

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memória das Comunidades Natura (NAT)

Aprendendo a caminhar sozinha

História de [Matilde Selmini Camilo dos Santos](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 22/06/2005

Projeto Memória Natura
Depoimento de Matilde Selmini Camilo dos Santos
Entrevistada por Claudia Leonor e Cássia Fragata
São Paulo, 10 de março de 2005
Entrevista NAT_HV007
Realização Museu da Pessoa
Transcrito por Charles R. Silva
Revisado por Leonardo Sousa

P/1 – Bom, Matilde, pra gente começar nossa entrevista, eu vou pedir pra você falar de novo o seu nome completo, o local e data de nascimento?

R – Matilde Selmini Camilo dos Santos, moro na Vila Formosa, o endereço é Rua Jacaratinga 242. Minha data de nascimento: eu nasci em 01/04/1952, São Paulo, capital.

P/1 – Joia. E qual o nome dos seus pais?

R – João Selmini e Antonia Vicentina Selmini.

P/1 – E você estava me falando que o seu João trabalhava como tecelão...

R – É, tecelão.

P/1 – Que fábrica que era?

R – Anglo Brasileira, era na época, ali na rua Catumbi.

P/1 – No Brás? Que que era?

R – É, Brás, Belém, por ali, ficava na Celso Garcia, por ali.

P/1 – E, Matilde você cresceu em que bairro da cidade?

R – Belenzinho.

P/1 – O que você recorda? Como era o bairro? Como que era cidade de São Paulo? Você ia ao centro?

R – Não, muito difícil. Quase não ia ao centro não. Mas o lugar que eu morava era muito bom, porque era uma vila, que existe até hoje, ali na Serra da Bocaina, fui criada lá desde pequena, quando eu completei sete anos fui morar na Vila Formosa, que foi onde eu comecei os meus estudos, entendeu, a minha infância foi boa, quer dizer, na medida do possível. Naquele tempo a gente vivia muito presa, mas foi boa.

P/1 – Seu pai eram muitos rígidos com a educação?

R – Demais. Nossa demais, demais, demais... tanto criança, de adolescente, de moça, sempre, muito, muito. Eram estrangeiros. A minha mãe era estrangeira, meu pai descendente, pense, italiano, então não precisa dizer mais nada.

P/1 – Fala um pouco desta ascendência da sua mãe? Ela é iugoslava?

R – Minha mãe é iugoslava.

P/1 – Em que condições ela vem para o Brasil? Por que ela veio?

R – Ela veio pequenininha, os meus avós vieram para o Brasil e trouxeram a minha mãe, tanto ela como os irmãos dela, só teve uma que nasceu aqui no Brasil. Eles vieram pequenos de lá. Como acho que todos imigrantes, pra situação financeira, pra trabalho ou coisa assim.

P/1 – E assim, a sua família tem algum costume religioso ou culinário que você credita a esta ascendência iugoslava-italiana? Tem alguma coisa?

R – Não. A única coisa que sempre teve é a reunião de família, aquela família grande, todo mundo se reunia aos finais de semana na casa de um, de outro, como fazem os italianos hoje, pra você almoçar ou jantar, comemoração de dia de Natal, Ano Novo era sempre muito grande, em lugar muito grande, porque a família é grande.

P/2 – Você tem irmãos, Matilde?

R – Tenho, nós somos ao todo em oito. Eu sou a mais velha de todos.

P/2 – É uma “familhona.”

R – É. Eu sou a mais velha de todos. Porque minha mãe teve duas vezes gêmeos em seguida. Então, aí eu sou a mais velha de todos.

P/1 – Como era a convivência? Vocês tinham tarefas dentro de casa? Como era o cotidiano da casa?

R – Cada um tinha a sua, nunca teve esse negócio não, as mulheres fazem as coisas e os homens não, cada um, tanto que mesmos os meus filhos desde pequeninhos, cada um arrumava sua cama, lavava suas coisas tirava sua (_____), era assim, tudo dividido, tudo dividido, desde de pequeno, tudo dividido, nós fomos educados assim, tanto que a sequência continuou em casa do mesmo jeito, do mesmo jeito.

P/1 – Descreve como era o bairro do Belenzinho? O que você se lembra? Suas lembranças mais antigas?

R – O que eu me lembro é que nos saíamos da Serra da Bocaina, íamos até o Largo de São José, na igreja, nas lojas, de primeiro não tinha o viaduto, você ia pela Silva Jardim, cruzava a linha do trem, então era assim, os passeios da gente eram estes. O Parque da Mooca a gente ia, até a Mooca, a rua da Mooca, porque a gente gostava muito de doces, e lá sempre teve docerias muito... que tem até hoje, que tem uma famosa que é Di Cunto, então os passeios da gente eram estes.

P/1 – Que doces você mais gostava?

R – Ai, bomba de chocolate. E no caso da família a gente fazia muito era, como que era o nome? Crostoli, que italiano gosta muito, nós fazíamos muito isso, tem um outro, que eu tento lembrar o nome dele, minha mãe fazia muito, a gente ficava fazendo tipo gravatinha, eu tento me lembrar e não consigo me lembrar o nome dele e tortas, nossa, torta holandesa, torta doce, uma porção de coisas, comida, então nem se fala, que a comida de estrangeiro é uma coisa muito boa, muito caprichada, eles fazem tudo em abundância, bastante, era bom, me lembro disso tudo, eu falei assim, eu era feliz e não sabia, verdade.

P/1 – Como vocês saiam lá do Belenzinho e vinham passear?

R – A pé.

P/1 – A pé mesmo...

R – A pé, saía andando, as crianças todas arrumadinhas, bonitinhas, segurando na mão, aí tinha a procissão que íamos também, eu não posso me esquecer, eu não gostava, mas era obrigada a ir, a minha mãe fazia ir. Que tinha a igreja tanto do Largo São José com a São Paulo, na Tobias Barreto, e a gente ia todos os domingos a missa de manhã e todo mundo arrumadinho, de vestidinho de badinho, era muito bom, era bom, é, era muito bom.

P/1 – Tem algum vestidinho que você goste? Que você se recorda, que é sua paixão?

R – Era um branco, cheio de babadinho, assim, me lembro disso como se fosse, e a fita azul na cintura, cabelinho preso, que prendia o cabelo, que tinha o cabelo bem comprido, me lembro disso.

P/1 – Como que prendia o cabelo?

R – Sempre fazia chuquinha ou então prendia pra traz, assim, uma parte em cima e deixava o resto solto, fazia muita trança, muita trança.

P/1 – Você já gostava de se arrumar naquela época?

R – Nossa! Eu sempre fui muito vaidosa, desde menina, muito vaidosa e as minhas irmãs também e os meus irmãos também. São até hoje.

P/2 – Sua mãe também?

R – A Minha também. A minha mãe não saía sem um batonzinho, de jeito nenhum, não saía, e vermelho.

P/1 – É mesmo?

R – Loura, era vermelho.

P/1 – Independente do horário?

R – Era vermelho. Ela gostava muito de batom.

P/1 – Quais as marcas que você usava naquela época?

R – Ah, eu não me lembro, assim eu não me lembro.

P/1 – Seriam outras com certeza...

R – Bem antigas, bom eles usavam muito Tabu, isso aí eu me lembro porque aquele cheiro era insuportável. Ah, Promessa, olha tô me lembrando, Promessa, qual mais...

P/1 – Talco se usava?

R – Demais. Palmolive. O que tinha era talco Palmolive. Até hoje elas usam, aquelas pessoas de muita idade até hoje elas não tomam nem banho se usar talco, tanto que muitas reclamam para mim, por que a Natura não tem talco? Verdade. Verdade. Era o que a gente usava. Usava aquele Carmim pra passar, nossa me lembro, tudo isso me lembro.

P/1 – Bacana. Vamos falar um pouco dos seus estudos. Você estudou em quais colégios?

R – Eu estudei no Villederme, na Vila Formosa, comecei lá, e depois eu fui para o Queirós Teles, ele fica entre o Belém e a Água Rasa, não me lembro o nome daquela... Silva Teles, não, Silva Teles é no Brás, é por ali, entre a Tobias Barreto... é por ali. Aí, ali e fiz até o segundo científico, que era científico que a gente fazia de primeiro, hoje não, hoje é colegial, era científico, a gente fazia três anos científico, foi o que eu fiz.

P/1 – E me fala uma coisa, tinha uma diferença? Eram classes mistas ou tinham classes para meninos?

R – Eram separadas, mistas, agora no final que foi pra mista. O meu primário era tudo separado, meninas e meninas, meninos e meninos, não eram mistas, agora na mocidade já eram mais.

P/1 – E tinha uniforme? Como é que era?

R – Assim, azul marinho, saía de preguinha. A gente na frente não, deixa ela aqui, mas quando saía, enrolava toda na cintura pra ficar curtinha. Blusinha branquinha, ah, e aquela medalha de honra ao mérito que tinha, a gente ganha demais, de você colocar com todo orgulho de andar assim..

P/1 – Que bacana. Tem algum professor que marcou nesta época que vocês adoravam?

R – Nanci. Nossa, eu nunca me esqueço dela.

P/1 – Por que?

R – Minha primeira professora na escola, eu amava de paixão, não era professora, ela era muito amiga da gente, ela ensinava a gente, ela não tinha nenhum tipo de dificuldade. E o professor Arildo, que já foi, eu gosta muito dele também.

P/1 – A professora Nanci era professora do tempo inteiro?

R – Do primário, era da segunda série, não era segunda série que se falava, era segundo ano primário, ela foi, ela tinha uma dificuldade na mão pra ela escrever, a gente, nossa a gente tinha muito carinho por ela. E eu a encontrei depois de casada, já com filhos, eu a encontrei uma vez numa loja e a reconheci pelas mãos. Nossa a gente fez uma festa terrível, foi muito bom, muito bom.

