

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Avon - Memória dos 50 anos de Brasil (AV)

“Acho que é impossível, mas eu vou conseguir”

História de [Margarida Ferri Bernald Stefani](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 05/10/2008

Projeto Memória Avon
Depoimento de Margarida Stefani
Entrevistada por Clarissa Batalha e Luani Guarnieri Bueno
São Paulo, 30 de julho de 2008.
Realização Museu da Pessoa
Código: AV_HV043
Transcrito por Rosângela Maria Nunes Henriques
Revisado por Joice Yumi Matsunaga

P/1 – Vamos começar então Margarida, você fala para mim o seu nome completo, o local e a data de nascimento?

R – Margarida Ferri Bernald Stefani, eu nasci em São Paulo, 26 de abril de 1949.

P/1 – E qual é a sua atividade atual?

R – Eu sou executiva de vendas e uma revendedora Avon.

P/1 – Qual é o nome dos seus pais?

R – João Bernald da Costa e Hermelinda Ferri Bernald.

P/1 – Qual era a atividade profissional deles?

R – Minha mãe era cozinheira e meu pai era administrador.

P/1 – Qual é a origem da família, você sabe Margarida?

R – É uma miscelânea para falar o Português bem claro, meus avós maternos eram descendentes de italianos, vieram pequenos da Itália, foram para o interior e se erradicaram lá. E o lado da família do meu pai, a minha avó era espanhola e meu avô mineiro.

P/1 – E você tem irmãos?

R – Tenho. Eu tenho um irmão mais velho do que eu chamado senhor João e tinha um irmão que faleceu há alguns anos atrás, o Marcos.

P/1 – Vamos falar um pouquinho da sua infância.

R – Pois não.

P/1 – Onde é que você morava?

R – Ah, em um lugar maravilhoso que todo mundo já passou na Via Anchieta 790 ainda quando não era asfaltada. Lembro-me quando veio o asfalto da Via Anchieta aquele dia foi o maior dia de festa para toda a criançada que tinha entre sete e oito anos, porque era uma coisa nova para gente, porque era tudo terra, né? E aquele asfalto, sabe? A gente vendo aquela fumaça saindo, a gente chegava até a deitar no chão para sentir aquele calor e falava: "Ai que legal, olha que lindo que ficou". Então, quer dizer, foi uma infância muito bacana com bastante primos. Todos moravam perto. Então, quer dizer, foi uma coisa assim muito legal mesmo de criança, foi mesmo muito bacana esse período e depois, quando eu fui um pouco mais com doze para treze anos, eu vim morar no Sumaré, no bairro do Sumaré e dali eu fui para o bairro Sumarezinho e dali eu saí só para casar. Então, quer dizer, a minha infância e a minha adolescência foi muito legal, muito ligada entre os parentes, porque tinha muitos tios do lado da minha mãe e muitos tios também do lado do meu pai. Então era uma família muito grande e, também, o que foi muito marcante na minha vida foi isso, é que Natal se passava com uma família e Ano Novo se passava com a outra família, porque era em cidades diferentes. E no ano seguinte invertia para poder não dizer que a gente... Mas foi muito legal, porque a gente lembra daquela mesa assim com mais de quarenta pessoas e isso daí é muito marcante, que hoje a gente já não vê, eu mesma tenho uma família com dois filhos só, entendeu? Então, quer dizer, para ficar quarenta pessoas em uma mesa, a gente precisa reunir várias famílias no dia de hoje. E é uma coisa assim que a gente fica com muita saudade, mas a gente vive recordando quando se encontra com os primos e costuma se dizer: "Puxa, que bons tempos eram aqueles", né? Todo mundo em cima de pé de árvore apanhando fruta e comendo lá em cima mesmo sentada no galho, quer dizer, correndo todos os perigos, mas a gente não via nada e aí, quer dizer, foi muito saudável. O que não ocorre nos dias de hoje.

P/2 – E, nessa sua primeira infância, como que era a casa em que vocês moravam?

R – Bom, era uma coisa assim muito simples, a gente era uma família, como continuo sendo ainda, uma família ainda, uma pessoa muito humilde. Uma casa assim pequena, porém muito cheia de amor.

P/2 – E como era o cotidiano da família?

R – Era, eu vou dizer assim, foi um pouquinho... Eu sinto uma pontinha de tristeza porque minha mãe como era cozinheira, minha mãe saía para trabalhar e meu pai também trabalhava, só que meu pai entrava mais tarde no serviço, então meu pai ficava com a gente e uma parte do dia nós ficávamos trancados. Mas, assim, os vizinhos conversando com a gente, a gente tinha telefone na época, então a cada meia hora era um que ligava, uma hora era minha mãe e, depois, outra hora era meu pai para saber como estava. Então, quer dizer, só isso assim que ficou meio marcante, entendeu? Porque eu falava: "Não vejo a hora que chega sábado e domingo para minha mãe ficar em casa". Hoje a gente sabe que é até normal as mulheres todas também trabalharem fora e deixar seus filhos em escolinhas, mas naquele tempo já era mais difícil, né? Então, até chegar a hora de ir para a escolinha, você tinha só aquele período de escola porque era também do Governo, então você tinha só aquelas quatro horas que você ficava lá e o restante do dia você ficava em casa mesmo.

P/1 – E quais eram as brincadeiras favoritas?

R – Olha, eu vivi muito assim no imaginário, porque nesse tempo que ficava assim sozinha, eu gostava muito de todas as brincadeiras, mas tudo que oferecia perigo eu tinha medo, sabe? Por exemplo, subir em árvore, eu subia só se fosse um galho bem baixinho para eu dizer: "Olha, eu estou aqui em cima", porque eu morria de medo de cair. Então, quer dizer, eu brincava muito assim, sabe aquela coisa de príncipe encantado e que um dia eu ia morar em um castelo, sabe? Essas eram as minhas brincadeiras, porque as minhas bonecas eram todas de pano, então cada uma delas tinha um destino, cada uma ia acontecer uma coisa e talvez, naquilo lá, hoje eu entendo que era como eu gostaria que acontecesse, né?

P/1 – E como era a cidade nessa época?

R – Linda de morrer. Eu lembro dos carnavais na Avenida São João, meu pai levava, meu pai comprava máscara para gente, a gente via aqueles cordões, era muito bonito, não existia escola de samba, existia cordões, né? E era muito bonito. Tinha desfile de carros, os carros eram carros mesmo da época e aquilo era lindo. Eu nunca vou esquecer também uma passagem do quadricentenário que eu fui assistir no Viaduto do Chá, o homem andando em cima do fio de aço e caindo do céu assim, os aviões passavam e jogavam aqueles papéis prateados. Então, aquilo também me marcou muito, era muito bonito, era bem interessante, era pouca condução, mas você tinha muita distração. Então, quer dizer, era sempre muito bem aproveitado, o meu pai sempre levava... Chegava no domingo, a gente fazia muito piquenique no Horto Florestal, no zoológico, no outro ao lado, o Jardim Botânico. Então, a gente ia muito, a gente fazia muito. E, como nessa época de pequena eu morava no Ipiranga, a gente ia muito ao Museu do Ipiranga que é uma coisa que ficou muito na cabeça da gente, marcou muito aquelas coisas do Império, né? Então, quer dizer, foi uma infância assim muito saudável e a gente fica com muita saudade daquele tempo.

