

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

*Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.*

Memória das Comunidades Natura (NAT)

**"Ah, cheiro de Natura, cheiro de tudo, né!"**

História de [Fabiola Assunta dos Santos](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 26/07/2005

---

Nome do projeto: Memória Natura

Depoimento de dos Santos

Entrevistado por Cláudia Eleonora e Judite Ferreira

Local de gravação e data completa: São Paulo 15/03/2005

Realização Museu da Pessoa

Código do depoimento: Natura História de Vidas Consultoras 007

Transcrito por: Thais Biazoli de Oliveira

Revisado por: Fernando Martins

P/1 – Fabiola, eu vou começar a nossa entrevista, vou pedir para você falar de novo: o seu nome completo, o local e a data de nascimento?

R – Meu nome é Fabiola Assunta dos Santos, nasci em São Paulo dia 15 de agosto de 64 e agora moro em São Caetano do Sul, que é onde eu exerço a minha atividade.

P/1 – Certo. O nome dos seus pais?

R – Meu pai é Osvaldo dos Santos e Ana Rocha dos Santos.

P/1 – O Seu Osvaldo trabalhava com o que?

R – Meu pai era gerente de RH.

P/1 – Aonde?

R – Ele trabalhou na Vogue Comercial Ltda., era uma empresa de venda direta também, só que de bijuterias.

P/1 – Ah, é?

R – É.

P/1 – Olha, já está meio na família!

R – É, eu falo que é meio kármico isso.

P/1, P/2 – (risos)

R – Deve ter alguma coisa astral, aí, que deve dar alguma explicação para isso tudo.

P/1 – Me fala uma coisa, o bairro que você cresceu?

R – Eu cresci na Mooca.

P/1 – Explica: como era, quais são as suas lembranças mais antigas, o que vocês brincavam?

R – Nossa! Eu estudava piano, a minha vida era: piano, colégio e Juventos, cresci dentro do Juventos, eu e meu irmão, sempre até os meus 18 anos, que foi quando meu pai já trabalhava em São Caetano, achava que era mais fácil, era um lugar melhor até para se viver e surgiu uma boa oportunidade ele comprou uma casa lá, a Mooca já estava começando a ficar meio complicada, aí eles resolveram e...

Eu tinha 18 anos mas sempre obedeci bastante aos pais e também já estudava em São Bernardo, então, acaba uma coisa levando à outra, uma coisa levando à outra, então, fomos morar em São Caetano, que também é legal, é diferente, né, apesar de ser tão encostadinho com São Paulo a gente faz a vida em São Paulo mas acaba morando lá, também não é ruim, é diferente só isso.

P/1 – Parece uma cidade do interior?

R – Parece sim. Eu falo que tem muitas facilidades, como a gente fala, tudo você faz a pé, sai do banco, você vai no cartório, você faz tudo a pé, você estaciona e faz tudo a pé, já em São Paulo isso é impossível, para você fazer uma coisa em São Paulo você destina meio período teu, né.

P/1 – É. Fala um pouco do Juventos, o que vocês faziam lá, praticavam esporte?

R – Ah, piscina, gente era piscina direto, o verão todinho, eu e meu irmão era o verão todinho, a gente já entrava no clube sem carteirinha, (risos) conhecia até os seguranças pelo nome da gente. (risos) E eu morava na porta, então, era muito bacana e ia a turma do colégio, de esportes, não, que eu sempre fui muito preguiçosa, nunca gostei de fazer esporte, esse negócio de ficar transpirando não é muito comigo não.

P/1 – (risos)

R – O meu negócio é numa água.

P/1 – E dia de jogo ali na sua casa, como é que ficava?

R – Não, ali não tem o campo, não tem, o campo do Juventos já é mais distante, é só o clube mesmo.

P/1 – Ah, tá, então não tinha aquela balbúrdia, aquela coisa.

R – O campo já é lá na rua Javari, lá próximo da rua do Hipódromo e a gente morava ali na Paes de Barros, já ali, que é quase Vila Prudente, já no finalzinho.

P/1 – Me fala uma coisa, as tuas aulas de piano, o que você gostava, quem era a tua professora?

R – Eu tive uma professora, muito menina, que eu aprendi ler música antes de ler no colégio.

P/1 – Ah, é?

R – É. Minha mãe gostava muito e ela tinha aquilo, né, a minha filha vai ter que tocar piano, então, ela me colocou e eu tive uma identificação até que rápida, eu li as notas antes de ler as palavras, então, bem menina mesmo e o que eu gostava mesmo era de ensinar, eu nunca gostei de tocar, sempre fui muito tímida, nunca ninguém me escutava e o que eu tocava ninguém gostava de ouvir, também.

P/1 – Porquê?

R – Por que eu sempre gostei muito de técnicas, de teoria, da...

P/1 – De escalas.

R – É, aquela coisa que ninguém aguenta, nunca toquei bonito, eu gostava de técnica, de desenvolver técnicas, de aprender métodos, que era também fruto que ia me dar o ensinar, mesmo.

P/1 – E aí com 14 anos você começou a dar aula.

R – Com 12 anos.

P/1 – 12?

R – Eu dava aula junto com a minha professora, eu dava aula de teoria, que é a coisa que todo mundo odeia, também tudo o que todo mundo odeia era o que eu mais gostava.

Só que nesse país viver de música é muito difícil, né, e o meu sonho era aquelas coisas, romântica, terminei colégio com 17 anos, queria estudar

música para desenvolver método para ensinar excepcionais, mas não era uma profissão reconhecida, não era uma faculdade reconhecida, meu pai bancava os meus estudos também, ah, não, sabe, isso daí, não quer trabalhar, né, aquela coisa toda, então, eu acabei indo por outro lado e abandonando a música, né.

P/1 – Você não toca mais?

R – Não, tento ensinar meus filhos, mas mãe como professora é péssimo, não dá certo.

P/1 (risos)

R – Mas na minha casa o instrumento fica aberto para eles, não tem: ah, vai desafinar, vai estragar, não, fica aberto por que o meu filho mais velho é muito sensível e eu acho que ele vai se identificar bastante, como ele senta lá, ele toca, ele tenta tirar sons, então, fica lá, aberto para eles e às vezes a gente brinca um pouco, mas é o que eu falei, nunca toquei música, nunca toquei coisa bonita, então ninguém gosta de ouvir eu tocar, eu não toco.

P/1 – (risos)

R – E minha timidez também, eu travo.

P/1 – Fabíola, me fala uma coisa, na tua infância, tem alguém que você admirava pela beleza, que te chamava atenção, aquela pessoa arrumada, que gostava de se maquiuar, tinha alguém assim, que era uma figura para você se inspirar?

R – Tinha, tinha o meu tio, que até por ele não ser tão mais velho que eu, mas ser de uma geração adiante da minha, uma pessoa muito inteligente e muito batalhadora, bem sucedida, muito bonito, muito vaidoso, então ele era assim aquele tipo, ah, quero ser como ele quando crescer, aquela coisa assim e a minha professora de piano, que era uma moça muito bonita, a gente também tinha pouca diferença de idade, eu era uma criança, mas era uma geração adiante, então não é,... Mas o meu tio nesse ponto para mim e para o meu irmão, seguramente, era: quero ser como ele quando crescer.

P/1 – Para a gente estar registrando, qual o nome dele e o que ele fazia?

R – Meu tio já é falecido há 15 anos, ele faleceu muito jovem e nome dele era Paulo Roberto, ele faleceu muito jovem.

P/1 – Ele era bonito?

R – Ele era bonito, é muito parecido com o meu irmão, muito bonito, mas eu acho que o que era dele, a parte profissional dele, a parte intelectual dele, ele estudou muito, ele trabalhava na Telefônica, na Telesp, na época, então a gente tinha muita identificação nessa parte, até na parte de leituras e tudo mais, as coisas que ele estudava, a gente tinha muita afinidade e por ser solteiro, meu pai trabalhava muito, era muito distante da gente, então ele era mais próximo.

P/1 – Ele indicava leituras para vocês, falava: ó, lê isso, que é bacana?

R – Eu sempre acompanhei, ele fez faculdade de filosofia e eu sempre estava na minha avó, a gente morava tudo perto, muito próximo, então a gente trocava muita figurinha nessa parte e até de passeios, de ser uma pessoa muito vaidosa, um antenado, vai.

P/1 – Bacana! Me fala uma coisa dessa tua parte de estudos, onde que você estudou?

R – Eu estudei no São Judas, no colégio e a faculdade eu fiz Metodista.

P/1 – O que você lembra do seu período de infância, com as crianças do São Judas, quem eram os professores, tinham uniforme?

R – Não tinha, era uma escola...

Porque isso foi final de anos 70, anos 80, gente faz tempo, hein, faz bastante tempo, e tinha o lance da repressão, de tudo aquilo, o momento que a gente vivia, então, a gente era um pouco excluído, a gente não sabia bem as coisas que aconteciam no país.

Sempre a parte política me chamou muita atenção e o que eu me lembro era que eu fui para uma escola, eu era um Colégio do Estado, tinha que levantar a mão para a bandeira, aquela coisa bem assim, e fui para uma escola liberal, que você podia não assistir aula se quisesse, você fazia o que você queria, isso que era bacana, você fazia o que você queria, então foi muito interessante, os professores também eram com uma outra mentalidade, eu evolui muito culturalmente nessa parte e me soltei também porque eu estava onde era valorizado o outro lado, não era aquilo você tinha que decorar, eu estudei num colégio que tinha aula com militar, era uma coisa muito, nossa, nem me lembro, traumatizante isso. (risos)

P/1 – (risos)

R – Mas fui para uma coisa liberal, que abriu meus horizontes, eu vi que a vida era diferente, tinha portão aberto na escola, isso era no colégio, isso dá uma diferença na tua cabeça.

P/1 – Nessa época, quais eram as matérias, os professores que chamavam mais a atenção, que você acha que te influenciaram a você optar pelo

curso superior que você optou?