P/1 – Você não completou os estudos?

R – Não, porque vamos supor, naquela época você tinha que trabalhar muito para ajudar em casa, ninguém trabalhava por esporte. Eu comecei trabalhar aos catorze anos, então você trabalha pra ajudar. Eu digo trabalhar aos catorze anos registrada, mas antes não, eu pra poder manter os meus estudos, comprar livro, imagina, carreguei areia na cabeça pra ajudar, tomei conta de uma senhora que era parálitica com nove anos, disso tudo eu me lembro, então eu fazia este tipo de coisa pra sobreviver, aos catorze anos foi que eu fui trabalhar numa loja e já foi com registro tudo, porque ali você era registrada com meio salário, não sei se você soube disso, a gente não tinha salário integral, era meio salário por ser menor de idade, era assim..

P/1 – Naquela época menor de idade podia trabalhar.

R – Exatamente e hoje não. Por que? Porque você trabalhava e estudava a noite. Na minha época tinha curso de admissão, você não ia direto pro colegial, quarta série você ia pra quinta, não, você tinha que fazer curso de admissão que era a quinta série de primeiro, depois você pulava pro colegial, então era assim..

P/1 – Como você arrumou este emprego na Mohamed?

R – Através de uma amiga. Eu estava precisando muito trabalhar, eu e ela, e a escolhida tinha sido ela, verdade, só que quando eu cheguei na loja, ela pegou e falou, pro... ela era maior, ela tinha dezoito anos, ela pegou e falou assim “tem como dar a vaga pra minha amiga? Porque ela está precisando trabalhar.” Aí eu fiquei na loja e saí só de lá casada, fui com catorze anos e saí de lá com vinte anos.

P/1 – Essa loja era do que? E onde ficava?

R – Confecção, masculina e feminina. Ela ficava na rua Cavalheiro, no Brás. Aí eu não trabalhava só de balconista, tomava conta só da loja, eu resolvia os problemas da loja, problema financeiro, fazia pagamentos, receber e entregar, e não fazia só pra minha loja não, pra outras lojas também, eles acreditavam tanto em mim, que davam os pagamentos deles para eu ir pros cartórios, os cartórios do centro todos me conheciam, porque eu ia direto nos cartórios pagar conta daquelas lojas, verdade...

P/1 – Como você ia? Ia a pé? Ia de Bonde?

R – Ia de Ônibus, ônibus, sempre pegava o ônibus no Largo da Concórdia e ia pra Rua Boa Vista, para aquela General Carneiro, onde tem os cartórios do centro.

P/1 – Descreve como era o centro de São Paulo nesta época?

R – Olha muito tranquilo, não era como é hoje não, era mais tranquilo, sempre teve este problemas que a gente vê hoje, mas era bastante tranquilo, imagina eu saía com muito dinheiro pra ir pra lá.

P/2 – Pois é, fazendo pagamentos...

R – Eu saía com muito dinheiro para aqueles cartórios. Eu nunca tive nenhum tipo de... e ia de ônibus, de ônibus... era um lugar mais livre, não tinha tanta gente como tem hoje, se bem que já faz uns dois, três anos que não ando no centro mesmo, já faz um tempinho que eu não vou. E depois com o falecimento do meu marido, a gente ia muito para os lados daquilo que era o Mappin e hoje é Extra, se eu não me engano, não qual é a loja que é. Nós íamos passear lá com as crianças tudo, hoje não tem mais condição de você fazer isto, mas era legal, eu gostava muito do meu trabalho porque eu saía muito da loja, eu não ficava parada na loja.

P/1 – E quando você estava na loja o que você fazia?

R – Eu vendia, arrumava as coisas, recebia mercadoria, que os meus patrões eram libaneses e muita coisa eles não sabiam tirar nota fiscal, essas coisas, então era eu que fazia, então era este o meu trabalho.

P/1 – Quem que era a clientela desta loja?

R – Mais masculina, porque era mais roupa de homem, era mais masculina... mulheres eram poucas.

P/1 – Quem te ensinou a vender? A receber o cliente? Como que foi isso?

R – Aprendi sozinha. Sabe aquela dificuldade que você precisa trabalhar e tem que se virar, pronto, aprendi sozinha. Tudo na vida a gente aprende sozinha, você vai indo a luta, vai, aprendi sozinha.

P/1 – Matilde, este foi seu primeiro emprego registrada?

R – Foi, foi...

P/1 – Você se lembra o que você fez com o salário?

R – Dava todinho em casa, lacradinho pra minha mãe, todinho...

P/1 – Recebia num envelope? Como que era?

R – Envelope. Vinha com holerite, e com envelope, entregava todo pra minha mãe, não pegava nada pra mim.

P/1 – O que ela fazia?

R – Aí tinha as coisas pra pagar, porque naquela época trabalhava eu e meu pai, depois meus irmãos começaram a trabalhar, então o que fazia? Eu dava pra ela, ela pagava as contas, ela me dava um dinheirinho que sobrava, porque você sabe, mulher sempre gosta de comprar alguma coisinha, um perfuminho, eu sempre gostei muito de me arrumar, de roupa, nossa eu adorava comprar roupa, nossa essas... e ela sempre deu um dinheiro, esse aqui é pra você. Você pensa que eu gastava, gastava não, eu juntava.

P/1 – Para que você juntava?

R – Ah, pra comprar joias principalmente, aí eu juntava, guardava meu dinheiro, sempre guardei muito meu dinheiro, como guardo até hoje, até hoje...

P/1 – Você parou de trabalhar nesta loja pra casar?

R – Eu me casei, pra você ter uma ideia eu nem fiz aviso prévio, não, não cumpri, porque assim que eu me casei meu marido me tirou, você não vai trabalhar mais, você não precisa trabalhar mais, aí engravidei logo em seguida, tive meu filho e fiquei tomando conta de casa e voltei a trabalhar em 94.

P/1 – Já com a Natura.

R – Com a Natura

P/1 – Vamos recuperar uma coisinha, pra gente tá registrando, o nome do seu marido? E como vocês se conheceram?

R – Aí foi legal. O nome dele é José Luzimar dos Santos, ele veio em São Paulo, pra se recuperar de um acidente na terra dele, porque ele era de João Pessoa, Paraíba, e ele foi morar exatamente do lado da loja que eu trabalhava, eu trabalhava no 27, ele foi morar no 17, e a janela do quarto dele ficava em cima da minha loja. Ele passava na porta da loja, eu olhava pra ele e achava tão feio, todo machucado. Ele passava na porta da minha loja, ficava me olhando, tudo, me chamava de criança, aí começou a convidar pra almoçar, pra sair, aí a gente começou sair, almoçar um com o outro, aí namoramos dois anos e casamos, mas era muito legal, eu conheci assim.

P/1 – Como era o namoro? Vocês iam em bailinho? Cinema?

R – Não, não. Cinema, teatro. Eu sempre gostei muito de cinema e teatro, a gente ia ao cinema, jantar, nós íamos muito no centro, tipo São João, Avenida Ipiranga, que tinha aquele restaurante, Restaurante do Papai, a gente ia muito no Cine Arcade, Cine Marabá, a gente ia muito a cinema, passeava muito, Parque do Ibirapuera, era este os passeios da gente, eram estes os passeios.

P/1 – E conta pra gente como foi seu casamento? A sua roupa...

R – Foi muito simples, a gente casou praticamente com uma arrumação, vamos dizer assim, porque de primeiro a situação era difícil, não era muito fácil, ele trabalhava, ganhava o dinheiro dele, porque ele estava a pouco tempo em São Paulo, ele veio mesmo pra tentar a vida dele aqui em São Paulo, nós nos conhecemos, naquela época eu ganhava ainda mais que ele, quando nos casamos, eu me casei no cartório, eu não sou casada na igreja, foi uma coisa que não deu mesmo pra gente fazer, fomos morar de aluguel, moramos onze anos de aluguel, então foi muito difícil o casamento da gente, viu, sobreviveu por amor mesmo, se diz que hoje amor é barriga vazia... mas naquele tempo dava muito isso mesmo, a gente se dava bem, ele era uma pessoa maravilhosa, aí vivemos juntos durante muito anos, tivemos três filhos.

P/1 – Como eles chamam?

R – José Luzimar Filho, Francinete e Roberto são os três filhos, meus três filhos. O José hoje está com 32 anos, a Fran está com 29 e o Roberto se estivesse vivo, ia fazer no dia 24 deste mês, 26 anos.

P/1 – 26.

R – Exatamente

P/1 – Ele era o mais novo?

R – O mais novo

P/1 – Certo. O que aconteceu que você começou a trabalhar?

R – O meu marido era comerciante e ele achava que mulher não tinha que trabalhar, tinha que tomar conta da casa e conta dos filhos. Em 1993, ele teve um enfarte, aí a situação começou a... aí ele teve que fazer cirurgia de coração e na época ele pagou, porque ele não tinha convênio, a gente não tinha convênio, porque ele era do tipo de homem assim, a minha família tudo que for fazer é particular, sabe aqueles... então tudo bem, e naquela época a cirurgia era cobrada em dólar e foram 30 mil a cirurgia dele, a gente começou a vender as coisas que tinha pra fazer, aí ele fez a cirurgia tudo e não voltou mais na área de trabalho dele porque a dificuldade foi muito grande pra ele voltar tudo, e aí, a minha irmã vendia Natura, eu disse: “preciso trabalhar.” Com três crianças pequenas você não pode sair pra trabalhar e deixar as crianças, então tinha que arrumar alguma coisa que você tomasse conta das crianças, da casa e ganhasse um dinheiro, e foi aí que minha irmã me indicou, ela falou, se eu fosse você eu ia vender Natura, você tem um conhecimento muito grande, você tem amizade, você faz academia, você pode começar vender na academia, tua filha faz faculdade, ela pode vender na faculdade, tudo, aí comecei, me inscrevi, até na época deu um problema, porque ele não queria que eu saísse de casa, achava que eu não tinha que sair de casa, ainda eu falei pra promotora, você não diz nada disso pra ele, diz que eu vou vender em casa através do telefone ou coisa assim.