P/1 – E a escola, você começou quando os estudos?

R – Bom, eu comecei quando eu ficava nos Jardins que era do Governo, naquela época não existia diferença entre Prefeitura e Estado, então eu passava quatro horas lá e depois comecei a estudar também lá no Ipiranga mesmo, eu comecei a estudar o primário. Fiz o primário, depois de lá eu vim, mudei para o Sumaré. Aí depois eu estudei aqui no Sumaré e depois, quando eu terminei o ginásio, eu fiz o colegial ali na Pompeia, na Rua Diana. Então, quer dizer, apesar de que quando eu estava fazendo... Eu fiz clássico na minha época, só que eu não cheguei a completar o curso no terceiro ano, porque eu não sabia que o estudo era mais importante, porque como eu comecei a trabalhar... E para mim aquilo, sabe? Não que era ganância pelo dinheiro, mas aquilo ali me... Fazia com que eu pudesse ver ou alcançar alguma coisa ou ajudar mais dentro de casa, né? E isso daí acabou me distanciando do estudo, mas mesmo assim, há dez anos atrás eu voltei, eu fiz... Eu fui pelo Sesi através do Telecurso, mas eu fazia aulas assistidas, eu consegui concluir o meu colegial.

P/2 – E como é que era a escola? Que lembranças você tem da escola?

R – Olha, bem mais rígidas do que nos dias de hoje, e depois, a gente aprendia a respeitar muito mais as pessoas do que nos dias de hoje, e havia mesmo porque aquilo para os pais era morte, a gente não respeitar a pessoa ou quem quer que fosse acima da idade da gente. Então, isso para gente marca muito, porque a gente tinha que respeitar o próximo e hoje é muito difícil a gente ver as pessoas respeitarem o próximo. Então, quer dizer, para mim, a escola era um lugar que completava a minha educação para eu saber de mais alguma coisa e, ao mesmo tempo, eu achava que a gente tinha que ter respeito pelos colegas e pelos professores.

P/1 – E você lembra de algum professor em específico? Que tenha marcado?

R – Olha, eu posso dizer que lembro sim, eu acho que sempre tem uma professora que marca muito a vida da gente, seja ela boa ou ruim em nossa opinião. Então, eu tive uma professora no primeiro ano chamada Maria José e essa professora era muito brava, mas muito brava, então, quando ela ficava brava com alguém, eu me sentia na pele dos outros e eu temia que isso um dia pudesse acontecer comigo. Então, eu ficava assim bem retraída na sala de aula, mesmo que eu tivesse dúvida, eu procurava chegar em casa e tirar com meu pai, porque eu morria de medo que ela fosse me dar bronca, porque ela era muito brava, mas muito mesmo, até na hora do recreio... Eu lembro que naquela época as professoras ficavam junto com os alunos para ajudar a olhar, e ela dava muita bronca tudo quanto era brincadeira, então eu sentava e lá eu ficava e lá eu comia meu lanchinho. E quando chegava também nas horas das recreações que a gente também tinha naquela época, eu também fazia questão de ficar quieta em um canto porque eu não queria levar bronca e acho que até hoje eu continuo com isso, sabe? Porque eu detesto ser chamada a atenção, eu faço de tudo para que isso não ocorra, eu prefiro pecar por mais a que pecar por menos.

P/1 – Tá certo. E, quando você voltou a estudar, você chegou a realizar outros cursos?

R – Sim, eu estudei Espanhol e me formei. Então, quer dizer, isso também para mim foi um crescimento muito grande, porque foi uma época muito difícil que eu passei, que eu tinha parado de fazer as minhas coisas como eu queria. Aí eu entrei em depressão, aí eu dei... Aí eu fiz terapia, aí eu falei: “Não vou querer nem mais terapia, não vou querer ficar mais nesse poço, eu quero mudar”. Então foi onde eu mudei, eu dei uma estagnada (guinada) de trezentos e sessenta graus, não foi nem de cento e oitenta e onde eu consegui fazer com que enxergasse minhas coisas de um outro lado e isso ajudou muito. E isso daí pesou muito na educação dos meus filhos porque aprenderam a valorizar o estudo, porque eles viram que depois de quarenta e oito anos eu voltei a estudar eu me formei, eu estava trabalhando, eu estava estudando e eu dava conta de todos os recados e quem cuidava de tudo era eu. E quem tinha as rédeas da casa também era eu, não que meu marido abandonasse as rédeas não, mas era uma forma de eu poder me ajudar, de me sentir útil. Então foi o que me ajudou muito e hoje, graças a Deus, a tudo isso e através disso a gente fez uma viagem em família, a qual eu fiz quando eu casei com o meu marido, na minha lua de mel e eu levei meus filhos para fazer a mesma viagem que a gente realizou, e isso para eles foi muito gratificante. Porque através da... Ainda não tinha concluído... Através de estar fazendo Espanhol e onde a gente foi eu fiz tudo que tinha que fazer, conversava, pedia, transmitia e isso para eles deu um crescimento muito grande, porque eles aprenderam a me ver também até como uma outra forma, sabe? Como uma mulher realizada e uma mulher esforçada.

P/1 – E com quantos anos você começou a trabalhar?

R – Olha, como na minha casa todo mundo sempre lutou muito, eu vou dizer para você, eu desde os doze anos eu trabalho, apesar de dizer: não era roça, não era sítio, não era de babá, não era nada disso. Mas meus pais nessa época, para aumentar a renda, meus pais vendiam tecido e, para que eu não ficasse sem fazer nada, o que eu fazia? Eu pegava as amostras dos tecidos e eu tinha duas costureiras conhecidas que, enquanto meus pais iam trabalhar, eu ia e ficava às vezes um pouquinho com elas, às vezes até ajudava a fazer uma bainha, sabe? Que era para eu me sentir... E não ficar só dentro de casa porque minha mãe trabalhava e, nessa época, o que eu fazia? Eu ia lá e oferecia os cortes de tecido, elas escolhiam as amostras e eu fazia o pedido, entregava para os meus pais e meus pais, em pagamento, que seria uma forma deles me darem alguma recompensa, o meu pai dava um corte de tecido para mim e falava: “Olha, quando você for ao final do ano para a casa da minha mãe, a vó faz para você um vestido, vai juntando os cortes aí”. E isso, eu consegui fazer com que as costureiras aumentassem muito os vestidos para fazer, porque elas compravam bastante, sabe? E com isso eu ganhava o feitiço do vestido, eu não precisava esperar o final do ano para fazer a roupa. Então, isso daí para mim foi gratificante aí eu me interessei em costurar, fiz curso de corte e costura, fazia roupa para criança para fora e, quando não, eu via assim a criançada das pessoas que eu conhecia, eu já fazia no tamanho daquelas pessoas e já... Fazia e ia lá vender e depois aí, sabe, eu falei: “Puxa vida, roupa de criança...” Porque aí a mãe falava assim: “Não podia pôr mais um babado”. Depois de pronto, eu falei: “Não, espera aí, eu acho que preciso fazer alguma outra coisa”. Aí me interessei por ser cabeleireira, fui ser cabeleireira e sempre assim vendendo tecido e sendo cabeleireira. Então, quer dizer, tudo isso, essas vendas todas... Então, eu passei mesmo trabalhando registrada, eu sempre fiz mais alguma coisa, ou era bijuteria ou era roupa, então minha vida inteirinha foi vendas.

