

R – A gente... Era direto com a gerente lá chamava PPD, era planejamento para desenvolvimento e a gente juntamente com ela a gente fazia planejamento, não era PPD era PPT planejamento para treinamento, então era com ela que a gente fazia o que iríamos fazer nas campanhas subsequentes. O que nós tínhamos éramos nós que passávamos para gerente o que nós íamos fazer o trabalho ou quais eram as como eu posso dizer as estratégias o que a gente ia fazer, por exemplo, era um lançamento de um perfume o que você... A empresa está precisando que você venda duas mil unidades o que você vai fazer para vender essas duas mil unidades, então a gente dizia: “vamos mandar um bilhete, vamos trabalhar visitando, levando a fragrância na mão fazendo com que a revendedora comprasse” então era um trabalho assim mais direto com a gerente. A gente não tinha essas reuniões trimestrais que são feitas hoje e que são direcionadas com mais material, né? Com mais direcionamento.

P/2 – Esses programas de incentivo que existem para as revendedoras executivas eles existem para vocês também?

R – Existem bastante.

P/2 – Como ele funciona?

R – Ele funciona, por exemplo, nós temos agora o lançamento da fragrância Blue Rush, essa fragrância tem o incentivo para a revendedora, você quer saber qual é o incentivo?

P/2 – Pode falar.

R – Cada cinco fragrâncias que ela vende ela ganha um lindo jogo com quatro copos decorados e mais uma jarra fresh isso ela está ganhando sem sorteio, além disso, ela tem um lucro... Ah deixa-me fazer o cálculo agora espera um pouquinho é 41 ela vende cinco dá... Ela paga 25 cada uma dá 180 espera aí um pouquinho, ela paga 25 cada uma cinco dá 125 ela vende... Ela ganha... 221 menos 125, ela ganha quase 10 reais então é assim... Então ela vende cinco fragrâncias por 41 reais cada uma ela paga 25 e ela ganha 16 em cada fragrância dando um lucro de 80 reais, já fiz o cálculo. E a executiva ela conseguindo que cada revendedora da equipe dela compre no mínimo duas fragrâncias ela consegue ganhar um Microsystem também sem sorteio, elas estão muito entusiasmadas tanto a revendedora como a executiva para esse incentivo. Eu como gerente se eu conseguir um ponto cinco de UPR o que quer dizer isso? Que as revendedoras do meu setor comprem uma fragrância e meia vamos dizer assim, então 1800 vezes um ponto cinco aí eu tenho um bônus de 2300 reais para ser gasto no Submarino que é um site onde eu faço compras do que eu quiser. Se eu for uma campeã, espero que eu seja, dessa fragrância aí eu ganho uma viagem para Fernando de Noronha com acompanhante. Realmente a Avon realiza, concretiza o seu sonho, né? Você vai você planeja você consegue e aí a Avon reconhece e isso é muito

bom.

P/2 – E esses programas de incentivo eles também sempre existiram ou são mais recentes?

R – Eles existiam com menos frequência, hoje eles são com mais frequência e geralmente voltado para cada trimestre, então cada trimestre tem alguma coisa, alguma coisa não algum incentivo para aquele trimestre que é exatamente aquilo que a empresa espera que precisa vender mais naquele trimestre então sempre... Como que eu posso dizer, não casadinho, eu queria dizer quando faz junto? Fugiu-me agora o termo é sempre conjugado o produto que tem que ser vendido como incentivo tanto pra revendedora como para executiva como pra gerente.

P/1 – E as premiações? Os troféus? Porque tem a Miss Albe, né? Aquele troféu, esse é para as revendedoras?

R – Esse é para as revendedoras chamadas revendedoras ouro ou diamante são as melhores revendedoras do setor que se destacam por maiores vendas. Eu tenho uma média de 20 revendedoras ouro e esse ano eu tive só duas diamante, mas a minha média são quatro diamantes. Então você vê que é um número bem pequeno para ganhar esse troféu, então realmente é um troféu que deve ser muito bem reconhecido que elas amam, porque é um troféu que não se compra em loja é um troféu de reconhecimento realmente é um troféu de destaque vamos dizer assim.