R – Ah, eu tinha uma professora de Artes, que eu gostava muito, apesar de nunca ter tido muita habilidade, mas a gente tinha a aula de Artes, que era muito bacana, era muito legal e a gente aprendia técnicas, um monte de coisas e um professor de Redação, de criatividade mesmo, era aula de criatividade, que a gente desenvolvia mais esse lado lúdico da criação. Eu gostava de matemática, mas não me via, eu não me via trabalhando, trancada num lugar, sem poder usar a minha criatividade.

Sabe aquela pessoa que não consegue fazer o mesmo caminho todo dia, pois é eu sou essa, não consigo fazer o mesmo caminho todo dia, cada dia é um e tem que ser diferente, muda uma rua, você vê uma pessoa diferente, uma casa diferente, aquela coisa mecânica, isso não bate muito comigo não, por isso que eu sou inquieta até hoje.

P/1 – (risos) Me fala uma coisa, que curso que você escolheu e porque você escolheu?

R – Escolhi Publicidade e Propaganda, por causa da criação, era o que tinha mais a ver comigo na época, tinha uma simpatia por Jornalismo, mas minha timidez, tal, então, não batia muito não e essa parte da publicidade, da parte de marketing mesmo, de estratégia, mídia, nessa parte foi onde eu me identifiquei mesmo e fiz minha faculdade, não faria outra, se tivesse que escolher faria de novo, não me arrependo.

P/1 – Você comentou comigo lá fora que tem coisas que você aprendeu na faculdade que são importantes...

R – É que você nunca imagina, uma coisa que às vezes eu corrijo as parceiras que trabalham comigo, “Ai, eu vendo Natura”, eu não gosto que fala, “Eu vendo Natura”, não é “Eu vendo Natura”, é “Eu trabalho com a Natura”, sabe essa história de “Eu vendo Natura”, eu acho que fica tão pejorativo, a pessoa até põe um tom “Ah, eu vendo Natura”, eu acho que não é por aí, não é assim, não, “Eu trabalho com a Natura”. Ela entrou como um acidente na minha vida, entrou, aquela velha história, eu era muito pão dura e o meu salário dava para pagar a faculdade, male, mal, e eu queria comprar algumas coisas, mas achava muito caro aquilo, falei, quer saber, vou vender, para vender para as minhas tias para comprar mais barato, aquelas coisa, para ter aquele estojo de maquiagem, que era sonho de consumo, né, aquelas coisas.

P/1 – Aquele demonstrador?

R – Aquele demonstrador, até pouco tempo eu tinha ainda guardado, pena que eu me desfiz, e foi para aquilo, na brincadeira. Liguei na Natura, depois de muito tempo alguém me procurou para fazer a minha ficha, fiz, daí começa e começa, daí eu não conseguia colocação e eu namorava já com o meu marido, ele começou levar na firma e vender, vender, e ia bem, mas mesmo assim fui trabalhar, mas nunca consegui ficar livre, falava: “ah, não, esse mês é o meu último pedido, nunca mais eu vou fazer pedido, ai não, ficar com essa preocupação, com essa dor de cabeça,” mas não conseguia, só mais um, já são 18 anos nesse só mais um.

P/1 – (risos) Para você continuar retirando os produtos para você.

R – É agora já mudou, né.

P/1 – (risos)

R – Agora já mudou, já mudou bastante, de 12 anos para cá já mudou bastante o foco.

P/1 – Certo. Você lembra como você abordou as tuas primeiras clientes, quem era, você abordou...

R – Era tio, primo, né, aquelas coisas, mãe, não, preciso montar o meu primeiro pedido e a gente não tinha muito curso na época, imagina a Natura ainda era na Avenida Brasil.

A minha promotora era a Vera, uma moça bacana, tinha um Fusquinha e ela ia em casa, eu não lembro se ela ligava, ela buscava o pedido em casa, ela ligava para pegar o pedido, mas era uma coisa assim bem..., e não era difícil de montar um pedido, vendia uns três shampoos aqui, umas coisinhas ali já estava feito, fora o que você pegava para si próprio, (risos) né, se tivesse comprando de outra ainda gastava menos, né.

P/1 – (risos)

R- Que aí, ah, tem desconto é mais barato e dalê.

P/1 – Você lembra o que você comprou para você?

R – Para mim eu comprei o Shampoo Vegetal de Brilho, foi a primeira coisa que eu comprei, depois ele evoluiu para o (Henna Loido?), da linha vegetal, até que agora ele evoluiu e saiu fora, mas era ele e o Condicionador, que cabelo sempre foi o meu forte, então foi a primeira coisa que eu comprei para mim, mesmo.

P/1 – E você continua usando algum produto para o cabelo? Porque ele é super bonito!

R – É, não, só Natura.

P/1 – Que linha você usa agora?

R – A linha Plante, né, linha Vita Plan, Nutre Plan, eu uso sempre mais de um, porque eu gosto de mudar o cheiro, e o Andiroba, tem dia que eu gosto de um, tem dia que eu gosto de outro, eu sou muito volúvel.

P/1 – (risos) Fabíola, me fala uma coisa, você lembra desse primeiro pedido, né, como que chegava a encomenda, chegava na tua casa uma caixa?

R – Chegava numa caixa.

P/1 – Descreve como que é esse momento, a primeira caixa?

R – Ah, era ver o estojo, aquele estojo de maquiagem, nossa, foi uma festa a hora que chegou aquilo, caro para caramba, a gente comprava. Aliás, toda caixa que chega ela tem alguma coisa em volta, eu faço pedido quase que diário, mas toda caixa que chega sempre tem alguma coisa dentro, você sempre abre esperando alguma coisa diferente dentro, às vezes vem, às vezes não, eu nunca conferi uma caixa da Natura, nunca conferi, minha promotora, “nunca conferiu”, falei: nunca conferi, eu sempre acreditei e quando teve assim, porque às vezes tem, coisa que vem trocada, até acontece, eu batia o olho eu sabia exatamente o que eu tinha pedido, ah, isso está errado, aquilo está errado e aí eu ia olhar realmente estava errado, eu nunca conferir, pegar, não eles fizeram conta errada, isso eu nunca fiz.

P/1 – E a coisa do cheiro da caixa?

R – Ah, cheiro de Natura, cheiro de tudo, né.

Na minha mãe, quando eu era solteira eu tinha um quartinho, eu já tinha evoluído bastante e eu tinha já um estoque bom e a minha mãe gostava, ela tirava as coisas do quartinho, só minha mãe, né, coisa de mãe, ela tirava as coisas do quartinho que ficava no andar de baixo e ela levava para debaixo da escada da sala, porque deixava a casa fechada e as caixas soltavam um cheirinho de tudo que a casa ficava inteirinha perfumada, era bem assim, e tem o cheiro de tudo, aí começou a ficar grande.

P/1 – Se você fosse descrever para a gente esse cheiro de tudo, o que, que ele é, para a gente que não conhece?

R – Ai, um cheiro de tudo?

Depende da fase, olha ele ajudou eu casar, ele me ajudou ter minha casa, tive meus filhos...

P/2 – É um cheiro bom?

R – É um cheiro bom!

P/2 – Muito bom?

R – Muito bom!

P/2 – E você gosta desse cheiro?

R – É um cheiro muito presente.

P/1 – Você começou vendendo para você ter os seus etc e tal, você acaba tendo aquele desconto que seria o seu lucro, né.

R – É.

P/1 – Que fase isso deixou de ser para o consumo próprio, passa a ser uma profissão sua,...

R – É, eu tra...

P/1 – o trabalho com a Natura.

R – Eu trabalhava na Cerâmica São Caetano, com mais oito meninas, e tinha as promoções, tinha as viradas de tabela, aquelas coisas todas, né, e eu comprava e o que eu fazia, eu comecei a não precisar do dinheiro da Natura, eu não precisava, meu marido vendia, ele era meu namorado, ele vendia na firma e eu vendia lá e tal e começou a girar, e o que eu fazia, tudo o que eu ganhava eu investia em produto, normalmente produto em promoção e sempre com uma coisa na minha cabeça, se eu não vender eu vou usar, aquelas coisas, né. Ter 50 desodorantes que se eu não vender eu vou usar.

P/1 – (risos)

R - Quando que eu vou usar 50 desodorante, mas eu sempre tive isso, sempre foi essa a minha estratégia, se eu não vender eu vou usar, eu já cheguei ter 300 sabonetes no estoque, imagina (risos)

P/1 – Para o resto da vida. (risos)

R – Não e o pior é fazer uma estatística. Quanto tempo eu vou ficar sem comprar sabonete?

P/1 – (risos)

R – Não, para você não ter ideia de pedir dinheiro, entendeu. (risos) Uma coisa assim que só eu mesmo.

P/1 – Já estava contabilizando?

R – Já estava contabilizando, exatamente, já estava pago.  
Nossa! Quando está pago é uma delícia.

P/2 – É, muito bom mesmo.

R - Aí eu me via em apertos, estava fazendo enxoval, reformando apartamento, um monte de coisa, eu pegava duas sacolas e levava para a firma: aí gente tenho umas coisinhas em promoção. Promoção nada, era eu que precisava de dinheiro, aí tá, tá tá, vendia, cobria os buracos. Eu casei em dezembro de 90 e foi na época do plano Collor, o meu marceneiro aprontou uma com a gente, (isso que foi a minha alavancada mesmo) a gente contratou os móveis e pagou os 50%, só que não aumentava nada, era uma coisa louca e o homem não entregava, porque a madeira aumentou muito e aqueles 50% que era contratado tornou-se 10% do valor e ele não conseguia fazer, a gente precisava das coisas, eu precisava de dinheiro rápido, pa, papa, pa, papa, e eu tinha uma outra consultora, muito amiga minha, falei: “Dona Darcí eu estou numa enrascada, que, que eu vou fazer, eu preciso da cozinha, eu preciso das coisas.”, ela falou: “Ah, faz um bingo.”, “Bingo?””, “É faz lá na tua mãe, tua mãe tem espaço, eu te empresto uns produtos.”, minha mãe tinha uma garagem para cinco carros com uma rampa, tinha gente sentado na rampa, eu trouxe todo o estoque da mulher e vendi, e eu paguei o marceneiro numa tarde. Gostei da coisa, o que é pior, né.