P/2 – Em quais mais outros lugares você trabalhou?

R – Bom, eu fui secretária de Departamento de Pessoal, eu fui digitadora por muitos anos no Banco Comind, no Banco Banespa, hoje falidos infelizmente ou então mudaram de razão social, foram comprados. Só que hoje eu não me vejo mais presa dentro de algum lugar, porque eu sou uma pessoa assim muito agitada e, sei lá, talvez seja por essa agitação que eu sobreviva, porque o meu negócio é ver gente, é sair na rua não importa o trânsito, eu enfrento qualquer coisa, sabe? Mas gosto de ficar na minha casa, mas para mim é muito importante eu lidar com o público.

P/2 – E como é que surgiu a Avon?

R – Bom, onde eu moro, eu conheci a filha da minha chefe que também é uma gerente e eu fui ajudá-la e ela me pediu se eu podia secretariá-la e eu fui e fiquei ajudando, secretariando a filha dela. Aí depois, como a filha dela estava assim sendo adjunta ainda e ela ganhou um setor e o setor dela ia ser muito longe, então eu teria que ir junto e, nessa época, eu ainda não estava totalmente preparada para sair assim para a rua, porque foi

a fase que eu estava saindo. Então, quer dizer, é uma coisa assim que você precisa ir com calma, você não pode se atropelar, porque se não você volta outra vez tudo o que você era, né? Então, o que aconteceu, quando ela ganhou setor, eu falei para ela: “Olha, te acompanhar eu não vou poder”. Ela falou: “Então vamos fazer o seguinte, minha mãe está precisando de uma pessoa para secretariá-la, você não gostaria de secretariar minha mãe?” E foi que aí eu comecei a secretariar a mãe e a filha ao mesmo tempo, aí depois fiquei só com a mãe dela por causa do setor muito longe e tinha que ir junto e, então, eu fiquei só com ela e foi quando eu voltei a estudar novamente.

P/1 – E como é que foi a sua trajetória na Avon depois disso?

R – Bom, como eu entrei e eu já vinha de vendas, né? Porque eu vendia roupa, eu vendia bijuteria, já vendia bolsa, essas coisas todas, então eu falei: “Quer saber de uma coisa, eu nunca vendi Avon, eu vou vender Avon também, vou fazer o quê, né? A gente une tudo aqui, vamos ver o que vai dar”. E como eu sempre tive assim, modéstia à parte, é uma coisa que eu me engrandeço, porque hoje é muito difícil você conseguir ser regradada com as coisas. Então, eu sei separar o joio do trigo, acho que vendas você não mistura com o dinheiro da casa, você espera ganhar, você espera não ter nada para pagar para depois você usar o dinheiro para você gastar, seja no que for, entendeu? Então, eu tenho esse controle, então eu falei: “Uma coisa a mais também não vai me pesar”. E foi aí que a Marta me convidou para ser líder, né? Que era para poder recrutar novas revendedoras e depois desse tempo, a Avon, que está fazendo seis anos passou para esse plano de executiva de vendas. Então, quer dizer, eu não deixo de ser uma revendedora, eu sou uma revendedora normal e cuido de uma equipe de cento e vinte e cinco mulheres nos dias de hoje, por causa das férias, e, quando não, cento e trinta a cento e quarenta.

P/1 – Ah, para mais, né?

R – Para mais, não, para menos, né?

P/1 – E como é que você fazia a entrega dos produtos para os clientes?

R – Bom, hoje eu posso me sentir privilegiada porque eu tenho um carro, então eu vou levar numa boa, mas antes disso eu não tinha... Eu ocupava o carro do meu marido no dia de rodízio e de sábado e, fora isso, sempre foi assim, a pé, batendo de porta em porta, levando, ou, em alguma reunião, levando a minha revista vendendo, ia fazer a entrega não importava se era de condução, se era a pé, para mim nunca teve problema. Não tem distância para mim, para vendas.

P/1 – E qual é a região em que você atua?

R – Eu atuo no Parque São Domingos, é a minha região, e Sítio América, então eu atinjo classe A até a – eu posso até dizer assim – classe E, porque eu tenho uma favela também, a qual é sob a minha coordenação. E é um povo maravilhoso, não tenho queixa de nem um dos dois, tanto a classe A me dou muito bem com as pessoas, mesmo as pessoas às vezes deixando de ser revendedora, as pessoas não jogam fora o meu telefone, estão sempre me ligando para fazer pedido para mim. Então, quer dizer, eu levo na porta da casa delas, entrego, tudo bem se quiser, também elas vão à minha porta buscar, mas como é meu setor e eu tenho que fazer minhas visitas, eu tenho que dar apoio, então não me custa levar.

P/2 – Fala um pouquinho mais dos seus clientes então, fazer um perfil assim de homens, mulheres, crianças?

R – Tenho, eu tenho assim desde... Eu tenho até garotas com quinze anos que vendem e são excelentes administradoras. Então, a mãe empresta o nome, a mãe administra para poder pagar o boleto. Então, o que elas fazem, elas vão recebendo. Eu acho bonito isso, porque já vai direcionando, mesmo que ela não seja uma revendedora, uns anos mais para frente, eu tenho certeza que ela vai saber conduzir a vida dela, por quê? Porque ela já está lidando com o dinheiro e pessoas, e isso traz muita margem para gente, porque a gente aprende muita coisa nos livros, mas o dia a dia, o tête-à-tête é muito mais interessante. Cada dia mais você aprende com as pessoas e se aprende também a lidar com todos os tipos de problemas que podem enfrentar. E tenho pessoas dentro da minha equipe com oitenta e oito anos. Então, quer dizer, eu tenho todas as faixas etárias e lido com homens também numa boa, entendeu? E são ótimas pessoas, são pessoas assim dedicadas, até mais dedicadas até do que mulheres e, às vezes, preferem fazer muito... Preferem enfrentar vários desafios que, às vezes, muitas revendedoras ficam com receio, entendeu? Porque nós também trabalhamos com muita pronta-entrega que a Avon manda para nós para gente fazer. Então, a gente tem esses desafios e eles são os primeiros a colaborarem com a gente, entendeu? Mas é muito bom, é muito bom mesmo, porque é um povo muito diversificado, então você lida com todas as faixas etárias e é interessante o dia a dia com essas pessoas.

P/1 – E quantos clientes mais ou menos vocês costumam atender por mês?

R – Você diz no sentido, vamos dizer, que as minhas revendedoras e mais eu possa atender?

P/1 – Isso.