P/1 – Ele concordou mais ou menos...

R – Muito pouco. Olha a gente teve que chegar a conclusão seguinte, ou eu vou trabalhar ou a gente vai morrer todo mundo agarradinho aqui. É verdade, então foi eu partir, eu comecei, no fim ele me ajudou, no fim ele vendia também, verdade, no fim ele vendia também.

P/1 – Matilde quando sua irmã vendia, você comprava dela? Tinha algum produto que você gostava?

R – Comprava. Não, eu comprava porque eu usava muito a Linha Perena, na época que eu comprava dela, tinha a Linha Perena, então eu comprava muito dela, no fim ela perdeu a cliente, eu comprava muito dela. Aí eu comecei a trabalhar com isso, de início eu trabalhei por necessidade mesmo, por muita necessidade, hoje eu trabalho por prazer, porque hoje eu não precisava mais trabalhar, porque, além da pensão do meu marido, eu tenho a pensão do meu filho e eu faço isso por minha promotora que é uma pessoa linda, me ajudou muito na época em que precisei, com bingó, com chá, com rifa, me dando produtos mesmo, porque a situação era muito difícil, principalmente na doença do meu filho, aí meu marido faleceu e eu fiquei com meu filho doente, então foi muito difícil, ela me ajudou muito, então hoje eu faço muito por ela.

P/2 – Qual o nome dela?

R – Karen. Nossa, amo de paixão, amo de paixão, ela é uma pessoa maravilhosa, ela não é só uma promotora, ela não é só uma profissional, ela é amiga de todas nós, de todos, porque tem homens também, então ela é uma pessoa muito especial e é por isso que eu continuo, sabe, persistindo e vendo do jeito que eu vendo... vou vender assim pra alguns, não, e é por isso que eu faço isso.

P/1 – Eu queria que você falasse sobre esta linha que você começou a consumir?

R – Perena

P/1 – O que que era? Como que era?

R – É uma linha de tratamento para uma certa faixa etária, porque hoje a Natura tem vários, como já existia naquela época. Eu usava mais ela porque tinha o tratamento completo, pro rosto, pra pele mista, pele oleosa e era para uma pele de idade já, então, era uns potinhos, quando saiu todo mundo achou ruim. Quando eu comecei vender ainda tinha, então eu comecei por causa disso e os perfumes. Eu gostava muito dos perfumes da Natura.

P/1 – Algum em especial?

R – Musk, sempre era o Musk, acho que é tradicional da Natura, era o Musk na época, era o Musk.

P/1 – Vamos falar do seu ingresso mesmo. A tua irmã te chamou, tudo... O que que aconteceu? Propuseram uma reunião? Como você fez a inscrição?

R – Eu liguei, ela me deu o telefone da promotora era a Lucécia, outra pessoa linda, eu só tive gente boa na minha vida, graças a Deus, no meu caminho, tive a Lucécia, a Sandra e a Karen. A Lucécia veio a minha casa, começou a me explicar, eu fiz a inscrição, fiz a ficha com ela, depois eu fui participar de reuniões que era lá no Palácio da Rosas, na, acho que é na Paulista, minha primeira reunião foi lá. Quando eu entrei fiquei encantada com tudo aquilo, aí foi minha primeira reunião, eu que comecei a vender, logo no primeiro ano eu fiquei em décimo quinto lugar do setor de vendas.

P/2 – Primeiro ano?

R – Primeiro ano, fiquei em décimo quinto lugar de venda, aí comecei a me empolgar, achei muito difícil no início, aí minha filha olhava para mim e falava assim: “não, mamãe, me dá aqui que eu vou ajudar você a vender.” Levou pra faculdade, aí ela começou a vender na faculdade. Eu tinha o dinheiro na poupança, ainda me lembro como se fosse hoje, era 167 reais de dinheiro, aí fui lá e comprei tudo em mercadoria, pra começar fazer estoque, aí comecei, hoje eu carrego dez mil reais de mercadoria no meu carro de pronta entrega, ganho meu dinheiro, ganho um bom dinheiro todo mês, porque eu tenho tudo anotadinho, sabe, vendas, pagamentos, despesas, cheque, tudo, tudo anotadinho, pra você chegar no fim do mês, você tirar a base de cálculo de quanto você ganha, do que você pagou, do que você gastou, despesa com o carro, com você, com material de apoio, com tudo. Trabalho com muita organização, por isso que deu certo.

P/2 – E os seus clientes iniciais? Como você conquistou?

R – Foi uma delícia. Primeiro foram os amigos, eu comecei na academia, com minha professora mesmo de ginástica, olha, falei: “você precisa me dar uma força, você precisa me ajudar.” Comecei a deixar lá, porque você tem que pedir permissão, você vai para uma academia, tem quase 500 pessoas, você não vai chegar lá na cara dura e querer vender pra todo mundo, porque tem o dono da academia tudo, aí eu comecei a falar com ela que precisava, que eu estava fazendo aquilo por necessidade, que eu precisava trabalhar, eu tinha que ajudar em casa e tudo, a gente começou, comecei a oferecer pras mulheres dela, aí o que fiz? Sabe o que eu fazia? De primeiro tinha umas mini vitrines, bonitinhas, era uma gracinha, eu punha o meu telefone, o meu endereço e grampeava uma amostrinha, e saía distribuindo igual os correios, carteiros, nas casas e colocava nas caixinhas, nossa eu tive muito retorno através disso.

P/1 – Você pegava o seu bairro? A vizinhança?

R – Exatamente. Saía com monte daquelas vitrines e ia colocando nas caixinhas, quando encontrava as pessoas entregava pessoalmente, bancos, cartórios, sabe, lojas, sempre com uma amostrinha, porque todo mundo adora amostra, eu adoro, aí eu fazia isso, eu saía entregando, aí comecei o retorno, a minha clientela hoje é muito grande, muito grande. Eu não preciso sair, não vou sair pra oferecer, não, não, o meu telefone não para, minha secretária é cheia, graças a Deus, o dia inteiro.

P/1 – Você tem ideia de quantos cliente você atende?

R – Olha, eu acho que uma média de 500 a 600 por mês, não é menos, não é menos, esse mês de fevereiro por exemplo que é um mês que todo mundo paga IPVA, matrícula escolar, material escolar, meu, eu vendi mais que dezembro duas vezes. Porque todo mundo voltou das férias, gente, eu vendo na área do Anália Franco, pronto eu não preciso dizer mais nada, eu vendo muito naquele setor e eu conquistei muitas pessoas, porque não é assim... você vai no meu carro, meu carro não é assim... eu falo shopping, meu shopping, lá fica tudo, bolsa, chave de carro, é tudo, a reunião é no meu carro. Eu viajei pro Nordeste, as pessoas me ligavam no celular, não, quando é que você vai voltar, porque não tem graça nenhuma, lá é nosso ponto de encontro, eu falei vou começar servir cafezinho, sabe, bolachinha, pras pessoas, porque é homens e mulheres, o ponto de encontro é no meu carro, de manhã cedinho, dez pras sete eu já tô no CERET.

P/1 – O que que é o CERET?

R – É um clube. É um clube do trabalhador. Ele é bem grande tem quase 30 mil de área, então as pessoas vão caminhar de manhã, lá tem piscina, mas eu pego a maioria das pessoas que vão caminhar de manhã, que ficam, são as pessoas que trabalham, então, seis horas, sete horas da manhã que ficam até oito e meia, nove horas e depois vão tomar banho e vão pro seu trabalho, então eu pego essas pessoas que caminham de manhã, aí eu fico até nove horas, não fico mais que isso, é duas horas que eu fico, nove, nove e dez.

P/1 – Chega às sete?

R – Chego às sete, dez pras sete, aí fico lá e vendo. E eu vendo muita linha de tratamento, tanto pra homens quanto pra mulheres e vendo bastante pra homens também, viu, porque as pessoas tem dificuldades de vender pra homens, eu vendo muito, porque tem muito, muitos atletas, tem demais atletas lá e como eu participo de corrida, essas... aí une, junto o útil ao agradável, as pessoas começam a perguntar sobre as corridas, então pronto, é assim que eu faço.

P/1 – De onde surgiu esta ideia de você ter seu carro como se fosse um shopping?

R – Muito bem. Primeiro começou no Hospital Santa Marcelina, no hospital que eu vou também, eu fico na área dos funcionários, aí o que acontece, meu pai adoeceu, ficou muito doente, eu posso cantar estas coisas?

P/1 – Claro, fica a vontade.