P/1, P/2 – (risos)

R – O que é pior, né, paguei a mulher falei, puxa vida olha o que ela ganhou de dinheiro em cima, porque um monte de coisa daí ela ganhou. Ah, então vamos lá, agora então nós vamos fazer os nossos, então nós começamos a fazer os nossos, nisso a gente casou, a gente fez um casamento bem legal, com um buffê bem legal, a gente conseguiu levantar mais um capitalzinho, que a gente queria fazer uma Lua de Mel bem bacana, foi a primeira viagem para a Disney nossa e na própria festa a gente deu notícia para todo mundo, todo mundo pensando, a gente brincava, ih, nós vamos para Santos de Lua de Mel, mas a gente já estava com tudo engatilhado, porque não sabia se ia dar, né.

P/1, P/2 – (risos)

R – Não ia falar, depois nem para Santos iria pagar um mico danado, na própria festa: “Aí, para onde vocês vão?””, “A gente está indo para a Disney”, todo mundo: “Oh! Nossa, né!” e a Natura ajudou nessa fase, nossa e como.  
Continuamos assim, o negócio começou a crescer, até que em 93 a empresa se mudou, a empresa que eu trabalhava se mudou de São Caetano e era inviável eu ir trabalhar em outra cidade.

P/2 – A Cerâmica?

R – A Cerâmica foi para Suzano, era muito longe e não dava, aí eu parei de trabalhar e fiquei só com a Natura, virei madame e fui fazer curso de artesanato.

P/1 – (risos)

R - Vendia tudo para as mulher lá, é ciclos que a gente passa.  
Mas também não deu dois meses, não me deram de férias dois meses, com dois meses a gente já tinha, meu marido já tinha tentado, porque tinha o Grêmio na Ford e existia uma diretora da Ford que não permitia a venda de nada ali que fosse perecível, e cosmético ela encarava como perecível, porque podia usar e dar alergia para funcionário, então era expressamente proibido, era só roupa, sapato, enxoval, papapá, papapá, e era na época que a Ford tinha na casa de uns 12, 15 mil funcionários, um amigo nosso teve a filha doente com leucemia e a gente quis ajudar, foi muito legal essa fase. Nisso eles deram um estande para nós e essa diretora aprovou a Natura porque tinha um fim, que era para ajudar a menina, eles precisavam de coisa de US\$ 60 mil, US\$ 70 mil para operar.

P/1 – O que seria o lucro do estande seria?

R – O que a gente ia fazer, falei eu vou, estava sem fazer nada, aquelas coisas, estou sem fazer nada mesmo, eu vou com a Natura, não pensei em mim, não pensei mesmo, não é bancando o altruísta não, não pensei mesmo, achei que ia ser um desafio, uma coisa legal, só, para passar tempo, falei eu vou com a Natura, e o que a gente faz, de 30%, 25% a gente vai dar de doação e 5% de desconto para o funcionário, e a gente empata no zero a zero, na pior das hipóteses vai ser uma aventura.

Lá fui eu, peguei a minha promotora, as promotoras faziam, não tinha a (Can?), não existia o (Can?), elas ficavam de plantão lá, atrás da Casa das Rosas, na Paulista.

P/1 – Aham

R – Aquele prédio azul.

Liguei para a Fátima, Fátima estou indo para a Ford, ela: “você é louca, vem para cá”. Preciso fazer pedido porque segunda-feira eu vou começar vender Natura lá na Ford, falei assim, monta um pedidinho aí para mim, ela falou: “você é louca, vem já para cá.”

Saí de São Caetano, fui para lá, no Plantão das Promotoras, a gerente era a Rose, ela veio ajudar, “minha filha isso daí não dá para nem um dia”.

P/1 – O pedido que você tinha montado?

R – O pedido que eu tinha pensado.

P/1 – Qual era o volume, você tem ideia?

R – Para você ter uma ideia, um dia foi uma Perua fechada para a minha casa, minha mãe ligou, “nossa moço está enganado aqui, ele não para de tirar caixa.”

P/1, P/2 – (risos)

R – Uma Perua, lotada, tirada da primeira até a última, é tudo minha e eu não conferia pedido.

P/2 – Esse pedido era metade da Perua, era isso?

R – Era para uns dias, entendeu, foram várias Peruas, várias, nem tenho ideia.

P/2 – Esse que não dava para meio dia era bem pouquinho?

R – Era, tipo, duas, três caixinhas, imagina, ridículo até.

Nossa, a gente ficou lá, montou pedido, era todos os gerentes, porque era ali o departamento comercial e me ajudaram até na questão de crédito, e eu nem tinha ideia do que estava acontecendo, deixei, larguei, entreguei a Deus e na mão deles, nossa veio pizza para a gente comer. Quando foi no final já quase meia-noite, dia de plantão era uma loucura, minha promotora rindo sozinha de orelha a orelha.

P/1 – (risos)

R – E eu perdida, o gerente, eu não lembro bem o nome dele, ele era acima da Rose, ele desceu com uma cesta, era uma cesta linda com tudo o que você pudesse imaginar, produtos caros de maquiagem, isso daqui é o que a Natura vai te ajudar, isso aqui ou você vai ou vender e reverter ou você sorteia, divide, faz alguma coisa com isso. Foi muito legal.

Tinha mais uma amiga, um casal que começou a ajudar a gente, então acabaram os amigos vindo ajudar, trabalhava-se 24 horas, que era plantão direto, porque tinha o turno da noite, um frio, porque foi em julho, a gente passava um frio, de ir de cobertor, São Bernardo é muito frio, mas era aquela loucura, só que na Natura nessa época ela tinha uma política diferente de premiação, eu fiz sem pensar em lucro

No final eu estava nas vésperas da viagem de 93 para a Disney, quando terminou, todo mundo que trabalhou comigo, eu consegui dar produtos que sobraram, eu entrei com uma caixinha e sobrei com um carro de produto, lotado, tinha um Kadet lotado de fazer duas viagens de caixa, coisas que sobraram, doei US\$ 8 mil para a menina, foi tudo fiscalizado pelo Clube, era débito em conta, então eu não mexi com o dinheiro mesmo.

P/1 – Dos funcionários?

R – É, eu não mexi com o dinheiro.

P/1 – Ah, fazia o débito...

R - Fazia o débito na folha, eu não vi dinheiro, eu vi as vendas, mas eu não vi dinheiro nisso, só o meu nome lá nas notas.

P/1 – (risos)

R - Era nota que não acabava mais.

Eu não tive medo, não tive medo de nada e a gente ganhava assim, ah você compra, fazendo tantos pontos você ganha uma Colônia Musk, vinham caixas fechadas de brinde, que eu vendia com 50% de desconto.

P/1 – Você que ganhava.

R – Eu ganhava, eu não tinha visto que daí ia sobrar dinheiro para mim, que me pagou um estoque razoável, ninguém quis dinheiro, (risos) mesmo porque a gente não sabia se ia sobrar dinheiro, de repente sobrou na minha mão, eu fui no shopping, comprei sapato, bolsa, roupa, para todas as meninas que trabalharam com a gente, sabe aquelas coisas de sair cheia de sacolas, uma delícia e fui no banco e comprei US\$ 1.000 em travel-cheque.

Quando eu vi aquilo na mão eu não acreditava, eu falei: “opa, eu tenho alguma coisa que dá certo, eu tenho na mão um negócio que dá certo” e fui indo, aí eu trabalhava três meses por ano, quatro meses por ano, que fazia Dia das Mães e dezembro.

P/1 – Você continuou indo na Ford, nessas épocas?

R – Por dez anos.

P/1 – Aí, podia, como é que é, aí a moça responsável mudou de postura, o que aconteceu?

R – Aí mudou a postura, porque os funcionários pediram a nossa volta lá, a gente conseguiu mudar a mentalidade deles lá em cima.

P/2 – E não houve problema.

R – Não houve problema, foi um sucesso, todo mundo feliz, então a gente voltou e todo mundo achou bacana porque primeiro ela trabalhou para ajudar a Renata, agora é para ela.

Porque, gente, foi uma loucura, era de perder 5 quilos em um mês, você virar um pau, porque era uma pauleira danada, de dormir embaixo do chuveiro, porque era uma loucura.

P/1 – (risos) Fabíola, como ficou a família da Renata?

R – A Renata hoje é mãe.

P/1 – Fez operação, fez aqui no Brasil..

R – Fez.

P/1 – fez fora, como é que é?

R – Fez no Sírio, hoje ela já é uma senhora, hoje ela já é mãe, até que era uma coisa bem difícil de uma transplantada e quem passou por uma quimioterapia.

Por uma casualidade foi descoberto que meu marido era compatível como doador de plaquetas e no tempo que ela fez o transplante a empresa liberou ele, ela ficava em uma cama ele em outra passando sangue direto para ela.

P/1 - Ele foi doador?

R – Ele foi o doador.

P/1 – Olha que lindo isso!

R – Ele tem um negócio raro no sangue que para transplantes o Sírio Libanês vira e mexe chama ele. Ele não tem uma bactéria no sangue que é muito raro e para alguns transplantes precisa e ele é chamado.

P/1 – Aí não tem esse problema de rejeição.

R – É ajuda na parte da rejeição e ela ficou super bem, também teve a mão de Deus no meio, porque ela era impossível de ter as funções dela como mulher, pela quimioterapia, e no entanto superou na adolescência, ficou mocinha, hoje é mãe.

P/1 – Lindo isso!

R – É.

P/2 – Como chama o seu marido?

R – João.

P/2 – João dê?

R – João Fernandes.

Depois disso ele acabou saindo da Ford para trabalhar comigo, porque o negócio dava certo.

P/1 – Que, que ele fazia na Ford?

R – Ele era encarregado de produção lá.

P/1 – Tem um momento ali que não muda muito, sistema de produção, o que aconteceu que ele optou por sair e fazer essa parceria, e montar a empresa de vocês?

R – A gente depois de tudo comprou um apartamento e era um passo bem grande da onde a gente estava para onde a gente estava indo e a gente queria quitar aquilo, achava que o apartamento era mais importante, teve uma visão romântica da vida: que emprego tem vários, e ele não era feliz



no que ele fazia também, na verdade era isso, tinha um emprego legal, numa empresa legal, ganhava bem, sem sombra de dúvida, se dedicava, mas não era feliz, não se identificava com aquilo.