R – Olha, eu vou te dar um número estimado, mas eu posso te dizer em sentido de vendas, entendeu? Eu acredito que seja um público muito grande, nos dias de hoje, a gente tem muita concorrência, mas é assim, a gente pode perder porque está lançando, porque apareceu, mas, depois, todo mundo retorna, fala: “Não, não adianta, é Avon mesmo e fim de papo”, entendeu? Porque já tem a credibilidade no mercado e isso faz com que a gente possa evoluir mais, então, o que eu posso dizer para você, eu não sei números de pessoas que nós possamos atender, mas eu posso dizer para você que nós somos um milhão e trezentas revendedoras no mundo e isso é uma coisa muito significativa, né? Porque perto do que é a população mundial, para dizer que isso é só de uma empresa só, né? Agora, às vezes, a gente fica assim sem sentido. Mas, se você me falar em número de dinheiro, eu posso te dizer, porque a meta é mais ou menos isso, a empresa te dá uma meta que você tem que vender de, vamos dizer,

dezessete mil e seiscentos reais que é uma categoria máster como eu sou. E, dentro desse valor, eu nunca fiz esse rasante, entendeu? Porque a gente também tem critérios, que você acaba entrando em cortesia se você não fizer pedidos e valores estimados da faixa etária (monetária) de dezessete mil e seiscentos, que você tem que fazer toda campanha. E são duas campanhas por mês, eu faço numa faixa de uns vinte e dois a vinte e seis, isso dependendo da época, mas é o que a minha equipe costuma vender.

P/1 – E como é que é administrar essa equipe de mais de cem revendedoras?

R – Olha, o mais complicado de tudo é o telefone, porque você não pode ter o telefone exclusivo só para você. Então, você tem que ter duas linhas em casa, uma para trabalhar e outra para você poder falar com a sua família, porque a sua família não pode falar com você. Então, eu trabalho dessa maneira, eu dou atendimento das oito à uma da manhã, todos os dias e da uma da tarde até às sete da noite eu estou na rua, porque além de eu ter que administrar, eu também não posso deixar de pôr cinco revendedoras por campanha, então eu tenho que sempre crescer...

P/1 – Cinco novas revendedoras?

R – Novas revendedoras. Nós temos essa meta para alcançar, então, você não fazendo isso, você tem cortesia, e com quatro cortesias você está na rua, eu não estou querendo ainda perder a boquinha.

P/1 – E como é que você faz para captar essas novas revendedoras?

R – É bem interessante, porque, é assim, a gente recebe sempre, quando tem algum produto de lançamento, nós recebemos uma camiseta ou então a gente já tem essa camiseta só escrita Avon. Então, a gente já é conhecida, porque está com essa camiseta, todo mundo já sabe, já sabe que você é uma executiva de vendas. Então, através disso, a gente prospecta na rua, sabe? Em frente a supermercados, a gente vai a escolas, posto de saúde, a gente sabe que vai ter algum evento ou escola ou qualquer coisa que seja, a gente vai para lá. Se necessitar, a gente vai e leva a mesa, põe faixa e aí a gente acaba abordando as pessoas, dá o telefone, procura saber se ela quer vender. Se ela se interessar é para ela ligar para gente e aí a gente vai à casa da pessoa, leva o material, faz a ficha, depois volta e ensina a fazer o pedido, convida ela para reunião. Esse é o nosso trabalho. Depois, você vai dando assistência, você vai lá quando chega a primeira caixa, você vê quanto que... Você mostra para ela a nota fiscal: “Olha, esse é seu lucro, isso é o que você vai pagar à empresa”. Então, quer dizer, a gente vai administrando as pessoas, aí quando você vê que a pessoa está vendendo bem, aí você dá outro pulo, você vai lá e incentiva para que possa pegar mais catálogos para revender mais, quanto mais catálogo a pessoa tem na rua, mais a pessoa vende. Aí ela se torna uma estrela, aí tem as categorias de estrela. Você vai, pede: “Oh, faz mais isso, faz mais aquilo, bota mais catálogo na rua, você vai conseguir”. Então, quer dizer, a gente vai lá, faz conta para elas, mostra quanto elas têm que vender e para elas alcançarem o objetivo também até de algum brinde que é o clube da estrelas.

P/2 – Bom, então, você está falando de todos esses incentivos, a Avon, ela tem programas de incentivo para vocês?

R – Tem. Sempre que tem lançamentos de produtos, ela sempre faz algum incentivo em cima desses lançamentos botando metas para gente. Se a gente conseguir aquilo, a gente tem um brinde, né? Uma televisão ou vamos dizer um fax, um telefone sem fio, um micro system. Sempre dá alguma coisa assim, entendeu? Sempre nessa forma ou então, às vezes, fazem níveis para que você possa alcançar e eu não tenho o que reclamar.

P/1 – E, os treinamentos que a Avon dá, como é que são?

R – Muito interessante, porque, cada vez que a gente vai, a gente aprende uma coisa nova, porque são pessoas muito capacitadas também, são pessoas que também – isso eu posso dizer, porque como eu secretariei a Marta –, eu posso dizer, muitas pessoas vêm para ver o nosso dia a dia dentro do escritório e fora, o nosso trabalho na rua. É muito interessante porque através disso tudo eles procuram fazer com que a gente possa, cada vez mais, melhorar e ter novas perspectivas, porque são outras coisas que eles trazem para gente, novas informações ou métodos até mais fáceis, né? Porque a vida ensina muito a gente, mas, às vezes também, a gente precisa desse lado humano para que passe alguma coisa para gente, para a gente poder modificar um pouco também a nossa trilha de trabalho, para não virar uma rotina, né? Mas é muito interessante, eu gosto, particularmente, eu gosto que tenha os treinamentos, porque isso facilita muito o nosso trabalho, né?

P/1 – E como é que vocês fazem para captar novos clientes?

R – Bom, eu como sou muito macaca velha, eu não deixo de sair com a minha revista na bolsa, só não trouxe hoje aqui porque eu achei muito desagradável querer vender para vocês, né? Mas eu digo para você, onde eu vou, festa, aniversário, casamento, qualquer lugar que eu vou, todo mundo me faz pedido: “Preciso de tal coisa”. “Espera aí, vamos pegar a revista e vamos marcar já.” Tem.. Quer dizer, às vezes até em festa, você está com aquela minibolsa e aí eu falo: “Pode deixar, lá no carro tem”. “Vamos lá no carro, que no carro tem a revista e você já escolhe, já marco, né?” Então, quer dizer... E tem o boca a boca, sabe? Eu frequento salão há muitos anos, não só porque eu tenho amizade, porque eu moro há muito tempo no mesmo lugar, essas pessoas sabem que eu vendo, passam para outras pessoas: “Olha, comprei tal coisa, é bárbaro”. Então, isso vai aumentando cada vez mais, apesar de que, hoje, eu tenho quem vende para mim também, tenho uma pequena equipe que vende para mim e que não quer vender direto de forma alguma, não quer ter problema de pensar que dia vence o boleto, não importa quanto as clientes comprem. O importante para ela é não ter que pensar que ela tem que sair para enfrentar a fila do banco para poder pagar, então, a gente também tem essas pessoas que ajudam a gente, né? E eu trabalho muito com pronta-entrega. Então, eu tenho pessoas que todos os lançamentos... Saiu na revista Caras, ela chegou ao salão, viu, ela já pega o celular, liga e deixa recado na minha secretária: “Pode me trazer um amanhã, estou esperando, quero experimentar”. Então, dali vai crescendo, ela vai passando para outra e isso vai fazendo com que a gente tenha um número de clientes muito grande. Às vezes fica até... Principalmente final de ano, a coisa fica feia, porque você tem que dar conta do seu recado e chegam vinte, vinte e duas caixas para abrir, não é caixinha, são caixas. E você separa tudo aquilo, embalar tudo bonitinho, marcar,

porque você não pode esquecer de ninguém, porque se você fizer o pedido de uma e esquecer da outra vizinha, ela nunca mais vai comprar de você e a outra vai falar: “Também não vou comprar, porque ela não trouxe para você”. Então, você tem que ser o mais correta possível para poder fazer com que o seu número de clientes... Por isso nunca me falta pedidos, eu não tenho problema para fazer os pedidos em si, não sou uma rica revendedora, mas eu não tenho problema para mandar meu pedido.