P/1 – Martha fala para mim alguns desafios que você enfrentou e enfrenta trabalhando na Avon?

R – Olha, o grande desafio são as estimativas, esse é o grande desafio a cada 17 dias e a gente precisa estar bem planejada, a gente precisa estar bem organizada para chegar lá. Outro grande desafio eu sou da época da máquina de datilografia hoje é tudo no computador, tudo informatizado, então esse foi meu grande desafio ou eu aceitaria saber, a conhecer, a buscar, aprender ou eu não poderia ficar na empresa. E eu fui à luta fui à busca fiz o curso hoje consigo... Não sou uma expert, mas consigo tudo que eu preciso acionar ao computador, a informática a nível profissional eu consegui e eu me sinto assim, muito feliz, porque eu sou uma pessoa que não gosto de informática. Então pra eu conseguir esse desafio foi bem difícil, mas eu hoje manuseio com grande facilidade e consegui... Esse desafio conseguiu desaparecer da minha vida.

P/1 – E as alegrias?

R – Muitas alegrias. A primeira delas é uma viagem de avião que eu fiz que foi pra minha primeira conferência foi pro Rio de Janeiro e foi a primeira viagem que eu fiz de avião, eu nunca tive a oportunidade de entrar num avião, muito menos num hotel cinco estrelas, na Avon tudo é glamour. Eles fazem tudo com muito amor com muito carinho, mesmo que você consiga uma viagem por conta própria, entrar num hotel cinco estrelas por conta própria, não tem o glamour que a Avon proporciona para você, então eu fiquei realmente deslumbrada, eu conheci outro mundo, conheci grandes profissionais, grandes executivos, grandes executivas que passaram para mim grandes conhecimentos que se eu não estivesse na Avon eu não teria tido essa oportunidade eu seria uma simples revendedora da Avon ou quem sabe uma simples dona de casa.

P/2 – Martha o que você considera a sua principal realização na Avon?

R – A minha principal realização? A parte profissional e a emocional, eu digo que trabalhar na Avon não é só pelo salário, trabalhar na Avon é um complexo, a Avon te envolve financeiramente, emocionalmente, espiritualmente e astralmente. Então realmente é um complexo, eu brinco que é um pacote, né? É um pacote de felicidade.

P/2 – E Martha você já tem mais de 30 anos trabalhando na Avon passou por vários presidentes, né? Você tem alguma história com algum deles? Você chegou a conhecer alguns deles?