Ele chegou lá, a gente estava com problemas, que a gente queria quitar o apartamento, mas não podia usar o fundo por um monte de coisa, a gente tinha um outro apartamento financiado também, aqueles rolo da vida, e enfim, acabou a empresa: “Ah, não. Pega o pacote.”, ele ficou meio bravo, nossa eles não me querem mais, pegou o pacote e saiu.

P/1 – O que é pegar o pacote, é pedir demissão?

R – É demissão voluntária, que você ganha umas coisas a mais, ah o pacote é bom vai dar para resolver os teus problemas, “ah, vai mesmo, vários, tchau, estou indo” e foi sem olhar para trás.

P/2 - Virou consultor?

R – Virou consultor. Ai a gente continuava lá, só que não do lado de dentro, lá fora comigo.

P/1 – (risos) Nessa empreitada que vocês fizeram para ajudar na operação da Renata, que produtos vocês mais venderam?

R – Ai, desodorante Sr. N.

P/1, P/2 – (risos)

R – E Colônia Musk, nossa, nunca vendi tanto.

P/1 – Por que ali é um público masculino?

R – É. Desodorante Sr. N, até três anos atrás a gente estava lá.

P/1 – E você teve um cliente famoso dessa época, conta um pouquinho.

R – Tive,...

P/1 – Como é que foi isso?

R – o meu cliente famoso.

A Ford passou por muitas mudanças e onde a gente estava, no pátio, era onde tinha o heliporto e tudo mais e eram ali que aconteciam as assembleias aquela coisarada toda.

P/1 – Para greve, essas coisas, tudo.

R – É para tudo. E a gente esteve lá, a gente assistiu visita de Presidente da República, de Ministros e Senadores, a gente viu de tudo. Um belo dia, em 94, eu não sei se era véspera de greve, de alguma reivindicação, acho que foi campanha política de 94, acho que foi campanha política mesmo, o nosso Presidente Lula ele visitou, mas ele era o Lula, o Lula que eu conhecia da faculdade, da Metodista, de ficar debatendo idéias, não era o que é hoje e até na minha cabeça era uma conotação diferente, que eu lembro dele mais daquela época, quando ele era o Luiz Inácio ainda.

P/1 – O sindicalista?

R – É, o sindicalista, porque eu estava na Metodista nos anos 80, o berço do Movimento Sindical.

Ele foi, ele fez a visita lá, comprou o desodorante Sr. N da gente, eu nem imaginava, não tinha noção, foi um negócio bacana, estava: ele, o Mercadante e o Zé Dirceu, a gente só conseguiu registrar ele porque veio bagunça na hora.

P/1 – Muita gente, né?

R – Muita gente, mas a gente viu episódios bem legais lá.

P/1 – Tem alguma coisa que você lembra desses episódios da Ford, quando estava lá, de testemunha?

R – Eu lembro quando já era Fernando Henrique o Presidente, isso já era 95 mais ou menos, quando teve a inauguração de uma linha de produção e eu me distraí lá porque vinha secretária de presidente, vinha todo mundo ali com a gente e eu acabei virando a menina da Natura lá, apelido carinhoso, acabei virando meio que isso lá. Eu me distraí, não saí de lá, porque eu saía de lá de manhã, voltava para casa e depois voltava no horário de almoço e fiquei lá, estava uma movimentação, começou, veio grupo anti-sequestro verificar e começaram a aparecer carros bonitos, aí eu fiquei para ver o que estava rolando ali, o que ia acontecer e eles fecharam os pátios, ninguém podia mais sair, que foi quando chegou, o Mário Covas, veio a esposa, uma Ministra, era o Fernando Henrique Presidente, mas não era ele que foi, então vieram os helicópteros, foi muito legal, o piloto do helicóptero veio, comprou da gente.

P/1 – (risos)

R – É, que você fica, né.

P/1 – E lá você tinha pronta entrega?

R – Era pronta entrega, era um absurdo o que eu tinha.

P/2 – Tinha que ser grande o estoque, então.

R – Tinha. É que nem pãozinho na padaria, tinha que ter tudo a toda hora.

P/2 – Você já ia preparada?

R – Já ia preparada, nunca tive medo de me arriscar, quando via aquelas notas, gente. Tinha aquela ideia, se eu não vender eu uso.

P/2 – E já está pago.

R – É, já está pago, ficava aliviada, mas eu não tinha medo de me arriscar, estava pago naquele dia, meia-hora depois estava pago, meia-hora depois estava fazendo pedido de novo e não estava mais pago, é coisa de louco.

P/1 – (risos) Lá, como eles entregavam, eles entregavam na sua casa ou entregavam na...

R – Na minha mãe.

P/1 – Na sua mãe.

R – Na minha mãe.

P/1 – Porque é mais perto da Ford?

R – Era num endereço, porque lá também não podia entregar.

P/1 – Como você buscava...

R – De carro.

P/1 – esse volume enorme?

R – De carro.

P/1 – Que carro você tinha, era o Kadet?

R – Depois eu tinha o Logus, tinha um Logus branco, bonito.

P/1 – Tem um porta-malas grande.

R – Sempre teve que ter carro com porta-mala.

P/1 – Grande?

R – Grande. Deitava os bancos.  
Foi uma fase muito legal.

P/2 – Vamos trocar, tá.

(TROCA DE FITA)

R – Ah, eu acho que a felicidade é tudo, né.

P/2 – Se não está feliz ali, né.

R - Eu acho que a felicidade é tudo, independente de...

R - Claro que é bom dinheiro no bolso junto, eu acho que quando você é feliz, por mais dificuldade que você tenha, o dinheiro no bolso acaba sendo uma consequência.

P/1 – É, né, também não trás, mas manda buscar.

R - Quando ele deixa de ser prioridade ele acaba sendo consequência, quando ele é prioridade você fica buscando nada.

P/1 – Verdade.

Fabiola, me fala uma coisa, você até três, quatro anos atrás ainda estava na Ford.

R – Aham.

P/1 – Além da Ford, que outras maneiras você tinha de fazer a sua clientela?

R – Eu sempre quis ter grupo vendendo,...

P/1 – Para você?

R – grupo de vendas. É, ter uma equipe.

Eu sempre pensei o seguinte, se eu consegui, muita gente pode conseguir também, se eu consegui realizar muitas coisas, muita gente também podia, então eu sempre busquei ter vendedoras, até porque tinha a entre safra, quando eu parava e gostava de ver pingando o negócio.

P/1 – Aham.

R – Não é?

Então, quando eu dava aquela saída fora, apesar que eu tinha clientela, telefone funcionava muito e tudo mais, mas quando eu dava aquelas saídas de cena eu penava em alguma coisa que fosse mais duradoura, que é uma evolução do que eu estou hoje, que acabou sendo, né, uma base para chegar a isso. Porque aquilo lá, eu não fiz só Ford, parti para outros grupos, grêmios, fui fazer Aeroporto de Cumbica, que foi muito legal também, foi muito interessante, tive que tirar o meu filho da amamentação, ele já estava com dez meses, encerrar para poder fazer o aeroporto, fui fazer Zoomp.

P/1 – A Zoomp você fazia na fábrica, também?

R – Na fábrica, em Alfa-Ville.

P/1 – Aí mudava o perfil dos consumidores?

R – Ah, mudava.

P/1 – Era mais costureiras, mais mulheres.

R – Era mais mulheres, era bem diferente, também foi muito legal.

P/1 – Me fala uma coisa, hã?

R – O que a (Lakia?) comprou de mim.

P/1 – Ah, é? (risos)

R – Comprou. (risos) Chiquérria

P/1 – Você tem clientes vips, então. (risos)

R – Tinha clientes vips, quando ele veio com o cheque, não queria nem depositar.

P/1 – (risos)

P/2 – Vou guardar. Você tem muita clientela vip?

R – Tive, mas é que você não consegue estabelecer duradouro. Tem pessoas na Ford até que são.

O ano passado uma diretora da Ford ela ligou para a gente que ela estava indo para os Estados Unidos e ela queria levar lembrancinhas, mas que fossem a cara do Brasil, ela fez, não vou levar café.

P/1 – (risos)

R – Chega de levar café, todo mundo leva café e pinga e eu não quero levar isso, eu quero levar porque a gente vai ter um encontro e vai ter pessoas de outros lugares do mundo também e eu quero levar uma lembrança, uma coisa que seja legal, imagina, Ekos, né.

P/2 – A própria linha Ekos.

P/1 – O que ela levou?

R – Sabonete, apesar de pesado, de ser uma coisa pesada, mas ela se encantou pelos sabonetes, pelos esfoliantes, foi muito legal, ela levou muitos sabonetes, levou as bolinhas que teve, a gente abriu até, para fazer umas outras embalagens e ela levou para lá. Ela até hoje sempre que tem, quando vem americanos para cá, a secretária dela entra em contato, fala, a Dr<sup>a</sup> Célia está precisando de umas coisinhas, agora ela descobriu a linha Todo Dia, ela gosta muito de dar o Todo Dia, até pelo conceito do leite, é bem interessante e é um hidratante, ela fala, mesmo que você dá para homem ele vai levar, dar para a namorada, para a mulher e o design dele é muito bonito, é diferente, essa é um vínculo que a gente mantém e que é muito bacana, muito legal.

P/1 – Ela chegou a te dar o retorno como que as pessoas receberam esses presentes?

R – Chegou.

P/1 – O que ela falou?

R – Depois o meu marido, muito curioso, xereta que só ele, ele estava ansiosíssimo para saber e ele procurou a secretária para saber se tinha sido sucesso, com que tinha sido a receptividade, falou que foi um sucesso, que de cara ela ficou muito preocupada porque aquilo era muito pesado na mala, gente, levar sabonete de 180 gramas, é muito pesado, (risos) levar um monte, acho que ela levou mais de 20 sabonete, era muito sabonete, mas ela se encantou, até pela embalagem tudo, e falou que lá foi um super sucesso, as pessoas, muitos tinham vindo para cá, tinha até brasileiro que estava com saudade, aquela coisa toda e foi muito legal, ela falou valeu o peso, ela brincava, valeu o peso.