R – Aí eu fui com ele, quando eu entrei no Hospital Santa Marcelina, eu via muitas sacolas da Natura, aí eu falei: “aqui é uma mina de ouro.” Fiquei na minha, fui conversar com a assistente social, porque meu pai ia amputar uma perna, a gente tava numa situação muito difícil com ele doente, tudo, aí, eu falei: escuta, eu estou pensando seriamente em vender Natura aqui.” Ela falou assim: “mas aqui já tem bastante gente que vende.” Eu falei assim: “não, eu queria trabalhar com pronta entrega, porque eu vejo muitas sacolinhas aqui, tem como eu fazer isso?” Ela falou: “tem!” Eu falei: “mas dá problema? pode ser que eu tenha algum problema com as irmãs.” Ela falou assim: “você só não pode ficar no portão dos funcionários, mas fica um pouco afastada que você vai conseguir.” Arrumei uns banners, foi, arrumei direitinho meu carro, mandei bordar umas toalhas, porque minhas toalhas são bordadas, tá pensando, mandei bordas umas toalhas com o nome da Natura, tudo, e lá fui eu com o meu carro, aí cheguei lá, comecei, as pessoas começaram a passar pra lá e pra cá e perguntavam como era o sistema de pagamento tudo, aí comecei a

vender lá. Lá vai fazer exatamente 10 anos que estou. No CERET fez nove anos. No CERET eu ia com meu marido caminhar de manhã, que a gente ia correr, eu falei assim pra ele: “eu acho que aqui dá certo de eu vender Natura também.” Ele falou: “você é louca?” Eu falei: “não, meu filho, eu tô precisando vender, eu não tenho que trabalhar? A gente precisa fazer dinheiro. Não precisa? Então beleza.” Aí eu fui falar com o pessoal do CERET, na administração, fiz um contrato com o CERET, eu pago aluguel, não é de graça, eu pago aluguel, tenho contrato, bonitinho, pago aluguel. Aí falei assim: “eu queria um horário assim das 07:00 às 10 horas da manhã.” Aí ele especificou onde eu podia ficar ou coisa assim, ele falou: “como é o seu sistema de trabalho?” Eu falei: “não monto nada, é tudo feito no meu carro, no meu porta malas, não tem nada de eu montar nenhum tipo de barraca, nada, é só isso e eu quero experimentar pelo menos por uns meses.” Não deu outra, meu marido ia correr e eu ia vender Natura, aí ele falou assim: “quer dizer que você não vai correr mais?” Falei: “ah, corro a noite, não tem problema, corro a noite.” Aí comecei a vender a Natura, passei dois meses sem vender nada lá, dois meses as pessoas só olhando, porque são pessoas desconfiadas, pessoas de grana e tudo, aí elas ficavam me observando, até que uma vez, uma se aproximou e tenho meus cartõezinhos, tudo bonitinho, aí ofereci meu cartão pra ela com uma amostrinha, era até óleo Sève de damasco, foi o primeiro item que eu vendi no CERET, tanto que quando eu fiz agora aniversário, ela chegou, eu falei assim: “olha, minha primeira cliente do CERET, a Ivone.” Aí pronto, eu comecei lá e lá eu estou até hoje e eu vendo muito, tem dia de eu vender de manhã, em duas horas 600, 700, 800 reais, rápido assim e recebo à vista, na hora, porque não é assim, eu pago depois ou coisa assim, não, é dinheiro, é dinheiro.

P/1 – Também faz a pronta entrega.

R – Exatamente. Eu sempre tenho e se eu não tenho, vamos supor, “Matilde eu preciso de uma coisa pra ontem” Não tem problema, eu vou a caça, todas as consultoras onde tem, eu vou lá buscar, pago as vezes desconto de 20%, eu pago e no outro dia, tá aqui o seu produto, então isso, eu conquistei as pessoas por causa disso.

P/1 – Matilde me fala uma coisa, quando você montou o carro, você já tinha ideia de levar o carro nesses locais ou você teve primeiro a ideia e depois montou o carro?

R – Eu tive primeiro a ideia. Primeiro eu fui observar pra ver direitinho, montei o meu carro em casa, abri, vi direitinho se dava pra ficar bonitinho, porque você leva as caixas de mercadoria, tudo, aí eu montei em casa, tudo, ainda comentei com meu marido, ele falou: “você é louca, fazer isso.” Eu falei: “olha, de alguma maneira eu preciso ganhar dinheiro.” Então, no fim ele ficava comigo, ele já não podia trabalhar mais, já não tinha situação nem nada.

P/2 – Ele te ajudava nas vendas?

R – Muito, muito, cê sabe que houve época que eu fazia... Ele ficava no Santa Marcelina pra mim, e eu no CERET, as duas horas que eu não podia tá no Santa Marcelina, ele ficava, a gente tinha um carro só, aí, eu pegava o carro emprestado do meu filho, eu ia pro CERET, olha a loucura que eu fazia, levantava cedo, ia levar meu filho pro trabalho, pegava o carro dele, ia pro CERET trabalhar, depois passava em casa, já adiantava o almoço, rapidinho, levava o carro pro meu filho no trabalho dele, de lá pegava um ônibus e ia pro Santa Marcelina, pra ficar com meu marido e lá ficar até uma e meia, duas horas. Eu fiz isso até ele falecer, eu fiz isso, eu pegava, eu levava o carro pro meu filho no serviço, então eu falava: “me empresta o carro que eu tenho que ganhar dinheiro.” Meu negócio era trabalhar e assim eu fiz e assim eu fiz..

P/2 – Onde fica o clube?

R – No Tatuapé, no Tatuapé, Anália Franco, se você fala perto do Shopping Anália Franco, por ali.

P/1 – Aí são consumidores de alto nível?

R – Muito alto, muito alto, são mesmo assim pessoas de poder aquisitivo bem alto que tem ali no CERET e as vezes passam algumas pessoas que vão pegar perua por ali, sempre vem, sempre compram também, mas a minha clientela, a maioria, são as pessoas do CERET, são as pessoas que moram por ali, são pessoas de um poder aquisitivo bem.. graças a Deus.

P/1 – Me fala uma coisa? Conta pra gente, como você transformou aqueles 167 reais de produto em dez mil reais de produtos? Como foi acontecendo pra você ter este bom estoque que você tem hoje?

R – É assim, toda vez que eu ia comprar, final do ciclo, vai, termina o ciclo, amanhã, então eu ia, fazia um pedido, aproveitava todas as promoções, aproveitava não, eu aproveito até hoje, então eu ia comprando e acrescentando, porque você sabe, depois que termina o ciclo você pode vender a promoção separada, então...

P/1 – Pelo preço?

R – Pronto, a promoção que está agora, por exemplo, se você comprar um gel creme completo, você vai pagar R\$54,80, R\$54,90 é o preço dele, você ganha uma loção tônica de R\$39,90, então na próxima semana que termina o ciclo eu peço uma porção deles, aí, o que eu vou fazer? Eu vou vender separado, então eu não vou vender por R\$ 54,00 porque eu sempre tiro os quebradinhos, as vezes dou desconto pra pessoas, porque eles pedem muitos descontos, então o que eu vou fazer? Eu não vou vender por R\$54,00 eu vou vender por R\$ 93,00, quer dizer, além disso, eu vou ganhar meus 30%, nos 54 mais os 40 do outro produto, que vou ganhar praticamente 100% do produto, que foi um produto que eu ganhei, então o meu sistema de trabalho é esse, aí eu fui juntando, juntando, sempre que sobrava um dinheirinho eu investia no estoque e nas promoções.

P/1 – Então os produtos em promoção são bons pro cliente enquanto tá o ciclo e pra você fazer estoque?

R – Pra mim também e dependendo do cliente também, que tem clientes que gastam muito, mesmo no término da promoção, eu dou a promoção para eles também, se eu tiver, passo, não tem problema, só que é assim, eu trabalho muito com esse sistema, eu faço, junto um dinheirinho eu vou sempre comprando as promoções, porque aí você vai aumentando o seu estoque e o meu nunca deixo abaixar, pra você ter uma ideia, a caixa de batom tem mais de mil reais de batons. Verdade.

P/1 – E Matilde você se lembra assim a sua primeira venda?

R – Claro.

P/1 – Conta pra gente?

R – No CERET foi a Ivone, ela foi a minha primeira venda, até eu falo que ela é o meu símbolo sempre e de Natura, a minha primeira venda foi pra Altair, que hoje ela é consultora também, eu ia na casa dela, levei pra ela as coisas porque ela usava muitas coisas da Natura, principalmente o marido dela, porque eu vendi pra ela primeiro, minha primeira venda pra ela foi, eu tenho tudo anotadinho, foi uma pós barba Senhor N (Sr. N), pro marido dela e o desodorante Senhor N (Sr. N), pro filho, que ele usava muito que era Rarus e hoje é Horus, que era o Rarus foi o que eu vendi e pra ela eu vendi hidratantes pro corpo, que é o que ela usava também, pronto essa foi minha primeira venda.

P/1 – E quando chegou a primeira caixa com os produtos?

R – Ai que delícia, uma festa, uma festa, uma festa e sem contar que vinha um monte de amostras, hoje já não vem tantas, a não ser que você conquiste pra você ganhar as amostras, vinha muitas amostras e era exatamente de onde eu fazia as vitrines pra você distribuir pras pessoas, nossa uma delícia você começa separar os produtos, a minha primeira caixa foi com 180 pontos, eu me lembro, porque a média era 100 pontos, eu fiquei super feliz, vendi 180 pontos, um monte de colônias que eu vendi, tinha aquelas colônias refrescantes, vendi isso, desodorantes, eu comecei por aí, foi muito dez, muito bom.

P/2 – Você falou que a sua primeira reunião foi na Casa das Rosas?

R – É. Palácios da Rosas...

P/2 – Palácios da Rosas. Descreve pra nós como que foi lá? Você chegou, o que tinha?

P/1 – O que te deslumbrou? Você falou que foi maravilhoso.

R – Ah, a entrada, a entrada, o salão, um salão muito bonito, sabe, com aquelas poltronas bem aconchegantes pra você, a pessoa que nos dava a reunião era uma pessoa, assim, que explicava tudo direitinho, demonstrava direitinho, teve desfiles também, sabe, o que mais, tinha muita gente na minha primeira reunião, depois teve um lanche, que era uma sala de refeição muito bonita, uma mesa muito linda, bem posta, bem arrumada, o perfume do lugar, erva doce, puro, aquilo pra mim foi, olha... e a música, gente, aquela música da Natura me conquistou.

P/1 – Como é a música? Você lembra?