P/2 – Você falou que trabalha com pronta-entrega? Então, você tem que fazer estoque dos produtos?

R – Tenho. Tenho estoque de bastante coisa, tenho mesmo, principalmente todos esses produtos de linha Renew. Maquiagem então, nossa! Nem se fala, porque é uma coisa que o quanto você tiver, o quanto você vende, então eu invisto nisso, entendeu?

P/2 – E alguém da sua família é revendedor também?

R – Não.

P/2 – Tudo bem, não tem problema. Então, vamos falar mais um pouquinho dos clientes. Quais são as exigências dos clientes?

R – Que traga resultados, que eles não sejam enganados. Então, por isso que é importante o treinamento, porque, através do treinamento, a gente..., normalmente vai esteticista, vai maquiador, vai engenheiro biomédico, vão os químicos. Então, quer dizer, isso para gente dá um suporte para poder vender, entendeu? Porque você sabe o que você está vendendo, porque você tem respaldo e depois, outra, se eles estão dentro da empresa, se eles vestem a camisa e trabalham ali dentro, eles não vão te passar uma informação errada para você passar para o cliente, porque aí deixaria de ter o sucesso que tem nas vendas, né? Então, isso é muito importante, entendeu? Esses treinamentos, porque vão essas pessoas capacitadas e isso faz com que a gente tenha argumentos para vender, né? E as pessoas ficam interessadas e as pessoas passam a acreditar que realmente você está falando a verdade, a gente sempre diz: milagre ninguém faz, produto nenhum faz milagre, a gente pode melhorar. Agora, para melhorar, você também tem que dar sua contribuição, porque se você não fizer, não adianta você passar uma vez no mês e falar: “Ah, não vi resultado nenhum”. Não vai fazer nada. Então, você tem que fazer aquilo diretamente... Está escrito lá para você fazer um teste de uma semana, você pode fazer. Tanto é que, hoje, é uma das empresas que falam: “Faça o teste, se você não gostar, pode devolver”. E isso não acaba acontecendo, as pessoas fazem o teste e falam: “Me traz mais para aproveitar a promoção do lançamento”. Então, é isso que se torna importante para gente, porque isso tudo é dinheiro que gira e é mercadoria que está saindo. Então, quer dizer, a gente fica fazendo é unindo o útil ao agradável, servindo as pessoas e também, ao mesmo tempo, deixando-as satisfeitas. E, ao mesmo tempo, você está conseguindo completar aquilo que a empresa... As metas que a empresa impõe para você.

P/1 – Vamos falar um pouquinho dos produtos então.

R – Vamos.

P/1 – Quais são os produtos que marcaram assim a sua história com a Avon?

R – Bom, quando eu comecei a vender Avon, eu ouvia os outros falarem que vendiam Renew e eu falava: “Como que pode compreender uma coisa assim tão cara?”. Apesar de que eu já trabalhei com bastante diversificação de vendas, porque até com alimento eu já trabalhei. Então, quer dizer, eu achava assim um potinho custar aquele valor, eu falava: “Não é possível, como que as outras revendedoras conseguem vender?”. Não porque eu não tivesse público, mas as pessoas ficavam meio receosas porque dava a impressão que comprar Avon era comprar uma coisa de segunda linha, sabe? Então, as pessoas preferiam comprar nos grandes magazines que existiam, né? Eu falava: “Nossa, acho que nunca vou conseguir vender uns cremes tão caros desse jeito, eu vou usar e não vou ter oportunidade de vender para minhas clientes”. Hoje é um dos meus carros-chefes.

P/2 – E como foi vender... Como você conseguiu vender os primeiros assim, como foi?

R – Olha, eu vou dizer para você, depois que veio parar assim na mídia a propaganda dos produtos, os lançamentos, eu vou dizer: isso foi a melhor coisa que aconteceu para nós revendedores, porque isso deu mais credibilidade para a empresa, porque só o boca a boca as pessoas já ficavam meio assim, porque era mais interessante comprar outras marcas que ainda existem no mercado. E, hoje, elas são tão insignificantes, porque não assustam mais a gente de forma alguma. Mas, a mídia ajudou muito, tanto a televisiva como a revista, entendeu? Então, quer dizer, isso daí fez com que a gente criasse todo esse poder e hoje é um campo muito aberto, maquiagem então é uma coisa assim, falar: “Meu Deus, quem vai comprar uma...”. Vamos dizer que está voltando, agora que a gente tem para primavera e verão que é o efeito bronze, quem vai comprar um pó desses que custa quarenta e oito reais? Gente, o que vende, porque todo mundo quer ficar com cara bonita de gente que tomou sol, né? De gente que pegou praia. E, então, a gente vê que hoje as pessoas dão um pouco mais de valor, sabe? Valorizam-se mais. Então, ela não se importa de gastar, porque, aquilo também, ela não vai comprar todo dia, não é uma coisa para todo dia, então ela procura usar corretamente, procura saber como é que faz, como é que funciona e depois passa a comprar e aquilo vai fazer parte do cotidiano dela.

P/1 – E, Margarida, você se lembra se você participou quando lançou o Renew, o primeiro Renew?

R – Não, não lembro, eu acredito que nessa época eu ainda não era revendedora Avon, não era.

P/1 – E quais são os produtos mais vendidos?

R – Bom, eu posso falar assim de alguns produtos bem mesmo marcantes na minha... Nos meus pedidos é a base Personal Match, muito usada

mesmo não só por cabeleireiros como também as clientes gostam de ter, porque, se ela precisar ir a um lugar de última hora, ela não precisa passar mais nada, ela pode passar essa base, um batonzinho ela está pronta, bonita linda e bela para ir a qualquer lugar. Além dessa base, eu vendo muito batom, então é assim hoje... Antigamente as pessoas falavam assim: “Ah, eu queria um batom bem baratinho, não quero...”. Porque achava que podia trocar toda hora, então não tinha necessidade de comprar um batom melhor. Hoje elas não querem batom baratinho, hoje elas querem um batom caro e bom que faça efeito na boca, que vá dar hidratação e que vá fazer bonito, entendeu? Vai ser uma coisa assim que vai chamar atenção em qualquer lugar que ela for e, além disso, é o Renew que eu vendo bastante também.

P/1 – E o que você achou dessa inovação da Avon de vender os produtos com refil?

R – Olha, eu posso falar dessa linha que saiu do Liv, e eu achei que o povo não se interessou muito não pelo refil, ela prefere comprar o produto em si, porque ela comprando o refil, ela dá a impressão que ela não está comprando o produto mesmo, é isso que dá para sentir, ela fala: “Não, prefiro comprar o pote. Acabou, a gente joga fora, põe para reciclar”. Aí a gente tem um outro lá, vai mudando o visual, porque normalmente acaba mudando, né? E a Avon, principalmente agora, está mudando muito a linha, mostrando... Tendo um diferencial assim na embalagem. E essas coisas chamam muito a atenção do público, né? E eles... De refil eu não acho assim tão interessante, eu, pelo menos... É o que eu estou sentindo, porque a única coisa que a gente tem refil é só essa linha aí. Então eu digo para você, as minhas não aceitaram, preferem pedir o pote mesmo inteiro.