P/2 – (risos)

R – Vocês me convenceram levar só negócio pesado, mas valeu o peso.

P/1 – Que interessante! Porque normalmente as pessoas levam mais artesanato, né, não tem essa tradição de trazer.

R – É, ela queria sair do lugar comum e já teve três remessas, sempre sabonete.

P/1 – (risos)

P/2 – Três remessas...

R – Três remessas.

P/2 - em quanto tempo?

R – Um ano e meio mais ou menos, mas também você tem que ter paciência, numa das vezes meu marido foi para lá, estava frio, chovendo, a mulher estava em reunião, ele ficou até 11 horas da noite esperando ela sair da reunião para poder escolher e eu, até por conta das crianças, faço papel de bastidor, fico por trás, fico coordenando a ação dele, mas meio que frustrada por não poder estar vivenciando aquilo de frente, mas ele desempenha bem o papel.

P/1 – (risos)

R – Ele é um funcionário muito obediente.

P/1, P/2 – (risos)

R – Ele não gosta que eu falo assim, ainda bem que ele não vai ver.

P/1 – (gargalhada) Fabíola, vocês montaram uma empresa, essa empresa ela é do que especificamente, como veio a idéia de montar a empresa?

R – A empresa...

P/1 – Até se você quiser falar o nome da empresa. Pode falar, não tem problema.

R - A empresa chama Jamp Catálogos, que até eu brinco que é uma coisa bem brega, porque jamp, a sonoridade dele é salto, e era um salto que a gente estava dando, deu o click mesmo, mais o jamp é a coisa mais brega que existe porque João Pedro, Marco Antônio, são as iniciais dos

meus filhos, uma publicitária fazendo isso, o pior era que eu achei brega mas eu achei lindo.

P/1 – (risos)

R – E todo mundo, eu tenho colegas de faculdade, uma agência que a gente contratou para fazer a logo e tudo mais e eu brincava, falava, coisa mais brega do mundo, ele fez: “não mas é um brega que ficou legal, deu uma sonoridade bacana, não larga mão”, eu que sou super contra brega, fui escrever uma coisa super brega, um conceito, mas que funcionou no final. (risos)

P/1 – Mas tem essa coisa da sonoridade que também é um salto do momento que vocês estavam

R – Tem, é o salto. E era o salto que a gente estava dando e até isso de ir a frente, de dar esse salto mesmo era em função das crianças, em função deles, para eles, acaba virando tudo para eles, né.

P/1 – (risos) Que, que é a empresa?

R – É a distribuidora de catálogos, também de venda direta, onde a Natura é uma das minhas fornecedoras, ela é um dos produtos nosso.

P/1 – Você distribui para a Natura os catálogos?

R – Não eu distribuo...

P/1 – Como é que é?

R – para as revendedoras.

P/1 – Ah, mas os catálogos da Natura?

R – Da Natura, tenho outras empresas também, tenho credenciamento, tenho franquia de outras empresas, de outros catálogos. O da Natura é um, ou seja, tem a Natura, a promotora e eu, e eu tenho o meu quadro de revendedoras, que são aquelas mulheres que querem vender, elas preferem ganhar menos, mas não ter o compromisso de passar o pedido mínimo, ou porque têm medo, por alguma razão elas não querem, mas algumas que trabalham comigo se tornaram consultoras também, é uma evolução, né, e eu fico num meio do caminho, procurando fazer elas acreditarem que elas também podem.

P/1 – Você sempre fala isso, se eu consegui vocês...

R – Se eu consegui você também consegue.

P/1 – Legal!

Você chegou a ser parte do grupo de empreendedores, né, eu queria que você falasse um pouco, o que é esse grupo e o que diferencia os empreendedores dos consultores?

R – Os empreendedores são consultores, eles gozam de alguns privilégios, desde que estabelecidos algumas condições e é muito interessante porque é muito focado na parte do treinamento, você conhece um outro lado que te ajuda muito, quando eu fui para os empreendedores eu levava o meu negócio, não com a barriga, mas vendia o almoço para comprar o jantar, até pelo momento que a gente estava vivendo, as crianças eram muito pequenas, eu fui para os empreendedores e foi ali que eu vi pessoas como eu, que conseguiram alcançar um nível que eu também poderia alcançar, que era muito mais do que eu estava acostumada a ver, eu tinha uma visão, aí eu vi que aquilo que eu via era desse tamanho, sendo que podia ser desse, foi isso que eu aprendi lá, foi muito bom, muito válido, foram dois anos ótimos, aprendi muito com o grupo em si, foi muito interessante.

P/1 – Que, que você considera como sendo característica fundamental do empreendedor para atividade que vocês exercem?

R – Acreditar, você tem que acreditar naquilo que você tem na mão, se você não acredita, não funciona, você não tem que ter medo de se arriscar, não tem que ter medo de fazer pedido, tem que amar fazer pedido.

É uma característica das pessoas que não têm um destaque, eu até encontro consultoras, porque o meu universo é de consultoras porque as revendedoras acabam se misturando, é uma coisa bem característica, está para fechar ciclo: “ah, eu tinha vendido tantas colônias, mas ela ficou em falta”, poxa quando entra em promoção deixa para fazer pedido nos 45 minutos do segundo tempo, não dá, não vai, o goleiro está cansado, não vai dar certo, o atacante não vai conseguir fazer o gol, é difícil, então no primeiro dia acredita, poxa esse negócio vai vender para caramba.

P/1 – Aí você pede antes?

R – Pede antes, tem que acreditar antes, acredita antes e se dá mal às vezes, mas a proporção das vezes que se dá bem sempre são bem maiores. Dá para a gente dar uma pausa?

(fim da fita \_\_\_\_\_)

P/1 – (risos) A gente estava falando da empresa, né, então você distribui para as consultoras?

R – Isso.

P/1 – Qual é a média de volume que você trabalha, você distribui o Brasil todo, Estado de São Paulo?

R – Não, só ali na minha região, trabalhamos só eu e meu marido, é pequenininho, eu falo que, tem uma propaganda agora, eu acho que é sobre empreendedorismo, nem sei qual que é, que vai passando os cenários e a pessoa, ah, aqui é o meu pessoal de telemarketing, aí eles correm atrás se vestem, ah, esse aqui é o pessoal da manutenção, (risos) ali somos nós. (risos)

P/1 - (risos)

R – Eu faço do papel da faxineira até a diretora.

P/1 – (risos) Fabíola, quais foram as tuas conquistas com a Natura, nesse trabalho com a Natura?

R – Já pude viajar para os Estados Unidos, gastar muito dinheiro lá sem me preocupar e depois trabalhar e pagar, comprei carro e mais de um apartamento.

Porque tudo passam ciclos, meu marido acabou indo trabalhar, foi convidado para ir trabalhar no Mc Donald's, foi gerente do Mc Donald's durante três anos, eu parei, tive problemas de saúde, parei com a Ford, diminui meu ritmo, bateu a vontade de ser mãe, junto com os problemas de saúde, que eu não sabia um tinha a ver com a outro, então eu tive que dar aquela parada, mesmo, passei muitos meses de repouso, mudaram as prioridades e a Natura sempre estava lá, nunca parei de fazer pedido, só diminui o meu ritmo, parei de fazer grêmio, tive meu filho mais velho e quando ele estava com um ano e meio e eu estava grávida do segundo de seis meses, um barrigão desse tamanho, o meu marido foi mandado embora do Mc Donald's, na mesma semana eu tinha recebido um telefonema do Clube da Ford se eu não me interessaria em voltar, faziam dois anos que eu tinha saído de lá, tinha de novo um espaço que tinha sido fechado, a geografia do lugar mudou então tinha sido fechado o espaço, “a gente está reabrindo a gente está te convidando para voltar”, quem viu falou é louca, um filho de um ano e meio, outro de seis meses, vai enfrentar Ford de novo, mas eu não sei o que me deu na hora eu falei vou, uma semana depois meu marido foi mandado embora e ele ficou meio desorientado, não foi muito positivo para ele tudo isso e eu encarei aquilo de frente, aí me convidaram para eu ficar fixa lá, para não ficar nesse entra e sai, me davam um espaço, mediante um aluguel, eu ficaria fixa, falei ah, tranqüilo, inaugurei o espaço no dia 20 de julho.

P/1 – Que ano?

R – 99.

Bonitinho, todinho de vidro, um espaço, um estande, bem bonitinho, inaugurei dia 20 de julho, meu filho nasceu dia 22 de julho, dia 5 de agosto eu estava lá de volta, quando ele fez um mês, ele nasceu com alguns probleminhas e eu precisava amamentá-lo, quando ele fez um mês eu adaptei um espaço no lugar para ele e ele ia comigo, ele passava comigo, lá, até ele ter seis meses, até ele poder ter mais refeições e eu não ser tão prioridade, poder ficar longe dele algum tempo, eu brincava com todo mundo, ele tem que estar aonde eu estou eu sou a mamadeira dele.

P/1, P/2 – (risos)

R – Não tem jeito.

P/2 – Se quiser?

R - Não tem jeito. Ele cresceu ali até seis meses, aí nós ficamos lá até, isso foi em 99, até 2003.

P/1 – Mas aí o João ficou direto com você?

R – Aí o João me dava apoio, apareceram algumas oportunidades para ele, mas nada deu certo, a vida dava volta, mas sempre caía naquele ponto, (risos) sempre caía naquilo, até 2003 a gente ficou lá direto, foi muito bom claro, mas não tinha mais o número de funcionários que tinham, as pessoas já não ganhavam tanto dinheiro como antes, mudou tudo, era só para o dia a dia mesmo.

Eu sempre tive isso de querer a distribuidora e foi conhecendo outras empreendedoras que tinham trabalho semelhante ao meu, foi crescendo, amadurecendo, eu levei o negócio meu para a minha casa, comecei a distribuidora na minha sala, falei: “vender eu sei, convencer os outros também eu sei, agora convencer as mulheres a vender vai ser bico.” Não foi assim tão fácil, tão simples, mas a gente está conseguindo.