R – Lá rá lá, lá rá lá... aquilo, olha, quando eu entro até hoje, quando eu entro num lugar que toca... sabe, me arrepio toda, meu coração vem aqui em cima, era uma coisa muito linda pra você entrar no salão, porque tinha os momentos que você saía do salão, pra você ir no sanitário ou pra você fazer uma refeição, um lanche qualquer e quando você entrava aquela música, sabe, e mesmo quando você ia fazer os pedidos, eu ouvia aquela musiquinha no meu ouvido, gente, era muito lindo, eu fiquei muito... foi uma coisa que me conquistou muito naquele dia e sem contar que foi a primeira vez que andei de metrô na minha vida, olha me lembro disso, não sabia nem pegar o metrô, aprendi com a Natura, foi muito dez.

P/1 – Legal.

R – Foi muito dez. E ligando pra minha filha, o tamanho do celular, você lembra, o tamanho do celular? Ligando, me oriente, porque eu não sei onde é que pega o metrô, tinha que descer na Praça da Sé, pegar pro Jabaquara, eu não sabia nada, nunca tinha andado de metrô na minha vida, aprendi com a Natura. Com a Natura aprendi a andar de metrô, pagar meu carnê de INSS, que eu fui lá, fiz minha inscrição, tirei o meu CPF.

P/1 – Você não tinha nem CPF?

R – Não. Eu usava do marido. Eu aprendi com a Natura tudo isso, a caminhar sozinha, a crescer, a ser outra pessoa, foi com a Natura que eu aprendi.

P/1 – Tem outra virada que você deu também, você emagreceu muito...

R – Muito.

P/1 – Eu queria que você contasse isso. Como foi esse processo?

R – Foi assim, porque você vivendo dentro de casa você come o dia inteiro, é onde cresce a tal da ansiedade, você tá sempre ansiosa, sempre quer comer, procura alguma coisa pra fazer e o que você acha? Geladeira cheia, aí, eu comecei correr, e nisso o meu marido começou a correr, quer dizer, a corrida é bem antes da Natura, só que eu comecei a pegar mais ritmo, mais vontade depois do enfarte dele, porque ele tinha que caminhar, ele era obrigado a caminhar, então eu ia junto com ele, aí eu comecei a correr e nisso eu engordei muito, não sei se foi a preocupação, eu já tinha problema com a saúde dele, problema com a saúde do meu filho, eu acho que só com água eu engordava, aí eu comecei a praticar esportes, comecei a caminhar, depois brincava com ele, porque eu achava ele louco, correr tudo aquilo. Aí comecei a correr, comecei a participar de competições de rua, tudo, e a educar minha alimentação, meu modo de vida, qualidade de vida de um modo diferente, e achar o seguinte, poxa, como é que eu vou vender beleza, sendo uma pessoa completamente estragada, relaxada, aí eu comecei a me cuidar, comecei a frequentar academia, hoje faço, a vários anos, a coordenar minhas coisas, minha alimentação, meu modo de viver, comecei a emagrecer, porque eu estava com 80 quilos. A minha primeira corrida eu fui, eu falei: “eu não sei como vou conseguir fazer isso.” Dali eu comecei a emagrecer naturalmente, hoje me alimento da mesma maneira, pratico o meu esporte e nem engordo mais, mas foi por causa disso, foi por causa disso que eu comecei, porque eu achei que tinha que vender, pô, se tá vendendo beleza, como eu vou vender beleza desse jeito? Eu falo muito isso no encontro, viu, quando eu vejo aquelas mulheres ir de qualquer jeito, eu falo, gente, não pode ser assim, nos jantares eu falo, mas eu sou um pouco bocuda, quando a Matilde chega, falam assim: “chegou a Matilde.” “Ah, você é a Matilde? Você é a tal Matilde.” É porque eu falo mesmo. Eu acho que a gente tem que se gostar, como é que que você vai gostar de mim, se eu não me gostar? Não é verdade? Então parte de mim.

P/1 – E me fala uma coisa? Com a Natura tem encontro pra aprender usar os produtos? A se maquiar?

R – Tem, tem..

P/1 – Conta como foram estes primeiros encontros que você participou? Os cursos?

R – Tem cursos, vamos supor, tanto de tratamento de pele, pra você aprender fazer maquiagem, linha de tratamento pra corpo, tudo tem, a gente vai e faz, você aprende, você mesma faz limpeza de pele, você mesma faz o tratamento, a maquiagem, eu aprendi muito com aquele Marcos Costas, que a gente vai, sempre tem um evento pra gente aprender a maquiagem como é feita e outra que é uma coisa de graça, poxa, você aprendendo uma coisa de graça, vai pagar um curso pra você, não é barato, porque a minha filha faz muitos cursos e eu sei que não é barato, então você vai aprendendo, vai se empolgando de ver como é os traços, de ver como você pode melhorar, eu não gosto muito de maquiagem pra mim, eu só uso um batom, uma máscara, um lápis, pra mim eu acho que é suficiente, a não ser pra ir para uma festa, mas pra usar mesmo, não, mas eu adoro ver e adoro ensinar, eu gosto muito.

P/1 – Já teve, assim, ocasião de alguma cliente pedir pra você maquiar pra algum evento especial? Casamento? Festa? Baile?

R – Não, assim não, mas assim de dica sim. “Ah, Matilde como eu faço isso? Como faço aquilo? Eu queria passar um delineador, eu não tenho facilidade pra fazer, tem como você me orientar? Como você passa?” Então a gente tá sempre orientando, tanto nisso, como na linha de tratamento, você sempre orienta, indica o certinho pra pessoa, porque elas vem com muitas dúvidas, muitas, muitas, muitas... A gente tá sempre orientando, eu procuro orientar sempre.

P/1 – Legal. Me fala dos seus clientes da região? Que região você atua mais? Qual o perfil dos seus clientes?

R – Bom, eu vendo bastante no CERET, que é clube que eu já falei pra você, clube de esporte que tem e vendo no Hospital Santa Marcelina, na saída do funcionários, então, vamos supor, no caso do CERET, são pessoas de classe média alta, vamos dizer assim, no Santa Marcelina, já é aquelas pessoas mais assalariados, mais de um poder aquisitivo mais baixo, que lá eu vendo muita perfumaria, essas coisas, lá no CERET eu vendo mais linha de tratamento, que é o que eu mais vendo no CERET, perfumaria quase nada, não vendo perfumaria, é mais tratamento e maquiagem.

P/2 – E a sua relação com seus clientes?

R – São ótimas, são ótimas, e se um dia vocês quiserem assim: “ah, Matilde eu posso participar um dia com você, ficar um dia inteiro com você?” Vocês vão adorar, vão adorar, é muito bom. Meu relacionamento com eles não é só de consultora, é de amiga, sabe, e muitos dizem assim: “não, Matilde, você não deveria ser consultora da Natura, você deveria ser psicóloga também.” Porque a gente ouve muito, é onde você aprende também, porque as vezes você acha que seu problema é tão difícil, tão grande e você ouve principalmente o problema das pessoas e você vê que as dificuldades deles também são grandes e seu problema se torna tão pequenininho, insignificante diante dos outros, então eu ouço muito, eu não tenho só (_____) eu quero vender só, pra você, não, eu ouço muito, eu converso muito, eu tenho muita paciência com as pessoas e o relacionamento da gente é muito bom, é relacionamento não de cliente e vendedora, mais assim, de amigo, sabe, tanto que é como eu tava falando, eu viajei eles sentiam minha falta, me ligavam: “quando é que você volta? Não tem graça nenhuma aquele CERET sem você.” É assim.

P/1 – E me fala uma coisa? Quais são os produtos que você mais vende?

R – Chronos. No meu setor eu sou o primeiro lugar de vender Chronos, o tratamento todo, se você pegar o meu guia de pedido você vai ver que tem desde da Linha Mamãe e Bebê até o último item, agora, em especial o Chronos, vendo muito Chronos.

P/2 – E você usa alguns dos produtos?

R – Uso, eu uso o tratamento todinho, eu só não uso muito o Chronos (_____), mas o básico eu uso e uso o da área dos olhos, da área do lábios, esfoliante, os complementares eu uso também, se como eu vou falar pra vocês: “ah, Matilde eu queria um produto pro meu rosto.”

Porque isso a gente aprende muito, aí ela fala assim: “mas eu queria usar este creme aqui.” No caso do gel creme, eu não deixo ela só levar só o gel creme, eu falo: “olha, é melhor você comprar de um por um até você ter pelo menos o tratamento básico, do que você só comprar o gel creme.” Só usar o gel creme, não vai resolver o tratamento, as pessoas não dão importância pro tratamento básico, que consiste do sabonete e especial, loção tônica, que eu acho que ninguém dá valor pra isso, que eu acho ela mais importante do que propriamente o gel creme.

P/1 – Por que?

R – Porque ela é que complementa o tratamento de limpeza, ela dá tonicidade a sua pele, é onde tonifica, o nome já está dizendo, então as pessoas não dão importância pra isso, e quando vem amostras... bom, eu abro produtos, eu levo pra demonstrar, todos os lançamentos você vai encontrar no meu carro aberto, depois eu fico pra mim, eu uso, pra pessoa experimentar, porque elas não tem ideia como é, sabe, da consistência do produto, nem nada, então eu abro tudo, eu abro, meu trabalho é assim, eu abro: “não, mas você vai abrir, como você vai vender?” Eu não vou vender, depois eu vou usar e quando eu não dou de presente também, eu gosto muito de dar de presente, eu dou de presente também, então eu faço assim, meu sistema de trabalho é assim, por isso que eu vendo bastante, não tenho assim, é, não sou uma pessoa egoísta, de não eu só quero vender, não, vamos demonstrar, vamos dar atenção pra pessoa pra que ela entenda o produto, que ela conheça, meu sistema de trabalho é esse.

P/1 – E Matilde teve alguma coisa daquela época que você trabalhou na loja, na Mohamed, que você trouxe pra esse momento de vender Natura, que te ajudou, que você foi buscar naquela experiência de trabalhar na loja alguma coisa?