R – Olha, na época que eu entrei era o senhor Vinícius, eu vou contar essa história não sei se pode... Quando ele me viu porque o senhor Jaime... A gente quando era entrevistada passava na sala do presidente na ocasião para ser apresentada e é claro que eu era jovem e eu sempre fui um pouco extravagante, né? Eu era ruiva e chamava um pouquinho a atenção e ele disse assim: “moça você é bem casada”? Eu falei: “muito bem casada, casada, casada com comunhão de bens e de maus” aí ele disse assim: “então pretende continuar no seu casamento”? Eu falei: “pretendo” ele falou: “cuidado, porque ser promotora da Avon a pessoa se acha muito independente, a mulher, e muitas vezes perdem o marido.” Essa foi uma história pitoresca. Outra história com o segundo presidente da Avon o senhor João Maggoli ele... Eu sou sardenta, dá para perceber que eu sou ruiva, e ele me chamava de pintada “vem cá pintada, vamos conversar” ele não me chamava pelo nome tanto é que muita gente de antigamente, mais antiga da empresa me conhece por Martha Pintadinha, foram marcantes. Depois nós tivemos o Ademar Seródio e que por ironia do destino ele estudou comigo no Liceu Acadêmico de São Paulo e naqueles bailinhos de bairro que naquela época, na década de 1970 era muito comum, eu ia aos bailinhos de domingo à tarde eu encontrava ele e jamais ia imaginar que um dia eu ia encontrá-lo sendo presidente da Avon Brasil. Então foi muito bonito quando a gente se cruzou na empresa e foi emocionante e ele brincava sempre comigo, né? “Você não deixa de ser aquela adolescente das domingueiras” e eu tenho sido muito feliz nesse meu trajeto no meu relacionamento. Depois nós tivemos o senhor Amílcar que realmente também foi uma pessoa marcante, né? Com ele houve uma remodelada, uma renovada na Avon, ele realmente fez uma grande inovação na Avon, mas eu vou contar outro fato pitoresco, eu acho que devo ser um pouco engraçada, o que aconteceu? O senhor Amílcar ainda não era presidente da Avon e ele trabalhava ainda em Osasco eu não sei se ele era gerente de expedição e numa das conferências eu vi o senhor Amílcar de smoking parado assim numa porta de saída do evento e eu pensei que ele era o mestre e eu chamei, que vergonha, né? Depois ele foi ser o presidente, aliás, da Avon com muito sucesso. Outra história com o senhor Amílcar: a Dagmar Brum, que hoje é a vice-presidente da Avon, era minha gerente naquela ocasião e ela me convocou para eu ir trabalhar com o senhor Amílcar no campo e ela é uma pessoa que eu admiro muito e me ensinou muita coisa e eu disse pra ela: “o meu planejamento de amanhã é uma favela, posso levá-lo lá onde está o meu planejamento”? “Martha, não mude seu planejamento” e eu fui numa favela com ele e ele uma pessoa muito simples, muito simpática tirou o paletó para ficar mais à vontade pras revendedoras não se sentirem inibidas. Entrou na favela, conversou, viu os problemas e numa das favelas, uma das casas da favela tinha que subir só dez degraus acima do nível do rio, não do córrego e ele subiu, conversou, não quis que identificassem,

mas eu o apresentei e a revendedora não se conformava como uma pessoa tão importante se dá a preocupação de ir ao campo conhecer uma revendedora, uma pessoa de alto galão, de alto nível da empresa. E quando nós saímos de lá ele usou uma expressão que ficou marcante: “Martha nós somos culpados por tudo isso, porque nós não estamos fazendo nada para não ver tanta miséria.” E eu falei: “é verdade às vezes a gente se omite”, né? Mas eu disse pra ele: “eu acho que com a Avon nós estamos dando oportunidade para essas pessoas saírem desse mundo” elas podem sair desse mundo basta querer e nós estamos dando uma oportunidade. Hoje atualmente nós temos o Luís Felipe que é o presidente da Avon Brasil diretamente com ele eu nunca tive um contato, mas digo que é uma pessoa muito simpática e é bonitão por sinal.

P/1 – Fale um pouquinho então como é o relacionamento com as colegas de trabalho?

R – Ah eu tenho um relacionamento muito bom, eu acho que não devo ter inimigas e se eu tiver, elas devem estar camufladas, porque todo mundo a hora que eu entro: “ah que bom, a Martha chegou a gente vai começar a dar risada” eu sempre digo pra elas: “façam o melhor, esta empresa não demite ninguém, as pessoas se demitem, então faça o seu melhor, não se preocupe com gerente, não se preocupe com diretor, não se preocupe com a presidência se você fizer o melhor você terá sucesso.” Então eu acredito que elas vêem em mim uma pessoa assim muito positiva e acho que até podem assim se espelhar pela minha postura, pela minha atitude, pelo meu comprometimento profissional e eu tenho um bom relacionamento, não só com o pessoal da minha divisão, mas de outras divisões também. Eu me sinto uma pessoa querida.

P/1 – Vamos falar um pouquinho da sua família, o nome do seu marido?

R – Francisco Costa.

P/1 – E você o conheceu como?

R – Eu o conheci num baile que não é do seu tempo, o baile Esso, era da empresa que ela fazia umas domingueiras na Rua 24 de Maio e ali eu ia lá e ia também à BB que era um baile de domingo a tarde na Associação do Banco do Brasil. Então esses eram meus dois divertimentos no domingo à tarde, uma vez eu ia num e outra vez no outro. E nesse dia eu conheci o meu esposo. Mas o mais interessante dessa história é que quando ele foi para tirar pra dançar ele não foi me tirar para dançar foi a minha tia, que ela tem uma diferença de idade de dez anos, mas ela muito bonita na ocasião. Mas outro rapaz se antecedeu e tirou a minha tia aí eu fiquei na mesa ele não teve outro jeito e me tirou e ele diz até hoje: “Eu errei no alvo, porque até hoje eu tive que ficar com você.” Nós somos muito felizes casados há 42 anos.