P/1 – E as fragrâncias?

R – Olha, as convencionais... Convencional que eu digo é isso, é aquela que desde que lançou a Avon existe e tem um público muito fiel, não tem uma campanha que a gente não deixa de vender ou um Toque de Amor ou um Charisma, um Sweet Honesty que está mudando a embalagem. Esses são infalíveis em todos os pedidos. Agora, hoje eu acho que está abrindo um pouco mais o mercado de perfume, porque, inclusive, a gente está trabalhando com uma pronta-entrega de Blue Rush e está saindo muito bem. Porque eu, o bairro que eu tenho... Porque é assim, além de eu ter essa divisa com a favela, o Parque São Domingos também é um povo um pouco mais elitizado, então eu vendo mais Renew do que fragrância, então o meu público... Eu abranjo muito mais Renew do que fragrância, mas os lançamentos ultimamente, elas todas têm cooperado e tem gostado, então quer dizer, eles estão... E a gente também está gostando muito disso, porque eles estão fazendo o quê? Em vez de lançar, segundo o que nos foi passado, em vez de lançar, eles estão aprimorando mais aquilo que a gente já tem. E isso se torna interessante, porque não adianta ter trezentas marcas se nenhuma é fixa, né? Sabe? Mas nos dias de hoje ela está conseguindo um mercado melhor.

P/1 – E, praticamente, em toda campanha existe um lançamento de produto, né?

R – Sempre, sempre.

P/1 – E como é a receptividade dos clientes em relação a isso?

R – Olha, se é Renew, todo mundo quer comprar para ver se faz efeito mesmo, aí já acaba sendo uma cliente, vamos dizer assim, fiel, que ela não vai deixar mais, só se aparecer uma outra coisa com alguma coisa, oferecendo mais alguma coisa que ela vai mudar. Em matéria de batom, todo mundo quer experimentar para ver qual é a sensação. Tanto é que, esse batom extra volume que foi um sucesso, todo mundo quer, e quem comprou um passou já a comprar o segundo, o terceiro, porque o sucesso foi muito grande. E como eu digo para elas comprem bastante batom, “passem bastante e beijem muito porque vocês vão ficar com os lábios muito volumosos e vocês vão se modificar”. Então, quer dizer, eu não sei se tudo isso e a própria mídia também influencia, então faz com que aquilo saia mais do que se ficasse só na revista da revendedora.

P/1 – E você falou um pouquinho dos incentivos que recebem, fala de alguns prêmios que você já recebeu?

R – Bom, eu já ganhei televisão, eu já ganhei telefone sem fio, eu já ganhei jogo de panela inox da Tramontina, eu já ganhei ventilador, eu já ganhei fritadeira elétrica, eu já ganhei cafeteira elétrica, liquidificador, ferro elétrico, batedeira, espremedor de frutas, sanduicheira, grill. Os incentivos de cama e mesa e banho, eu não perco nenhum, eu ganho todos. Se tiver para escolher, eu faço assim, tudo que eu já tenho não tem necessidade, então... Agora, jogo de banho, mesa é uma novidade a mais e como eu tenho umas coisas assim. Sei lá, é de cada um, cada um tem seu ponto fraco com a casa e consigo mesmo. Eu pelo menos sou assim, final de ano na minha casa tem que ter o jogo de toalha novo, lençol novo, camisola nova, jogo de cozinha nova, todas essas coisas ajudam para que eu não precise nem comprar. Eu já ganho e já falo: “Esse já é para o final do ano”. Então, tem muito incentivo desse jeito e eu participo de todos porque sempre são metas, sempre você tem que vender determinadas coisas. E eu luto sempre para poder... Não pelo fato de ganhar, mas sim como vamos dizer, desafio, né? Estou desafiando eu mesma. Eu digo: “Acho que é impossível, mas eu vou conseguir”. E agora estou batalhando para ganhar um Micro System.

P/2 – E os troféus, você já ganhou algum, alguma Miss Albee?

R – Já e tive a felicidade de um ano ser a Miss Albee do evento do Clube das Estrelas. Então, foi muito interessante, eu queria ter trazido ela para vocês, mas olha, estava difícil para eu pegar porque ontem eu não sei se catava pedido, se eu pegava as coisas para vocês, porque é complicado e como eu também tenho um filho casado, ele falou: “Mãe, mas você não ligou para saber da Maria...”. Eu falei: “Filho, eu estou com um malote, amanhã cedo eu tenho que sair, não vou poder pegar, eu tenho que fazer tudo hoje”. E depois, outra, as obrigações de casa também, porque a Maria lá em casa sou eu mesma, entendeu?

P/1 – E fala para mim, o que mudou para você depois que você começou a trabalhar na Avon?

R – Bom, para mim mudou muita coisa. Primeiro, porque eu saí daquele processo em que eu me encontrava, então, todo dia é um desafio para

mim, todo dia eu ponho um desafio para mim mesma, sabe? Eu vou me deitar e fico pensando: “Amanhã eu tenho que conseguir fazer tudo isso”. Se eu tenho que fazer mais alguma coisa, se eu tenho uma pronta-entrega para poder vender, eu coloco uma meta para mim antes de dormir e peço a Deus que me ajude e que eu possa, no dia seguinte, levantar e conseguir realizar todas as minhas coisas e que todo mundo realize. Todo dia é um desafio para mim, então isso para mim é muito importante, quer dizer, a Avon veio para encher esse espaço que estava, acho que, vazio, esse lado que estava meio adormecido, vamos dizer, apesar de que, mesmo assim, eu sempre vendi e tudo mais. Mas, hoje pelo menos, eu vendi uma coisa só, entendeu? Eu não misturo outras estações, é só isso. Eu não quero mais mexer com outras coisas, porque eu acho que acaba atrapalhando aquilo que você faz, você tem que fazer bem feito e uma coisa de cada vez.

P/2 – Tá certo. E voltando só um pouquinho, nessa época que você começou a vender Avon, a revender Avon, você já conhecia a empresa antes?

R – Já, e eu vou ser honesta em dizer, eu devia ter uns sete ou oito anos quando eu morava no Ipiranga, eu tinha uma tia que morava, não era muito pertinho da minha casa, mas era uma tia muito querida e a gente ia à casa dela de vez em quando e era uma pessoa que tinha um poder aquisitivo muito alto e eu nunca esqueço, que é um dos cremes tradicionais da Avon também, que na época, naquele dia em que eu fui à casa da minha tia e ela estava saindo do chuveiro, ela me chamou: “Vem cá, vem aqui que eu quero conversar com você”. E eu subi e a vi entrando no banheiro e eu falei: “Eu espero”. Ela falou: “Não, eu só vou passar creme”. Eu nunca vou esquecer o pote de Vita Moist que ela estava passando, já era um produto Avon. Então, quer dizer, isso eu lembro hoje eu estou com cinquenta e nove anos, então você vê há quantos anos e já existia o Vita Moist.

P/2 – E, já trabalhando na Avon, qual foi a primeira impressão que você teve dessa empresa?