R – Não, não, sinceramente eu nem pensei nisso não, na época em que comecei foi exatamente por isso por necessidade mesmo, não teve assim, eu vou levar o que eu aprendi pro meu trabalho de hoje, foi muita garra muita vontade, isso aí eu tive muita, muita, muita, é de pegar, começar e vencer, a minha vontade foi essa.

P/1 – Você tem a preocupação hoje de estar captando novos clientes? Como é que você faz?

R – Claro, sempre, distribuo muitos cartõezinhos, que eu tenho meu cartõezinho, aí sempre vem alguém só pra dar uma olhadinha, aí olha, só tô olhando, não tudo bem, pode olhar a vontade se tiver alguma dúvida pode perguntar e alguma coisa que você necessite não esteja aí, você me pergunte porque eu tenho as caixas, elas estão guardadas na caixa e aqui está meu cartõezinho com uma amostrinha pra você, caso você precise de alguma coisa, você pode ligar pra mim, mesmo que seja sem compromisso, você me liga, se você não puder vir até mim eu vou até sua casa, a gente esclarece qualquer dúvida que você tenha e é assim. Vamos supor diante das pessoas que já tenho, elas mesmas me indicam, vamos supor, a Claudia me indicou que você vende Natura, que você trabalha com pronta entrega, eu não gosto de esperar, é assim que acontece.

P/1 – O pedido ele chega pelo correio? A caixa chega pelo correio? Como que é?

R – Não, é a distribuidora, é a distribuidora, vamos supor que eu fiz um pedido na terça-feira, de manhã, no outro dia já tava em casa, dependendo, época de festa que demora um pouquinho, geralmente os meus pedidos chegam bem rápido, no máximo dois dias e eu faço dois, três, quatro por semana, depende, depende. Aí começo, pronto, eu saio de casa já vou bolando, eu vou olhando as minhas faltas e vou bolando, então espero vender alguma coisa, aquilo que eu vender já incluo no pedido e já faço, eu nunca deixo nada faltar, o que eu não tenho tudo completo é maquiagem, porque é uma coisa que se você for investir é muito, mas tratamento eu tenho, shampoo, condicionador, o Chronos, linha de hidratantes pro corpo, desodorante não pode faltar, gel após barba, porque homem principalmente quer tudo pra ontem, ele não quer chegar, não, não, você não tem, então eu vou procurar de outra pessoa, eles são assim, então tem que ter, ah, tem que ter pra homem principalmente, eles são muito apressados.

P/1 – Ah, é?

R – É, pra homem principalmente tem que ter, ele são muitos apressados, não é verdade? Pra eles tem que resolver tudo pra ontem, e eu procuro ter sempre.

P/1 – Você falou várias vezes da vitrine. Explica pra gente o que é a vitrine?

R – A vitrine, quer dizer, hoje ela é grande, já não dá pra você distribuir porque ela vem toda linha da Natura, é um tipo de um livrinho, mas de primeiro a vitrine era um tipo panfleto dobradinho, então você abria assim, como muitos que você pega no semáforo ou coisa assim, eram aqueles tipos, lá tinha toda a linha da Natura, aí o que eu faço? Eu pegava um daquele, grampeava uma mostra, punha nome, telefone, endereço e colocava na caixinha das casas, nas caixinhas dos correios, quando não entregava pessoalmente pras pessoas, através daquilo eu tive bastante retorno, sempre você tem

P/2 – E você tem esta informação de pronta entrega?

R – Também, também. Trabalho com pronta entrega.

P/2 – E você coloca a informação ali?

R – Também, também, a minha filha faz muitas etiquetinha pra mim. Eu sempre uso bastante etiquetas aí ponho, ainda hoje eu faço isso.

P/1 – Como você montou este controle de quanto está entrando? Você faz no computador? Algum programinha?

R – Não, não, eu faço, é um livro que eu tenho, eu não tenho muita paciência com o computador, computador a única coisa que eu faço é pegar os e-mails e fazer meus pedidos. Eu não tenho tempo, na realidade eu não tenho tempo, então eu acho que eu já faço bastante, então pego os e-mails e faço alguns pedidos, a maioria. Esse ano eu vou ganhar o troféu porque eu vou fazer todos pela internet, só teve um que eu fiz pelo campo, porque não deu pra fazer pela internet, mas eu vou fazer todos pela internet. Aí o livro eu tenho ele a parte, então vamos supor, eu ponho os meses, eu não ponho ciclo, porque são ciclo de 21 dias, então eu ponho os meses, aí eu ponho uma folha só pra cheques, a folha só pra pedidos, a outra pra vendas, o dinheiro que eu recebi, as coisas que eu paguei, os meus gastos e no final eu ponho o que sobrou líquido, não tem assim de você pôr no bruto não, eu tiro tudo, despesa de carro comigo, as coisas que compro, combustível, tudo eu deixo tudo a parte e final eu deixo o líquido. É assim que eu trabalho.

P/1 – Bacana. E como você bolou este esqueminha? Foi você que bolou? Alguém te ajudou?

R – Não. Era eu e meu marido, foi ele que me deu a ideia, nós começamos a anotar os nomes dos clientes, porque eu tenho cadastro de clientes que a gente faz, então a gente começou a anotar o nome dos clientes, aí depois os cheques que você recebia, as vendas todo dia, a minha agenda, vamos supor de final de semana eu passo ela, durante a semana inteira eu anoto tudo na agenda que eu carrego comigo, então eu ponho a venda e o dinheiro que recebi, no final de semana eu passo tudo pra este caderno. Nós começamos juntos fazer este sistema de trabalho e é bom porque no final você sabe quanto ganhou, quanto você recebeu, quanto você pagou, o que você gastou, então tem como você coordenar, você não tem como se perder, a maioria das pessoas se perde por que? Porque elas vão recebendo e vão gastando o dinheiro, então, quando você pensar de fazer, é tenho de pagar tal boleto assim, assim, você não vai ter condição de fazer isso porque você gastou o dinheiro, então, eu faço diferente, primeiro eu tiro o pagamento da Natura, depois eu tiro as minhas coisas, meu sistema de trabalho é esse. Pra você ter uma ideia, eu viajei em janeiro, viajei no dia 15, eu tinha pagamento até o dia 31, eu paguei todos meus pagamentos até o dia 14, fui viajar sossegada, quer dizer, não tem problema, quando eu voltar eu ganho dinheiro e cubro. Inclusive na última reunião foi exatamente falado sobre isso, sobre capital de giro, que as pessoas não fazem, elas não tem, o que elas fazem? Elas gastam o dinheiro, por isso que a maioria vive encrencada, com o nome sujo, nossa, eu nunca tive problema com a Natura, aliás, com a Natura e com ninguém. Eu vejo a situação das pessoas que começam e param porque sujou o nome, porque não sei o que, porque não pagou, porque não tem coordenação, você não tem controle das coisas, eu já faço assim, primeiro eu tiro o dinheiro das minhas coisas que eu tenho que pagar, porque olha, pra você ter uma ideia, eu pago de carro e seguro por de mês 1100 reais, do meu carro que eu tô pagando ainda, eu termino em agosto se Deus quiser e vou trocar de novo, eu falei: “eu não vou passar mais que três anos com um carro novo, vou trocar de novo.”

P/1 – É o seu instrumento de trabalho.

R – Não é verdade? Então é, este é o meu sistema de trabalho.

P/2 – Você foi campeã de vendas do Chronos, hoje como está sua pontuação junto a Natura? Você continua a primeira do setor?

R – Olha, bom não sei, a gente não sabe, o ciclo começou agora em janeiro primeiro, a gente está no quarto ciclo, ainda não sei, ela vai começar a mandar a partir do quinto, sexto que ela começa a mandar pra gente, mas o ano passado eu fiquei no terceiro lugar de venda do meu setor, nós somos acho que mais 600 consultores e fiquei em primeiro lugar de venda de Chronos, com mais de mil pontos na frente do segundo lugar, quer dizer, mil pontos de Chronos hoje, sem exagero vai dar uns dois mil reais ou mais, então eu fiquei super feliz, a mulher que é primeiro lugar no setor de vendas, ela tem uma loja e tudo, ela tem uma equipe de vendas, eu não tenho equipe nenhuma, eu trabalho sozinha, eu fiquei mil pontos na frente, quase, do primeiro lugar na venda de Chronos.

P/2 – Você disparou?

R – Disparei.

P/2 – Houve alguma alteração na sua estratégia de vendas?

R – Não, não, é sempre a mesma, eu sempre vendi muito Chronos, sempre vendi muito desde o início, porque eu comecei a usar e as pessoas (_____) “poxa Matilde, o que que você tá fazendo que tá com pele tão bonita?” Ontem mesmo uma menina me falou, porque eu não bebo suco, eu não tomo refrigerante, eu só bebo água, não tomo suco, nada e ontem me deu vontade de tomar um suco de laranja, aí a moça falou assim: “eu vou pedir um suco de laranja porque você pediu, mas não bebo suco, eu só bebo água.” Ela falou: “você tem uma pele tão linda, deve ser por causa da água.” Não, porque eu uso o tratamento do Chronos também da Natura, porque eu já uso a cinco anos direto, então ela falou assim: “você usa Chronos?” Eu falei: “uso.” Então ela falou: “você é a que vende Natura ali embaixo?” Então começa assim. Mas eu sempre vendi, desde o início, porque eu comecei usar, e outra coisa que eu fiz também bem no início, eu levava os meus potes pra demonstrar pras pessoas, pra elas usarem mesmo, cheguei deixar levar pra casa os três, o sabonete, a loção tônica e o gel, fazia isso.

P/1 – Pra pessoa experimentar?

R – Experimentar, eu sempre falo: “você usou, nunca mais você vai deixar de usar.” E não deixa, mesmo os homens, viu, eu vendo pra homens Chronos, mesmos os homens. Então eu acho que este tipo de atendimento que você faz é um negócio legal, as pessoas, o que ela adquire? Confiança em você, porque sabem que seu interesse não é vender só.