P/1 – Quais foram as principais dificuldades que vocês tiveram nesse começo, nesse convencimento das vendedoras, o que tem de mais difícil?

R – O erro da gente foi acreditar demais nas pessoas e encontrar, literalmente, trambiqueiros, foram os calotes que a gente tomou, hoje a gente já está calçado contra isso, a gente até já sabe olhar, já sabe distinguir mais ou menos isso, então agora a gente já reveste bem isso daí.

O meu estoque que já foi, eu sempre tive o meu estoque contabilizado, tudo direitinho, sempre soube tudo que eu tinha no estoque, já foi de você olhar eu ter R\$ 15.000 no estoque, “nossa se pusesse duas rodinhas saía andando, porque é um carro, né”, aí fui reduzindo, hoje eu não tenho tanto estoque assim, eu trabalho com a pronta entrega, mas imediato e como eu estou trabalhando agora com perfil de revendedoras é difícil você vender um shampoo, um desodorante, então já são pedidos mais complexos, que eu sempre peço dois, três dias para entregar, o sistema de

entrega da Natura, é relativamente rápido, fora épocas de pico. Então a gente consegue dar um atendimento e a gente trabalha entregando para as revendedoras no endereço delas, hoje eu tenho um escritório, um salão, onde elas também podem ir.

P/1 – Você faz reuniões?

R – Ainda não, a gente está evoluindo, a gente mudou para um escritório grande agora em fevereiro, então ainda está se instalando, ainda está fazendo a estrutura para isso, mas a minha promotora dá muito apoio, mesmo, porque é uma ponte, o meu trabalho fica antes do dela, ela me dá muito apoio nesse sentido e o volume também acaba sendo alto.

O importante é que a gente segura as vendas dali, a gente segura para o nosso setor, para a nossa região, fazer a região crescer.

P/1 – Tem uma foto que você me mostrou, que a gente vai estar colocando no site, é o aniversário do seu filho que atrás tem a estande.

R – Foi quando nasceu a distribuidora, que eu ia para a Ford, as crianças eram pequenas, João Pedro tinha, aquele foi o aniversário de seis anos dele, e o Marco tinha quatro e o meu pai adoeceu, era uma mão na roda porque o meu pai e a minha mãe ficavam com eles, até essa coisa toda, levar e trazer de escola e tudo mais eles se viravam bem, então eu podia ficar livre, aí o meu pai adoeceu de repente, ele teve um AVC, e foi muito complicado, aí eu tive que reestruturar tudo, dar aquela outra guinada.

Falei que virar a mesa aqui não tem problema, viu, é só por a mão na frente que a gente vira. (risos)

P/1 – (risos)

R – A gente vira, não tem medo de virar a mesa.

Eu tive que trazer, criar um trabalho onde as crianças pudessem estar presentes e lá na Ford não era possível isso, até pela distância de casa, a condição geográfica, era meio complicado, isso que me deu, “não agora eu preciso fazer alguma coisa, nós precisamos fazer alguma coisa”, a gente acabou fechando lá na Ford, até porque o movimento estava muito baixo, eu levei tudo para casa e comecei montar a distribuidora em casa, voltei para esse outro lado.

Mas ainda o arroz com feijão, o condomínio, quem paga ainda é a Natura, com a venda de cliente e tudo mais, porque isso é uma coisa que está engatinhando, tem o quê, um ano e meio, é um ano e meio, demora, né.

P/1 – Tem que ter persistência, né?

R – Ah, tem, até a teimosia aqui é o que não falta.

P/2 – Você disse que tem outras empresas que a sua empresa digamos assim representa, o carro chefe é a Natura?

R – O que é o meu cartão de visita é a Natura, até muitas vezes, depende da onde a gente está focando e do que a gente está fazendo, muitas vezes eu não apareço, porque muita gente me conhece e uma imagem muito vinculada à Natura.

P/1 – Aí vai o João?

R – Aí vai o João, é a testa de ferro.

P/2 – dependendo do negócio...

R – É ele que aparece, até a abordagem, muitas vezes eu não posso estar na frente porque senão até por uma questão de credibilidade, depois que a gente convenceu a mulher que é ótimo vender catálogo, aí: “nossa é você, eu sabia que eu conhecia esse senhor de algum lugar.”

P/2 – (risos)

R – Meu marido é muito famoso hoje entre a mulherada de São Caetano.

P/1 – (risos)

R – Principalmente as velhas, nossa, senhorinhas então...

P/1 – Adoram ele?

R – É, porque ele sai mais de frente na rua, porque a gente já saiu junto e não foi muito, as pessoas ficaram meio ressabiadas, então passou a ser ele na frente, depois elas vêm no escritório, “nossa é você”, acaba virando isso.

E eu tenho lá bem decoradinho, até uso a Natura também, é bem decorado com a Natura.

P/1 – Como que você decorou?

R – Ah, é apoio da promotora, né. Ela me emprestou banner, material, displays, então a gente tem lá na nossa salinha de visitas tudo decoradinho com a Natura, até porque não tem como ser outra, a gente tem que vender de tudo, mas não adianta, a Natura acaba tomando a frente de tudo.

P/1 – Tem assim, produtinhos da Natura expostos?

R - Eu não deixo muito lá não, eu tenho minhas miniaturas, mas são relíquias particulares, aquelas que as crianças não põem a mão, né, que eles tem amor à vida, por isso.

P/1, P/2 – (risos)

R - Mas até por questão de segurança a gente não deixa muito produto lá não.

P/1 – Eu queria que você falasse dessa tua coleção de relíquias Natura. Como é que começou, que te chamou atenção, porque você começou com essas miniaturas?

R – Eu sempre gostei de coisinha pequenininha, de miniatura sempre gostei e a Natura lançava, a título promocional, alguma coisa assim e eu guardava, tanto que hoje ela é bem reduzida porque ela era bem maior.

P/2 – Desde menina você gostava de juntar isso?

R – Sempre gostei de ajuntar porcaria, sempre foi comigo, então sempre juntei, e das miniaturas da Natura, de perfuminho e tudo mais, sempre juntei, tanto que eu reduzi e hoje tenho só o que está aí.

P/1 – Agora, independente de miniatura, tem algumas coisa que você guarda mesmo para ter guardado, né?

R – É.

P/1 – Alguns pós de arroz, sem usar, porque que você faz isso?

R – Ai, porque eu acho bonito, cada produto ali tem uma fase, até da linha Vegetal os primeiros produtos que eu comprei para mim foi o shampoo e o condicionador Vegetal de Brilho, que quando foi lançado aquela coleção de miniaturas eu tinha todos, tinha umas coisas lá. Até a minha promotora brigou comigo que eu joguei fora, porque ela, “hossa eu não vi isso, né”, porque ela trabalha a pouco tempo, “eu nunca vi essas embalagens e você tinha e você jogou fora, até para dar para a gente para a gente ter um acervo” e eu naquela de otimizar espaço acabei selecionando.

Do Shampoo Vegetal, eu guardei o shampoo e o condicionador pequenininho, o Simples, que foi a outra fase de shampoos, também eu guardei alguns.

P/1 – Tem aquele que você falou, o Auros? Auros?

R – O Raros, que mudou para Horos, aquele eu guardei porque eu achei muito bonita a embalagem, o vidrinho pretinho, muito bonitinho, ele vinha de brinde dentro de alguma coisa.

Porque todo produto novo eu sempre abri, eu nunca acreditei muito em mostruário, estojinho, essas coisas assim.

Colônia, essa história de experimentar colônia de vidrinho transparente eu não sou muito disso não.

P/1 – Aqueles (flaconetezinhos?).

R – Não gosto muito disso, até como consumidora eu não gosto, então todo lançamento, fazia pedido no primeiro dia, a primeira coisa abrir, aí olha é bonito, é ruim, né, mais isso não interessa para ninguém só para a gente.

P/1 – (risos)

R – Mas ter o produto ao vivo, e tem consultora, nossa mais sai muito caro abrir, sai nada, quantos que você vai ter que vender para pagar esse que você abriu e se você abrir você vai vender o dobro.

P/1 – Porque as pessoas gostam de experimentar.

R – Porque as pessoas gostam de sentir a embalagem, ver como o vidro é bonito, ver o tamanho, essa história só de foto é estranho.

P/1 – Tem algum vidro de perfume que te chama a atenção, que você ama de paixão pelo formato?

R – Pelo formato, eu acho muito bonito o Essencial, a linha dele é muito bonita, tem gente que olha acha estranho da linha Ekos, que é aquela coisa da garrafinha, não sei se porque a apresentação da linha Ekos para a gente foi muito bonita, foi aquelas coisas de nunca se esquecer, então eu acho muito lindo a linha da Ekos e tem pessoas que olham, ai que coisa feia, acha feio, eu não consigo ver.

P/1 – Que, que eles vêm de feio?

R – Tem pessoas que acham que é muito simples.



P/2 – Muito rústico.

R – Aí parece pobre, não é.

P/1 – Conta para a gente, como foi a apresentação da linha Ekos?

R – Foi no Jardim Botânico, acho que foi em 2000, o João foi comigo. Algumas consultoras, acho que as dez primeiras de cada setor foi convidada, eles fecharam o Jardim Botânico, a gente não sabia do que se tratava, a promotora não deixou vazar e lá você passava por todos os cheiros, pelos sons da mata, por tudo aquilo.

O Jardim Botânico foi restaurado para isso e foi apresentado a linha lá, com um passeio meio lúdico, muito bonito.

P/1 – Foi aqui em São Paulo?

R – Foi, aqui no Jardim Botânico.

P/1 – Olha que bacana!

R – Ali do lado do Simba Safári e até a Natura restaurou algumas coisas, teve compromisso, porque ele estava meio abandonado e foi uma coisa muito bonita.

P/1 – O que te chamou a atenção da linha Ekos?

R - A castanha-do-Pará, pela história dos castanheiros, também.

P/1 – Conta um pouquinho, o que você aprendeu nesse dia, o que é bacana dessa história?