R – Eu achei assim muito organizada, gosto do método de trabalho deles, acho assim muito interessante e acho assim... Tudo eles procuram fazer assim com que você se responsabilize pelo que estão fazendo, mas eles dão esse respaldo de fazer com que você, através dos treinamentos ou então através dos folders, para você procurar se colocar ali diante daquilo, para você transmitir para as clientes ou até mesmo para as revendedoras o que é o produto para você não estar vendendo gato por lebre, né? Então, eu acho que é uma responsabilidade muito grande, porque você sabe, o que pode fazer bem para mim pode fazer mal para você. Então, você tem que ter algumas restrições e conversar com a pessoa se tem algum tipo de problema, se tem algum problema dermatológico, se já teve, porque nem tudo as pessoas podem usar, né? Não é só o fator de vender, você tem também que saber conhecer as clientes, quais as dificuldades delas. Eu digo para você, eu já tive clientes e tenho que são clientes fiéis a mim até hoje, que faziam tratamentos dermatológicos em clínicas especializadas e deixaram de fazer em clínicas especializadas e só fazem comigo. Quer dizer, não sou eu que vou passar o creme na cara delas, não sou eu que vou... Eu faço o meu trabalho de venda e explico como tem que fazer e como agir e procuro acompanhar a pessoa e vendo qual o resultado que está ocorrendo, mesmo que o resultado seja negativo eu nunca falo para elas deixarem de ter o acompanhamento da dermatologista, porque o médico sabe muito mais do que eu e ela sabe o que faz bem para o cliente dela ou não. Então, tudo que elas querem usar eu posso até recomendar, mas elas vão, levam para a dermatologista e as dermatologistas veem a composição e dizem se elas podem usar ou não. Então, eu acho que isso daí é um trabalho que você faz no seu dia a dia e que você vai ganhando a sua clientela e que se torne fiel para você, em vez de comprar de fulano, vai comprar de você porque sabe que você vai dar uma explicação, você vai falar para ela: “Vai passando”. Não é assim. A gente tem que saber fazer, que não é só vender, a gente também tem que ter o resultado e fazer com que ela possa indicar mais gente e não te levar para o Procon, certo?

P/2 – Margarida, você lembra da sua primeira venda? A primeira vez que você bateu na porta de alguém?

R – Você diz de Avon, né?

R – Sim, sim Avon.

R – Bom, para ser assim bem correta, é uma amiga que comprou, que eu levei para ela e eu lembro que ela me fez uma compra assim muito satisfatória na época, porque, lógico que para primeira venda tinha o valor para você ter, o pedido estimado, você tinha que comprar para você poder mandar o pedido. Quer dizer só ali eu já consegui o pedido e eu falei: “Nossa! Meu Deus, eu sabia vender de tudo, mas creme eu acho que eu não sabia”. Pensei que não sabia, mas eu falo que cada dia é um ensinamento, então a gente tem que se aprofundar e procurar conhecer as coisas. E dali ela já me indicou para sogra dela, para cunhada e ali eu já fiz o pedido... Aí eu, já para outras colegas, outras amigas: “Olha, você não quer ver alguma coisinha? Não precisa comprar o produto mais caro, mas compra alguma coisa”. Então era um batom era um pó que ela já estava acostumada a usar e assim acabaram ficando fiéis a mim, assim, como vem em todo lançamento, tem amostra, a gente faz esse trabalho. A gente dá para pessoa e fala: “Oh, você faz o teste, veja se você gosta, se você gostar você me liga pedindo, se você não gostar você tem todo o direito de escolher o produto que você quer usar, mas isso daqui eu garanto para você”. Então, quer dizer, aí também você tem o teu pedido garantido.

P/2 – E como é que se faz o pedido para Avon?

R – Bom, existe duas maneiras de se passar, você pode passar através de um romaneio como nós chamamos, você marca todos os seus pedidos, a empresa manda... Você manda o pedido para empresa e na hora que a empresa emite a sua nota fiscal já sai essa folha de pedido impressa, todos os seus dados ali. Então, ou você passa nesse pedido, leva na reunião ou então deixa em algum ponto de apoio que é, a gente costuma ter para não vir... Ter que trazer na porta da sua casa, então que seja mais próximo para ela e aí você passa e pega. Ou através de internet, mas eu vou dizer para você, é interessante, porque está crescendo e nós também precisamos, como a empresa está pedindo para gente que até o final do ano a gente esteja com setenta por cento da nossa equipe passando pela internet. Mas eu acho que vai haver muita resistência, porque as pessoas que passaram falaram: “Mas é tão ruim, a gente nem conversa nada, a gente nem pergunta nada, a gente tem alguma dúvida, o computador não vai responder para gente. E falando com você, você já explica, já comenta, já fala de tudo que possa acontecer, então a gente fica mais

informada”. Então, muitas pessoas que trabalham fora e que não têm condições de ir à reunião, mas tem o computador, uma tela, eu prefiro falar com você: “Olha, vou passar meu pedido, mas estou te ligando porque eu preciso de uma informação, me explica como funciona, como não funciona, como é e como deixa de ser”. Então, a gente passa as informações. Eu acredito, lógico que o futuro está aí e cada dia que passa não tem casa que não tenha um computador hoje, né? Então, elas vão se interessando até... Se elas não conseguirem passar por alguma deficiência, pedir para os filhos: “Oh passa o meu pedido assim, para mim fica mais fácil”. Se você não puder ir, tem como fazer. Mas eu acho que gela um pouco, eu ainda sou à moda antiga assim, o contato, eu acho que fica mais caloroso, eu acho que você consegue até vender mais.

P/1 – Você falou dos desafios, né? Quais foram os maiores desafios que você enfrentou trabalhando na Avon?

R – Bom, para mim nesses anos todos... Eu tenho uma família maravilhosa, tenho um marido que cumpre com todas as expectativas de uma casa e o meu maior desafio foi o ano passado. Eu ganhar dinheiro, fazer dinheiro para minha realização pessoal, que foi fazer minha plástica, apesar de que, se vocês olharem minhas fotos aí, vocês vão ver que não foi tanto que eu melhorei, mas tinha uma coisa que me incomodava muito. Então, aquilo para mim era um desafio mesmo, não que me incomodava, é porque eu estava sofrendo, então eu não queria... Eu acho assim que, tudo aquilo que você pode fazer para melhorar, eu acho que você não tem que ficar sofrendo, você não tem que carregar, esse foi o meu maior desafio. E fiz, paguei bonitinho e conquisei essa realização. Então, quer dizer, eu sou uma mulher que já tenho dois filhos moços, já tenho uma neta, então eu já sou uma mulher realizada pela minha própria família. Então, quer dizer, hoje conquistas para mim não são bens materiais, entendeu? Para mim é um dia após o outro melhor.

P/2 – E as alegrias que a Avon trouxe?

R – Ah, essa foi uma, né? Então, sabe? E acho que a principal mesmo foi sair do estado que eu estava, entendeu? Hoje, para mim, o segundo lugar foi isso. Quer dizer, hoje eu não tenho nada assim almejado, assim que eu fico almejando que eu quero conseguir, não, para mim está tudo ótimo, eu faço os meus desafios, mas é assim para cumprir minhas obrigações e não ser chamada a atenção e estar dentro do padrão que eles querem, né? Então, eu acho que isso é o desafio, se você não levar como desafio, você esmorece e você cai fora da empresa e para mim é muito interessante ficar dentro da empresa e importante também, né?