P/2 – Existe uma certa fidelidade do cliente?

R – Exatamente. Porque é muito fácil eu chegar e vender um produto pra você, eu vendo hoje e amanhã você não compra mais, ah, poxa, o

atendimento daquela mulher é... não é verdade, então não custa você dar assistência.

P/1 – E Matilde nesses anos todos que você está vendo Natura, o que mudou no consumo masculino? Porque é um mercado muito grande hoje, porque antigamente, assim, os homens só usavam loção pós barba.

R – Hoje não, hoje eles usam tudo, usam perfume, sabonetes, eu vendo muito aquele sabonete Mate Verde pra homens e agora saiu shampoo pra Mate Verde, então eu vendo sabonete, o shampoo pra homem, Chronos eu vendo muito pra homem, eu vendo Chronos demais pra homem, vendo, pós barba e perfumaria, eu vendo toda linha pra homem, eu vendo bastante.

P/1 – O que você acha que acontece? Eles estão mais vaidosos? Cuidando demais da aparência?

R – Demais, demais, tanto na parte de estética, como corporal, porque eles estão praticando mais esporte, estão se preocupando com o negócio de barriga. Ah, não sei o que minha cervejinha, eu porque eu corro. Olha, eu sei porque nós somos um grupo de 70 pessoas, eu sou a única mulher.

P/1 – É a musa?

R – Não. Pronto, eu queria que você fosse um bichinho e fosse no Parque do Piqueri comigo correr pra você ver, eles tomam conta de mim, ninguém pode mexer com a Matilde, sabe, sabe aqueles tipo paizão, porque eles são desde a época do meu marido, então nós somos muito amigos mesmos, você não viu na festa de confraternização do final do ano, só tinha eu e uma outra moça, essa moça deu um problema no joelho e saiu, só ficou a Matilde, então porque a mulher, as mulheres no caso deles, elas caminham, elas não participam de competição nem nada, então, eles estão muito preocupados com tudo agora, sabe, com qualidade de vida, com a saúde, com a estética, com a beleza, eles estão bastante preocupados, de primeiro não se cuidavam, mas hoje... O meu marido era um homem muito vaidoso, ele se cuidava muito também, era uma atleta e tanto, eu falava que ele era um cavalo puro sangue, verdade, de tão... É verdade, ele se cuidava muito. Os homens estão se cuidando bastante e eles são mais preocupados que as mulheres, viu, porque as mulheres chegam, elas vão comprar alguma coisa, não, eu quero isso e isso e isso, eles não, eles especulam pra que serve o resultado, então você tem que dar mesmo uma assistência muito grande pra eles e tem uma coisa, quando eles pegam confiança em você ninguém toma mais.

P/1 – Cliente é fiel?

R – Nossa, mais que a mulher, porque a mulher ainda muda, eles não, verdade.

P/1 – Matilde sua irmã continua vendendo?

R – Não, não, hoje ela parou, porque ela trabalha numa oficina de costura, ela toma conta de uma oficina de costura, as vezes ela pega alguma coisa minha pras pessoas que trabalham lá, então não dá mais tempo pra ela sair e vender, então, se ela vende alguma coisa é através do meu trabalho, eu levo pra ela lá, mas ela parou, ela pôs a Matilde e saiu fora.

P/1 – Você ficou com os clientes dela?

R – Fiquei com a maioria, fiquei, aí eu dou a porcentagem, porque, assim, quem paga tudo hoje é a Matilde, a Matilde é responsável, então hoje não tem mais problema com ela. Mas eu fiquei com a maioria, fiquei

P/1 – Eu queria que você falasse um pouco dos jantares? Você tem várias fotos, pra que que são este jantares? O que que acontece neles? Eles são muito bonitos, vocês estão sempre arrumadas.

R – Muito, muito, uma elegância total, nossa, muito dez.

P/1 – É um glamour.

R – Total. Sem contar, assim, que a preocupação deles, em valorizar você, valorizar seu trabalho, eles se preocupam com você, eles vão na mesa da gente, eles vão cumprimentar a gente.

P/1 – Quando você fala eles, quem são eles?

R – São no caso o senhor Luiz Seabra, o Pedro Villares e o Pedro Luiz, mesmo os gerentes que agora eu não me lembro o nome deles, mas eles vão também, eles tiram fotos com a gente, eles fazem questão de perguntar se a gente tá sendo bem servida, bem atendida, eles falam no palco sobre a gente, então você fica toda envaidecida com aquilo que você ouve, as festas são lindas, são lindas, são ótimas.

P/1 – E estas festas são pra que? São homenagens?

R – São assim, são confraternizações e homenagens, sempre as dez primeiras colocadas ou os dez primeiros colocados do setor eles vão pra festa jantar e os vips também, são aquelas pessoas que tem mais de quinze anos, esse ano foi um pouquinho diferente, os vips foram só aqueles que venderam também, se não vender não adianta que também não vai mais, agora os dez primeiro colocados do setor, todos eles vão pra festa e os três primeiros colocados ganham troféus, tem o seu nome lá, lembra que você viu aquela... Onde tem o nome da pessoa, então ele citado, você

levanta com a promotora e tudo, aí tem a entrega de troféus pra você também, é muito legal.

P/1 – Quais são as homenagens que você recebeu que são as mais importantes?

R – São essas dos jantares, a confraternização de final de ano que a gente tem no setor também, a promotora sempre faz isso pra gente e ela chama sempre os primeiros dez colocados e em especial os três primeiros, sempre tem festas pra gente, sempre tem coquetéis, jantares, sempre tem alguma...

P/1 – E você já teve o de dez anos e eu queria que você falasse alguma coisa.

R – O de dez anos foi lindo, eu recebi uma cartinha que eu completei dez anos e eu ia receber o broche de ouro, e eu nem pus o meu broche de ouro, esqueci, eu sempre ando com ele também e aí teve uma festa, um tipo de coquetel com música, que foi lindo, que foi uma consultora da Natura, cantou uma música muito bonita pra gente, que até depois ela deu a letra pra gente, aí teve o coquetel, depois teve a entrega dos broches, foi fotografado, inclusive nosso gerente mandou pra gente, em casa a foto com... estando do lado dele, com o broche, foi muito dez a festa pra mim. Sempre há reconhecimento, sempre, pra qualquer coisa que você faça eles sempre tem o reconhecimento pra gente.

P/1 – E Matilde você conheceu a fábrica?

R – Várias vezes eu já fui, várias vezes

P/1 – O que te impressionou das primeiras vezes que você foi? O que você lembra de importante que te marcou?

R – Olha, bom, eu não entrei assim na parte, vamos supor, de fazer os produtos, no Chronos principalmente, vai, mas eu vi como eles embalam o shampoos, como eles... Como é que fala? Os batons, como são feitos, como eles preenchem as caixas, como é na hora que você faz o pedido, como é separado, selecionado os produtos nas caixas. Uma coisa que eu acho muito linda na Natura: os funcionários fazendo exercício, que determinado momento que eles param pra fazer exercício, foi uma hora que nós fomos lá e eles tavam fazendo exercício, da preocupação... A creche é linda, onde tem as crianças, o restaurante é maravilhoso nos almoçamos lá uma vez, inclusive seu Luiz Seabra, as pessoas almoçam com a gente, sabe, outra coisa que eu achei muito linda, nenhum funcionário trabalha sem um pedacinho de verde na fábrica.

P/1 – Como assim?

R – Ah, onde ele está tem um verde lá na frente, é tudo de vidro, então tem um verde lá na frente pra ele ver, é muito lindo, o trabalho deles é muito bonito. Eu fico apaixonada cada vez que eu entro naquela fábrica, eu fico apaixonada. E as festas tem sido lá, tem sido lá, estes dois anos, a festa de final de ano foi lá.

P/1 – Em Cajamar?

R – Uhum

P/2 – E você gosta de participar de todos os encontros? Vai em todos?

R – Eu adoro, vou, se não der pra ir a tarde, geralmente nunca dá pra ir a tarde, eu vou a noite, eu vou, eu participo, quando eu chego todo mundo já sabe quem é a Matilde. Eu sou assim, eu sou uma pessoa muito espontânea, muito alegre, sabe, eu não deixo ninguém pra baixo, então, quando eu chego eu faço a festa, eu participo bastante, eu gosto.

P/1 – Quais são suas metas pro futuro? O que você quer atingir em termos de venda da Natura? Produtos?

R – Bom, eu quero voltar pro meu primeiro lugar que me tomaram já faz dois anos, o ano retrasado foi porque eu fraturei meu tornozelo e não deu pra... nossa gente, vocês não imaginam a decepção que é você não receber um troféu daquele, eu fiquei em quarto lugar de vendas, eu quis morrer, porque eu não consegui o meu troféu, eu falei pra minha promotora, eu tô decepcionada comigo, mas eu passei três meses e meio... Ah, eu preciso contar esta história.

P/1 – Conta?

R – Eu pegava uma amiga de motorista pra ir vender Natura de gesso. “Eliana vamos comigo, você é minha motorista, preciso vender.” E ela ia comigo, eu com a perna engessada, toda arrumada, salto nessa e o gesso nessa e eu ia vender Natura toda engessada. Eu falei: “vamos comigo.” E eu tinha ela de motorista. O meu gesso ficou cheio de autógrafa dos meus clientes, me deu vontade de guardar na época, mas eu fiquei três meses e meio com o gesso, aí fiquei em quarto lugar, gente, eu quis morrer, por causa disso eu não recebi aquele troféu. Então o que eu almejo pro futuro, meu primeiro lugar de volta, se Deus quiser, eu vou conseguir, comprar meu apartamento na praia que tá tão pertinho pra eu concretizar, se não der esse ano, ano que vem com certeza eu vou comprar, terminar de pagar meu carro e comprar um carro novo, que eu já estou com várias ideias aí, até meu filho falou: “não, eu acho melhor você esperar um pouquinho porque...” O carro do meu sonho é o Ecosport ou o Stilo da Fiat, ele falou: “não mamãe, espera um pouquinho que vai sair a perua do Stilo, aí você vai deixar todos esses de lado.” Então, as minhas metas são essas. E eu vou conseguir eu tenho certeza, eu vou conseguir eu tenho certeza.