R – Do cheiro da castanha-do-Pará que é maravilhoso, o cheiro daquele shampoo, da Andiroba é muito bom, mas castanha..., e do que chamou a atenção ali da história dos castanheiros, do modo de vida deles, das dificuldades que eles enfrentavam e aquilo da Natura ir lá, não tirar deles, e sim oferecer para eles o que eles têm de bom, que é o que eles fazem, mas isso com uma melhoria na qualidade de vida deles, isso que achei bárbaro. (tosse)

P/1 – Isso te leva a fazer um esforço maior para vender essa linha ou não? Sem juízo de valor, só em termos de curiosidade.

R – Leva, tem um sabor especial. Claro você sente que você está contribuindo mais, você não está só pondo no canto da bolsa, aliás, a última coisa que você pensa é que você está pondo lucro no bolso, até porque ela é uma das linhas mais baratas. (tosse) Desculpa.

P/1 – Interessante!

Você quer Jú fazer alguma pergunta?

P/2 – Eu queria.

Esse conceito da linha (Ecoos?), dela ser mais barata, lá atrás você disse da importância disso, de você colocar esse trabalho com linha conceitual. Você desenvolve bem essa história dos castanheiros, por exemplo, com a linha (Eccos?), ela vende mais porque é mais barata, ela é mais fácil para você, \_\_\_\_\_?

R – Não, eu não acho que ela vende mais porque é mais barato, não acho que isso seja o ponto principal, eu acho que é toda a história que tem por trás dela e a Natura trabalhou bem na mídia isso, que foi o que tornou ela tão bonita, tão especial.

P/2 – Ela é uma linha preferida agora. Atualmente, você diria que os clientes tem uma preferência pela linha (Ecoos?)?

R – Têm sim.

P/2 – Pelo conceito ou pela linha mesmo?

R – Por tudo, pela qualidade dela, por tudo que ela envolve, por ela de uma maneira geral.

P/2 – Ela registrou isso, esse movimento da Natura, essa preocupação ambiental da Natura, essa linha registrou isso?

R – As pessoas quando compram pensam nisso?

Pensam, e até você vê postura de sabonete e tudo mais, que até não é um sabonete tão barato, tem uma outra linha que também é barato, mas não tão agradável, a da (Eccos?), como tem esse diferencial, até pelo cheiro tem um diferencial, acaba ganhando em vista das outras.

P/2 – As pessoas acham mais a cara da Natura.

Eu ganhei um presente, a pessoa falou, eu estou te dando porque é a sua linha, a (Ecoos?) tem a tua cara, achei muito engraçado. Está, doido?!

R – (risos)

P/2 – Ela tem a cara da Natura, ela registra assim?

R – Também

P/2 – As revendedoras têm essa informação, esse conceito todo?

R – Têm, até porque eu falo muito com elas, eu não dou treinamento aberto de reunião, mas eu tenho esse contato com elas e não tem como, né, é o assunto então você acaba passando isso.

P/2 – Passando a informação?

R - É automático, quando você vê já foi, você não tem muito controle disso, assim como o Cronos, que é bárbaro. Lançamento de Cronos foi uma coisa inesquecível, muito legal.

P/1 – Quando que foi?

R – Foi ano de 91, eu trabalhava, eu faltei para ir no lançamento, eu recebi o convite que era um almoço num hotel no centro de São Paulo, acho que no Cádoro, foi, juntei com as outras consultoras e fui com o meu carro, lá nós tivemos um treinamento, não sabíamos do que se tratava também, só que era um lançamento, lá nós tivemos um treinamento direto com o (Luiz Seabra?).

P/1 – Com ele mesmo?

R – Ele pessoalmente, ele estava lançando a linha, foi muito bacana, um almoço belíssimo, a gente aprendeu, teve aula de pele, foi bem grande, era para umas 300 consultoras.

P/1 – Nossa!

R - Foi bem grande mesmo.

E quando a gente chegou em casa, no mesmo dia, aí teve esse cuidado, porque a maioria foi no mesmo dia, a gente recebeu uma caixinha em casa, com uma frásqueira, a frásqueira eu tenho até hoje, podia ter trazido, né, uma frásqueira, uma pasta, com uma linha Cronos completa dentro.

P/1 – O que a Cronos trazia de revolucionário em 91, o que ele trazia de diferente que chamava a atenção de vocês?

R – Eu acho que o grande barato de Cronos é aquele não fazer milagre, ele valoriza em você o que tem de melhor, e eu acho que, o que é bacana no Cronos, ele tem realmente essa proposta revolucionária, ele muda a textura da tua pele, ele muda a aparência da tua pele.

Eu atestei isso, tive um processo e peguei o tratamento com bastante afinho em mim e vi o resultado muito claro e muito rápido, realmente o que a proposta oferecia.

E aquilo de se cuidar, o simples fato de você parar e se cuidar, de parar para passar um creme, para se olhar, de ficar na frente do espelho, falar, oi tudo bem, você está aí, você já fica melhor, você já fica mais bonita, porque quantas vezes a gente se olha no espelho por dia, tem dia que nem uma, né.

P/1 – (risos)

P/2 – Não dá.

R – Não dá tempo, então parar, como vai você, deixa eu passar um creme é isso que vai dar o grande resultado, é esse ato da gente, que vai dar a diferença.

P/1 – Eu queria falar de duas coisas, um relativo a linha (Ecoos?), mas também tem tudo a ver com todo o cuidado da Natura, em relação ao meio ambiente, em trabalhar com refil.

R – Aham.

P/1 - Como você trabalha refil na cabeça para as tuas revendedoras, para as tuas clientes, você indica o refil, tem algum link com o meio ambiente?

R – Isso quando eu comecei já tinha o refil, já tinha o refil dos shampoos e dos desodorantes, para mim é tão automático, é um conceito que para mim sempre existiu, para mim é tão natural, faz parte e incentivar, até porque eu tive um perfil de muito homem, empresa e tudo mais, venda de muito desodorante e de shampoo também. O homem ele é cuidadoso nessa parte, até tomava cuidado, quando ia vender para o cliente, isso até o meu marido falava, você é até chata, mas você já tem embalagem para que você quer outra, ah porque eu quero deixar na firma, ah, porque a minha quebrou.

É o tal negócio, não é a venda pela venda, porque vender o completo é mais caro do que o refil, então você ganha mais, mas não, é fazer o cliente voltar lá, não deixar, porque muitas pessoas até hoje não sabem que tem o refil, porque a consultora não avisou, quem que lê embalagem, está lá

escrito atrás “produto com retil”, mas quem que lê, ninguém lê. Mas isso a gente trabalha bem em cima disso e eu acho que é bárbaro, mas para mim é uma coisa tão natural, sempre foi assim.

P/1 – (risos) É mais uma troca. (risos)

(fim da fita \_\_\_\_\_)

P/1 – O outro link que eu queria falar com uma coisa que você falou, em relação a linha Cronos, mas que pega a sua atividade de modo geral. O que o teu trabalho com a Natura potencializou a tua auto-estima, de se arrumar, de se ver bonita?

R – Comigo, é meio...

P/1 – O cabelo maravilhoso?

R – É para mim é o cabelo, entendeu, o cabelo arrumado metade dos problemas resolvidos, aquelas coisas, você vê a Glória Pires, fala: essa mulher não tem problemas na vida.

P/1 – (risos)

R – Com um cabelo desses dá para ter algum problema na vida, não dá, né. (risos)

Até por conta da minha atividade eu não posso estar com cara de Maria lavadeira atrás do tanque, não dá, né, não tem condição, sem chance, como é que eu vou vender com cara de caída, não tem jeito e as vezes eu até brinco, porque tem gente, vêm minhas crianças pequenas, quando eu falo quarentinha aqui já passou longe, já passou a um tempinho, “ai, não acredito, nossa não acredito”, é Cronos filha, Cronos ó, se cuida para não deixara a peteca cair não.

P/1 – (risos)

R – Porque é bem por aí, eu não posso estar descabelada, até perante as minhas revendedoras, eu não posso, você tem que ter um perfil, e eu tenho um estilo, mas tem que ter um perfil, não dá, né, descabelada, de chinelo, não vai dar certo e eu sou perua, não tem jeito.

P/1 – (gargalhada)

P/2 – A Natura ajuda a mulher a prestar mais atenção nela?

R – Seguramente, é essa a ideia. Porque se não, não funciona e até pela facilidade que como consultora você tem as informações, aos produtos. Eu até brinco, minha sobrinha tem três anos, falo gente eu precisei ter 21 anos, 21, nem sei, e vender para comprar os produtos, quando a minha cunhada estava grávida essa peruinha, que está na barrida da mãe, já tem coleção completa, chic, já nasceu chic, usando Natura, para usar Natura a gente ralou.

P/2 – Cada um nasce de um jeito. (risos)

R – E ela é toda perua mesmo, uma peruinha gordinha linda.

P/1 – Ela foi criada com a Mamãe e Bebê?

R – Ah, não tem como, né, não tem como, agora ela usa da Emília, colônia da Emília. Meu filho mais velho não quer mais usar colônia de menino, ele quer já usar o perfume do pai.

P/1 – (risos) Quantos anos ele está?

R – Sete. Aguenta o tranco, né.

P/1 – (risos)

P/3 – Eu queria que você descrevesse um pouquinho dessa memória olfativa que você falou, que quando você casou você tinha um tipo de cheiro, consegue fazer uma linha, não uma linha de tempo, uma linha de cheiro, quando eu casei o cheiro era tal, o meu filho me lembra o cheiro tal, isso existe, você pode fazer isso?

R – Olha, quando eu comeci, até por conta da minha identificação com a parte de cabelo e tudo mais, os cheiros dos shampoos da Natura, eu acho que ela se supera a cada um. Quando eu comeci o cheiro do Henna, aquele cheiro dele me marcou muito e como eu sempre tive cabelão, grandão, então eu sempre estava de cabelo molhado, então as pessoas: “ai, esse cheiro que tem o teu cabelo”, mas porque ele era muito intenso.

P/2 – É só cheiro. (risos)

R – Quando eu casei, isso foi em 90, tem um misto de tudo um pouco, principalmente desodorante Sr. N, porque eu namorei e casei e o João usava desodorante Sr. N e uma coisa é você sentir o cheiro uma vez por dia, né, outra coisa é você sentir o cheiro o dia inteiro, né, mas foi bom, não foi ruim não.