P/1 – E as suas filhas são duas?

R – São duas. Uma é a Vanice Costa ela é enfermeira padrão, hoje ela trabalha numa consultoria em nível de Brasil na área de enfermagem e a outra é a Vânia Costa que há dez anos é gerente da Avon também.

P/1 – E o que você gosta de fazer na sua hora de lazer?

R – Ah eu gosto muito de teatro, gosto de sair com os amigos, reunir os amigos, ir a bons restaurantes, gosto muito de shows, principalmente restaurante com música. Eu não gosto muito de ir à restaurante só para comer, eu gosto de ir à restaurante onde eu passo alguns momentos me deliciando com uma boa música.

P/1 – Entendi. Vamos falar então mais um pouquinho de Avon. Martha, fala pra mim como você vê esse sistema da Avon da venda direta? Da venda de porta em porta? Como é que você avalia esse trabalho da Avon?

R – É um sistema que está aqui há 50 anos e ele deve continuar, porque esperar a cliente ir à loja ou ir à farmácia não tem o mesmo sucesso do que você estar indo a procura dela mostrando a ela os produtos, a facilidade dela comprar dentro de casa sem correr o risco às vezes hoje em dia de assalto, de chuva, de sol então eu acho que essa venda porta a porta é um sucesso, vai ser um sucesso e jamais pode mudar.

P/2 – E você como mulher passou por... Precisou ter um trabalho, como é que você vê essa oportunidade que a Avon dá para as mulheres se inserirem no mercado de trabalho?

R – Eu acho isso maravilhoso, porque a Avon ela é uma empresa para a mulher, ela é uma empresa voltada para a beleza e a beleza é mais para a mulher embora hoje o homem também esteja procurando se cuidar e também a usar cremes e mudou também o perfil masculino. Mas eu acho que esse desafio da Avon proporcionar para a mulher oportunidade é exatamente porque a Avon é uma empresa feminina, voltada para mulher.

P/2 – E você citou agora os homens, você lida com homens no seu trabalho? Existem homens executivos, revendedores?

R – Executivos não, a empresa não permite, mas revendedor pode, eu tenho no meu... Eu tenho só dois homens que vendem Avon não tenho mais não, a maioria mesmo é mulher.

P/1 – E dá pra ver um diferencial no trabalho dos homens?

R – Os homens são mais arrojados, eles vão mais é em busca de lucro, eu até gostaria de ter mais. Mas eles não se contentam em ganhar pouco, né? Tanto é que um deles começou há pouco tempo e já é um revendedor bronze e já estou trabalhando com ele para ele seguir, eu sinto que eles querem ver mais dinheiro, mais lucro.

P/1 – E como é que você vê esse fato dos produtos da Avon chegarem aos lugares mais distantes desse Brasil através das suas revendedoras? Da sua logística?

R – Ah, eu acho que isso daí é um prêmio para quem recebe, porque você morar tão distante às vezes você não é reconhecido, às vezes você é até marginalizada pela tua condição de vida, de moradia e a Avon através de barco, através de canoa a Avon chega até essas pessoas que às vezes a gente não dá o mínimo de valor, não tem nem conhecimento que essa pessoa existe. Eu acho que isso daí acaba sendo um trabalho não só de vendas, um trabalho social.

P/1 – Você falou então dessa ação social e qual é a sua visão a respeito das ações sociais da Avon?