P/2 – O que você acha desse sistema de venda que a Avon utiliza que a gente fala de direta, de porta em porta, o que você acha disso?

R – Olha, eu acho que é uma coisa que ainda dá muito certo, muito, diga-se de passagem, que a gente tem outras empresas e hoje mais do que nunca tem N empresas de cosméticos batendo de porta em porta fazendo o que a gente faz. E também eu não sei, não vou te dizer, eu falo por mim, não por ter tomado conhecimento em revista, jornal ou qualquer coisa, mas a gente diz aí que tem uma pessoa de grande sucesso dentro do nosso país e dentro da nossa cidade. O Silvio Santos, ele foi vender carne de porta em porta e hoje ele é o que ele é. Então, quer dizer, eu acho que uma coisa que deu certo e cada dia mais está crescendo, cada vez mais o número de revendedor, é porque dá certo, né? Senão, a empresa já teria fechado as portas aqui no Brasil e ficado só lá fora, que eu digo para você, tem tanta gente lá fora que faz pedido de lá através da gente aqui, fica mais barato aqui do que lá.

P/1 – E o que você acha da Avon dar essa oportunidade de inserir as mulheres no mercado de trabalho?

R – Olha, eu acho que vem fazer com que as mulheres possam se sentir um pouco melhor, sabe? Mais independentes, cria uma expectativa de vida, porque não é fácil e posso dizer por mim mesma, não é fácil você ter que pedir X para ir fazer uma unha, eu acho muito deprimente você não ter a capacidade de você poder fazer aquilo que você gosta e ser do seu próprio bolso, sabe? Porque daí você valoriza, você se dá uma autovalorização e dá um crescimento interior muito grande para a mulher principalmente, você vê que hoje não tem mais essa de mulher ficar em casa lavando, passando e cozinhando, ela pode fazer tudo isso e pode trabalhar lá fora que ela dá conta, não morre e o ego dela está sempre lá em cima, ela está sempre pronta para passear, para viajar, para uma festa não tem mistério, em cinco minutos ela resolve a parada. Então, eu acho muito importante que possa continuar com isso porque vai dar margem para outras pessoas poderem fazer o seu dia a dia.

P/1 – Certo. E o que você acha das ações sociais que a Avon realiza?

R – Ah, muito importante, muito importante mesmo, eu acho muito... Eu acho que nesse ponto, eu acho tão bacana, esse Instituto Avon é excelente e vou dizer já aconteceu dentro do nosso setor as pessoas serem encaminhadas para esse Instituto e fazer tudo que foi preciso, e, vou dizer para você, não era nenhuma doninha não, sabe? Nenhuma senhorinha não, vamos dizer assim, mas sim gente jovem e hoje está aí lutando pela vida, trabalhando, vendendo numa boa. Isso a gente pode falar, porque teve dentro do nosso setor mesmo, é bacana porque você teve uma vivência ali, né? E eu acho muito importante isso, eu acho que todas as empresas precisam ter o porte que a Avon tem, mesmo que fosse menor, porque, se cada um desse uma contribuição com alguma coisa, eu acho que o nosso país estaria um pouquinho melhor. Porque assim pelo menos daria oportunidade para aqueles que não têm as posses para se cuidar nesse sentido, ficar aí nessas filas quilométricas aí para poder marcar uma consulta ou procurar ver se é o problema ou não é, e pelo menos o Instituto Avon já está aí para ajudar a gente e Deus permita que eles possam fazer muitas outras coisas mais, né?

P/1 – Margarida, desses anos todos que você trabalha na Avon quais foram os aprendizados de vida que você tirou?

R – Olha, são muitos, o respeito, sabe? De você ver o respeito que as pessoas te tratam, as pessoas te entenderem e ver que as pessoas estão contentes com você e de ver assim o relacionamento, sabe? É o calor humano, isso é muito importante para gente, sabe? Porque a gente vê que onde você passa, onde você encontra as pessoas, as pessoas fazem questão de te cumprimentar e não é na hora de uma venda, pode ser até em um passeio em que você encontra uma pessoa, a pessoa fala: “Você não está vendendo Avon aqui hoje, né?” Eu falo: “Não, hoje eu estou passeando”. “E você está com a revistinha aí?” “Eu não trouxe.” “Mas a minha está na bolsa.” Você entendeu? Mas é uma coisa assim muito

bacana, é muito legal mesmo para mim, não sei se é porque estou ficando uma anciã, então isso daí eu sei lá, para mim é muito importante, né? O respeito, a consideração que as pessoas têm com você. Eu acho que isso daí é uma das coisas primordiais para mim, não sei se isso foi passado muito para gente dentro de casa, então, esse respeito, eu acho muito importante e isso daí eu acho que ajuda a gente a todos os dias ir e desafiar os leões que a gente encontra pela frente.

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

R – Olha, eu acho muito bonito porque faz a história, faz parte da história da empresa e cada pessoa é igual a um grãozinho de areia e isso daí se transforma num oceano, porque eu considero a Avon um oceano e eu sou um pequeno grãozinho. Existe uma infinidade de pessoas, de revendedoras que têm várias histórias para contar e eu acho isso muito bonito, porque o calor humano, a valorização humana eu acho muito importante nos dias de hoje, porque essa história da gente só sentar no computador e transmitir um abraço é uma coisa, agora, você abraçar pessoalmente é outra. Então, eu sinto isso, que é como se fosse um abraço amigo, entendeu? É como se você tivesse participando de uma festa, como se você estivesse lá cantando parabéns não para a empresa, para uma pessoa, entendeu? E, você sendo uma pessoa, fazendo parte dos convidados. E é como eu me sinto, um grãozinho de areia, mas dentro de um oceano que brilha bastante e eu faço questão de estar brilhando junto com ele, entendeu? Por menor que seja, mas está ali brilhando e fazendo a minha obrigação e cumprindo com todas as minhas metas, vencendo os obstáculos que aparecem.

P/1 – E você gostou de ter dado essa entrevista?

R – Gostei, gostaria que não só eu, mas assim como vocês possam convidar outras pessoas, eu garanto que vocês vão ouvir mais ou menos essa história ou até mais interessantes do que a minha, porque têm pessoas que criaram seus filhos, ficaram viúvas ou foram abandonadas e criaram todos os seus filhos revendendo Avon como eu. Como é o caso de muitas revendedoras por esse Brasil inteiro.

P/1 – Você quer falar algum assunto que eu não comentei? Você quer deixar uma mensagem?

R – Olha, ser uma revendedora é algo assim muito especial, não parece, mas é muito especial, porque quando você vai e você paga seu boleto e vê o que resta na conta do banco, “lute para que cada dia sobre mais”, é isso que eu posso dizer para qualquer revendedora que esteja iniciando ou que esteja na luta, né? Porque às vezes quer esmorecer, não esmoreça, faça isso como se fosse mesmo um, vamos dizer, a palavra bem certa mesmo é um drible, vamos driblar aquela má vontade, o desânimo e vamos pensar no melhor.

P/1 – Obrigada Margarida, em nome da Avon e do Museu da Pessoa, a gente agradece a sua participação.

R – Obrigada a vocês também.