P/1, P/2 – (risos)

R – Tanto que eu usava o mesmo que ele, por conveniência não sei, acho que até típico da convivência, você acaba usando o mesmo que ele. Aí gravidez a minha foi (Óleo Seve?), tomava banhos, quilos de (Óleo Seve?).

P/1 – Amêndoa ou...

R – Amêndoa.

P/1 – Canela.

R – Amêndoa. Não existia o canela.

P/1 – Não?

R – Não o canela é mais novo, só tinha o amêndoa, o (soier?) e o calêndula, certamente era (Óleo Seve?) e um outro creme que teve, que ele já saiu de linha, tinha um cheirinho muito gostosinho da linha Mamãe e Bebê, a Emulsão Preventiva de Estrias, usei muito, nas duas gravidez usei muito.

E o cheirinho Mamãe e Bebê, que é o cheirinho da cabecinha dos meus filhos, aquele baixar e cheirar a cabecinha é muito bom, agora eu não estou mais abaixando tanto, daqui a pouco vai ter que estar levantando, (risos) outro dia eu parei, você não repara nisso, né, olhei para o meu filho mais velho, ele veio na minha frente, e eu estava descalça, falei gente até outro dia eu me abaixava, outro dia eu tinha que me agachar, outro dia eu só abaixava a cabeça, hoje a gente já está quase no paralelo, aí a minha cunhada viu, o filho dela com 13 anos já está com mais de 1, 80 metros, ela fez em menos tempo do que você espera ele vai estar te abraçando, que eles crescem muito rápido.

P/1 – E deles pré-adolescentes, qual é o cheirinho deles?

R – O Marco Antônio tem cheiro de..., eles tem cheiro do criança, esse cheirinho do pêra agora que tem no shampoo é muito bom, o cheirinho deles fica no travesseiro, é muito bom o cheirinho de pêra que tem no shampoo que eles usam.

P/1 – Para a gente ir finalizando, vamos fazer umas reflexões, né.  
O que é ser bonita para você, ser bela, o que é?

R – Ah, é estar feliz, você estando feliz, independente de qualquer outra coisa, com as dificuldades, principalmente com as dificuldades, porque senão a vida ia ser muito monótona. Mas são as dificuldades, são os problemas, são tudo do dia a dia que fazem a gente ter que dar a volta por cima, a vida da gente é dando volta por cima no dia a dia e você acaba se descobrindo bonita, é ter força de enfrentar.

P/1 – Essa beleza da mulher brasileira, que é uma beleza quase internacional, hoje. O que te chama mais atenção?

R – Ah, está muito classificada, né, está montada, tudo propaganda enganosa. (risos)

P/1 - Daí vem essa coisa da Natura de trabalhar com esses modelos que assumem as suas rugas,...

R – É.

P/1 – que assumem a sua trajetória.

R – É, exatamente isso, isso plastificado que tem, eu não concordo, acho até bonito num editorial de revista, mas acho que não é a realidade, não sei não é uma coisa que eu acho bacana, é principalmente porque a mídia transforma isso em modelo, né.

Eu vejo meus filhos, num papel de mãe, não acho isso interessante para eles, porque eles vão ser os futuros formadores de opinião e essa bagagem que eles estão levando hoje que vai funcionar daqui para a frente.

P/1 – A Natura trabalha com essa ideia desse envelhecimento com consciência, o Cronos trabalha isso?

R – Claro, é a fase bonita de cada um, né.

P/1 – Isso é muito bacana, né?

R – Não são rugas de preocupação, são experiência, cada uma tem uma história, né.

P/1 – Olha, que lindo isso!

R – Cada uma tem uma história, por isso que eu estou aqui com os meus branquinhos, cada um tem uma história, você podia passar tinta e ficar tudo pretinho, bonitinho, não mais cada um tem um motivo, cada um tem uma história, eu vou negar ela que está aí, não tem como, né.

P/1 – Não. (risos)

R – Virar quem não é?

P/1 – Não. (risos)

R – Cada coisa tem uma história, não tem como, cada celulite tem uma história, e tem um dia.

P/1 – Com certeza.

Jú você quer fazer mais alguma pergunta?

P/2 – Uma coisa interessante que você falou dos seus filhos, \_\_\_\_\_ assim, é que são valores e conceitos da Natureza que de alguma forma foram incorporados na tua vida e na tua família, é correto isso?

R – Claro, pela própria vivência, quando alguma coisa se torna o foco principal da tua casa, da tua vida, você acaba vivendo em função daquilo e quando isso é uma coisa positiva...

Há dois anos atrás nós tivemos muitos problemas, foi vítima de golpe, acarretou um monte de coisa, foi muito difícil, eu nem tinha consciência, ainda era dos empreendedores, eu consegui ser primeira colocada num critério que eles criaram, que eu estava envolvida, eu nem trabalhei para aquilo, quando um belo dia, a casa caindo, você recebe um telefonema, parabéns, FÁ, você foi a primeira colocada, você ganha o final de semana em Ilha Bela, eu virei e falei assim, só o que me faltava, né, era só o que me faltava, não dá para dar a minha parte em dinheiro.

P/1, P/2 – (risos)

R – Sabe quando você tem essa reação, dá para dar a minha parte em dinheiro, o meu marido aí que bacana, eu que bacana o escambau, depois, aquele momento passa, passou um mês a secretária me ligou ó vai ser tal dia, você prefere tal, enfim, os detalhes técnicos de tudo, você quer levar alguém, quase que eu falei: “eu não tenho dinheiro nem para ir, ela quer que eu leve alguém”, falei: “não, estou me lamentando porque além de tudo vou ter que deixar os meus filhos aqui”, ah, quer que eu vejo quanto custa, falei é louca, mas vê né, e dei a idade dos meus filhos, ela me liga 15 minutos depois, você não vai acreditar, que, que foi, porque ganhávamos eu e o meu marido, pode levar eles que eles não pagam nada. (risos)

P/1, P/2 – (risos)

R – É de graça no hotel, aí a coisa brilhou, né, aquilo que de ante não parecia um golpe do destino, uma coisa, na hora era o que eu menos precisava se tornou a melhor coisa do mundo. Meu filho mais novo não conhecia praia, ele foi para Ilha Bela, sem saber que era Ilha Bela, até por conta de ansiedade deles a gente foi no caminho contando para ele, chegando lá ele fez assim, a hora que ele viu a balsa, passou ele fez, pai e a porta para ir para a praia, não filho não vai ter porta para ir para a praia.

Num momento que estava muito difícil a gente ganhou um super passeio, meus filhos ficaram num hotel maravilhoso, tiveram do bom e do melhor e foi a Natureza que deu aquilo e o meu filho mais novo que tinha visto praia, só bebezinho, te garanto que ele nunca vai esquecer, vai ser uma das coisas mais marcantes para ele.

P/1 – Com certeza.

R – Ele tinha 4 anos na época, 3 anos. Até hoje ele fala, quando que a Natureza vai mandar a gente de novo para outra praia. (risos)

P/1, P/2 – (risos)

P/1 – Fabíola, se você fosse fazer um auto-retrato seu, como que você se definiria?

R – Ai, eu sou uma desesperada. (risos)

Ah, eu não sei como eu me definiria?

Não vejo muitas dificuldades, procuro não ouvir muitos não e se ouvir também faz parte, tem que reverter e sou muito teimosa, não acredito em não dá, por mais que não dê, eu não acredito nisso, até o último minuto eu tento fazer dar, eu sou muito teimosa, isso é muito difícil de lidar, mas é a carga, são as responsabilidades, é o futuro, são os filhos, tudo, quem me fazem mais teimosa ainda, você não tem que ver, aí já foi seu tempo, nessa idade você já tinha que ter realizado outras coisas, nossa tenho tanta coisa para contar, já realizei tanto, cai bastante mas levantei também, quando a gente leva golpes do destino a gente tem que pensar - não foi o primeiro, não sou a única e não vai ser o último, porque você está vivendo, né.

P/1 – Você está sujeito.

R – É você está sujeito, a partir do momento que você dá a sua cara a tapa você tem que levar e é por aí mesmo.

P/1 – Fantástico!

A última pergunta, Fabíola, o que você achou de ter ficado esse tempo aqui com a gente, ter retomado a sua trajetória, ter olhado para trás, ter visto toda a sua trajetória?

R – Eu acho que devia lembrar isso mais vezes.

P/1 – Contar mais para as pessoas?

R – Não, eu devia me lembrar disso mais vezes, nossa tanta coisa difícil eu superei, porque às vezes com uma pedrinha que aparece no caminho eu acho que, ah, essa eu não vou pular, então se eu olhasse para trás isso mais vezes, parasse, né, que aquilo de parar em frente ao espelho e dar uma olhada.

P/2 – Você acha então que a entrevista resgata as forças que você tem, que fica esquecido.

R – Sim.

P/2 – Não te deixa esquecer.

R – É que a gente esquece, não dá tempo, o relógio devia andar dois para a frente e três para trás, não para trás no negativo, mas a gente ter essa capacidade de dar esses três para trás.

P/1 – Foi uma experiência bacana ter dado essa entrevista?

R – Muito, bacana, vocês são muito legais.

P/1 – Mas porque assim, o que você achou de ter contado a tua trajetória?

R – Eu vim no susto, né, não esperava, não sabia do que se tratava, quando você me ligou, não assimilei bem, acho que se eu tivesse assimilado eu teria falado não.

P/2 – Mas pelo visto é uma técnica da Natura inclusive, porque você falou dos lançamentos?

R – É, sempre o inusitado, mas o inusitado ele é fascinante, então talvez se eu tivesse tido consciência talvez eu tivesse falado não. Mas é bom, eu estava meio esquecidinha lá. (risos) Não arrumava o cabelo fazia tempo. (risos)

P/1 – (gargalhadas) Fabíola, em nome da Natura e do Museu eu agradeço demais a tua entrevista, a tua disponibilidade, de você estar aqui contando a sua trajetória, a tua experiência  
Obrigada.

R – Foi muito legal, obrigada vocês (risos)