R – Maravilhosa. Poucas empresas se preocupam como a Avon se preocupa pela parte social. Nós temos o Instituto Avon vocês têm conhecimento de quanto esse Instituto tem feito para evitar o câncer de mama, quantos mamógrafos a Avon tem distribuído pelo Brasil a fora para evitar que aconteça essa doença, né? Nós temos em setembro a passeata contra o câncer de mama isso daí é um movimento a nível Brasil, então se as pessoas até então não se preocupavam de fazer um exame precoce, eu acho que isso já deu uma grande abertura para que as pessoas comecem a se conscientizar e fazer um exame precoce de mamas. Agora nós estamos com esse projeto da pulseira da atitude da Lei Maria da Penha violência contra a mulher eu acho isso daí maravilhoso. É uma empresa que é voltada para a mulher ela tem que se preocupar com a mulher. E isso dá também uma segurança para quem compra para quem vende de que a Avon não é uma empresa que só quer lucro, ela também se preocupa com o bem estar da mulher.

P/1 – Martha, fala pra mim algum produto Avon que marcou a sua história com a empresa?

R – O Renew.

P/1 – Por quê?

R – O Renew ele... Há 15 anos que ele foi lançado ele é um produto revolucionário ele veio realmente mudar todo o perfil que a Avon até então tinha, de 15 anos pra cá a Avon vem atingindo a classe A e B e antes disso, nós não conseguíamos chegar nessas classes por quê? Porque nós tínhamos produtos só populares, produtos que não eram tão agressivos, anti idade e quando as pessoas começaram a usar a linha Renew elas começaram a ver o efeito dessa linha, elas passaram a confiar, elas passaram a ver que a Avon não é só mais a linha do (Kristy History?) ou do Toque de Amor, começou uma linha renovadora, uma linha anti idade onde a mulher está cada dia procurando menos plástica e usando mais produto anti idade.

P/2 – Martha, fala pra mim nesses anos trabalhados na Avon quais foram os aprendizados de vida que você teve?

R – O aprendizado de vida que eu tive? Auto-estima, eu consegui uma grande auto-estima, confiança, capacidade e experiência, experiência de vida eu consegui através desses anos, eu digo assim que eu sou uma mulher realizada financeiramente, médio, mas isso não é o mais importante, mas emocionalmente, profissionalmente, familiarmente como esposa, como mãe eu sou uma pessoa muito realizada, tenho que agradecer em primeiro lugar a Deus e a Avon por ter me dado essa oportunidade para eu poder me realizar como mulher profissional.

P/1 – E o que você acha da Avon estar resgatando os seus 50 anos através desse projeto?

R – Eu acho que ela está revivendo uma história e ela está marcando é um grande marco quais são as empresas que têm 50 anos aqui no Brasil? São poucas. Então é um grande marco e eu acho que tem que ser um ano para ser comemorado até o último dia de 2008 e ser parabenizado por todas as pessoas que passaram e fizeram com que essa empresa chegasse aos 50 anos, ela não foi criada agora, ela tem uma história. E eu quero agradecer por todas as pessoas que passaram por essa empresa e fizeram com que essa empresa chegasse aos 50 anos aqui no Brasil com muito sucesso, aliás.

P/1 – E o que você achou de ter participado dessa entrevista?

R – Eu me sinto muito orgulhosa quando eu sou convidada para qualquer entrevista na Avon seja em estúdio, seja dentro da empresa, porque eu acho que isso mostra a valorização e o reconhecimento que a empresa tem pelo funcionário, principalmente um funcionário que às vezes não é tão jovem, né? E a Avon não se preocupa com a idade, ela se preocupa com a capacidade do funcionário e isso daí dá muita segurança.

P/1 – Você quer falar sobre algum assunto que eu não perguntei?

R – Você perguntou tudo.

P/1 – Quer deixar alguma mensagem? Alguma finalização?

R – A minha mensagem que eu quero deixar pra Avon nesses 50 anos, em primeiro lugar parabéns, realmente são poucas as empresas que chegam aos 50 anos, devemos comemorar até o último ano de 2008 esse cinquentenário da Avon e quero parabenizar a presidência atual por estar durante esse ano todo marcando os 50 anos de Avon Brasil.

P/1 – Martha, em nome da Avon e do Museu da Pessoa, obrigada por ter participado.

R – Obrigada a vocês, foi muito bom.

[Fim da entrevista]