P/1 – Das suas características pessoais o que você considera como importante pra você desenvolver este trabalho? Parece que é a persistência.

R – Muita, muita persistência.

P/1 – E que outras característica da Matilde que você acha que é importante pra tá fazendo este trabalho que você faz?

R – Olha, eu não sei se entendi a sua pergunta, eu digo assim, em termos, pra mim em termos de crescimento, sabe eu acho muito importante, o fato de eu crescer, de conhecimento, porque a mulher quando fica em casa ela perde totalmente o rumo da vida, totalmente, o rumo do mundo, você não sabe mais nada, você não conhece mais nada, sei lá, e as amizades que a gente conquista no dia a dia e os objetivos que a gente tem, de você fazer e acontecer, nossa eu consegui tanta coisa na Natura já, na minha vida nesses dez anos, eu consegui muitas coisas, além da minha sobrevivência, porque eu fui por causa disso, pra sobreviver.

P/1 – E a questão da auto estima?

R – Nossa, nota dez, você passa a se cuidar, você passa a se gostar mais, porque eu sou uma pessoa muito crítica comigo mesmo, em todos os sentidos, em todo os sentidos, nossa eu vejo um sinalzinho aqui já fico... tô fazendo um tratamento pra queimar essas manchinhas da mão tudo, então eu vejo isso aqui, tava falando com a minha dermatologista, não tô gostando desse negócio, não tá ficando bom, sabe, não tá ficando bom nem nada, eu sou muito crítica nesse sentido comigo mesma, então eu gosto de me cuidar, eu gosto de ver as pessoas bonitas, eu acho que é isso.

P/1 – O que é beleza pra você?

R – Beleza é tudo, não digo só a externa, mas principalmente a beleza interna, se uma pessoa extremamente carinhosa, atenciosa com as pessoas, sabe, paciente, sabe, paciente com as pessoas, respeitar as pessoas, eu acho beleza é tudo isso, se cuidar, se gostar, você tem que começar por você, gostar de você, saber olhar pra você, eu tenho uma coisa que eu digo todo dia, eu acho que eu vou dizer isso aqui pra vocês também, eu levanto de manhã, a primeira coisa que eu faço, eu abro a janela, eu dou bom dia pro meu filho, eu dou bom dia pra Jesus Cristo, dou bom dia pro astro rei que é o nosso sol, agradeço imensamente por tudo, vou pro meu espelho do meu banheiro e digo: Sou perfeita, alegre e forte, eu tenho amor e muita sorte. Sou feliz e inteligente, eu vivo positivamente. Eu tenho paz, sou um sucesso, eu tenho tudo que eu peço. Acredito firmemente no poder da minha mente, porque é Deus no meu subconsciente. Todo dia eu digo isso e aprenda a dizer isso que é a coisa mais linda da vida gente, isso é muito importante a gente dizer isso. Você já levanta, eu ouço muito o rádio de manhã e tem um rapaz, as vezes eu ligo pra ele pra dizer como você é lindo, como pode existir, é Lucena Júnior o nome dele, como pode existir uma pessoa como você, porque ele já abre o programa dele pra gente dizendo isso pra gente, poxa gente, agradeça, aí tô cansado, poxa, hoje é segunda feira que dia chato, você levantando pensando desse jeito você já acaba com tudo, você já põe um bloqueio ali na sua frente. Então levanta com esse pensamento que eu quero ver você não vencer, que eu quero ver você não ser uma pessoa bonita, uma pessoa alegre e não fazer tudo na sua vida, eu quero é ver, este é o meu sistema de vida.

P/1 – E de onde você tirou estas frases tão belas?

R – Eu ganhei de um amigo espírita, e vira e mexe quando ele passa no Santa Marcelina ele dá pra mim. Ele sempre tem um papelzinho com os dizeres, ou coisa assim, ele dá pra mim, eu sempre guardo estas mensagens, esta coleei na porta da minha casa de início, aí depois eu gravei, memorizei e não colo mais, eu coleei uma outra que eu ainda não consegui memorizar, eu devia ter trazido pra mostrar pra vocês, esta está na porta da minha casa e ela diz que a gente tá saindo de casa, mas eu tenho certeza que vou voltar vitorioso, mas feliz do que eu estou saindo agora, Deus vai me abençoar a mim, a minha família, é mais ou menos por aí, eu não me lembro dela completa, mas tá colada na porta da entrada da minha casa.

P/2 – Aí toda vez que você chega...

R – Quando eu saio, antes de sair a gente lê, porque ela tá atrás da porta, então são estas coisas que eu tenho comigo e sempre fui assim, nem as dificuldades que eu passei com a doença do meu filho, ou coisa assim, me deixou cair em momento algum, você nunca me viu chorar, tive meus momentos de desespero, tive sim, mas eu entrava no meu banheiro, pegava minha toalha de banho, abafava meu rosto, ali eu gritava e chorava a vontade, na hora que eu saía dali acabou, passou, então eu acho que a pessoa tem que ser assim, era isso que estava falando com o rapaz ali, as vezes as pessoas reclamam por tão pouco, não sabem nada da vida não é verdade? Ah, mas eu tô falando muito.

P/1 – Não, tá ótimo. Eu queria que você definisse o que é a beleza da mulher brasileira? O que tem de bonito na mulher brasileira que é diferente?

R – Eu acho tudo. Eu acho a mulher brasileira linda de tudo, de corpo, alma, de astral, eu acho a mulher brasileira linda de tudo, ela não é assim aquela coisa seca, não, ela é, mas eu sou brasileira, então eu acho ela linda de tudo, corpo, alma, tudo, de tudo.

P/1 – E Matilde você conhece o trabalho que a Natura faz com as comunidades que fornecem matérias primas? Você conhece um pouco dos projetos sociais da Natura?

R – Conheço alguns.

P/1 – Tem algum que chama atenção? Que você gosta mais?

R – Tem esse projeto do Crer Pra Ver, que a gente vende pra ajudar e eu acho um projeto bonito, e as vezes eles mostram, e agora tá tendo esse outro, é, agora eu esqueci o nome meu Deus, que eles estão fazendo, as oito melhores maneiras de você mudar o mundo, uma coisa assim, eu tô

achando uma coisa legal de como você fazer e a gente inclusive tá participando, no próprio encontro a gente tá participando disso, das entidades, das entidades que precisam de coisas, cada encontro a gente leva uma coisa diferente pra ajudar, tanto hospitais, como asilos, pessoas de rua mesmo, temos um amigo que ele faz um trabalho muito bonito nesse sentido, então eu acho esses muito bonitos e a gente tem participado disso também

P/1 – E uma das preocupações da Natura é com o meio ambiente, essa questão do refil dos produtos é uma preocupação.

R – E eu acho muito importante e dizem que ela foi a primeira empresa.

P/1 – Eu queria que você comentasse como é a venda desse refil? Se as pessoas, seus clientes tem essa consciência? Você trabalha com isso?

R – Tem, tem sim, trabalho muito com isso e as pessoas perguntam muito, no vender eu já especifico pra eles, eu explico pra eles, esse produto você não joga fora, no caso essa embalagem, porque tem refil, então, dizer. Uma que lucram eles e outra que protege o meio ambiente e fica muito melhor, não tem tanto desgaste, tantos estragos, mas vendo muito refil e conscientizo muito eles disso, ah, eu não tenho paciência de tirar esse refil pra colocar ali dentro, isso tem muita gente que fala isso, eu falo, não tem problema, você traz aqui que faço isso pra você, eu faço muito isso também, faço muito. Imagina de desodorante que as pessoas não sabem tirar, traz, eu coloco, o atendimento é completo, é completo...

P/1 – Que bacana. De uma maneira geral pra gente ir encerrando a entrevista, o que a Natura, seu trabalho com tuas clientes, o que ela alterou sua visão mundo?

R – Melhorou tanto, melhorou muito o meu mundo, minha vida, minha expectativa de vida mesmo, melhorou muito, eu tenho a Natura pra mim como se fosse um hotel cinco estrelas, é verdade, todo aquele conforto, sabe, aquela preocupação, aquela dedicação com você, a Natura pra mim é muito importante.

P/1 – Se você fosse dar um conselho pra novas consultoras, o que você falaria pra elas?

R – Pra elas persistirem, não desistirem, porque todo mundo que você começa vender: “Ah, Natura é muito caro.” Então as pessoas quando ouvem isso já coloca um bloqueio na sua frente: “não vou vender mais, ninguém vai comprar é muito caro.” Então o que que eu acho? Você que persistir, ser uma pessoa agradável, ir a luta, não desanimar de jeito nenhum, tem retorno sim, e o retorno é muito bom, é só você trabalhar direitinho, é só você fazer direitinho que você consegue, eu consegui e isso eu dou sempre este depoimento nos encontros, eu sempre falo isso, hoje eu não precisaria fazer mais isso, mas eu sobrevivi seis anos exclusivamente da Natura e a minha despesa não é uma despesa baixa, é uma despesa alta e a gente passou aqueles anos vivendo de acordo com o que ganhava na Natura, então é só você basear, trabalhar direitinho, não desperdiçar, porque a maioria das pessoas acha porque você tem um dinheiro na mão você já começa gastar, comprar isso, comprar aquilo, não é por aí, não é extrapolar em nenhum sentido e ir a luta que você consegue e outra, trabalhar honestamente, não enganar as pessoas, a gente não deve enganar as pessoas, porque se você quer conquistar um cliente, você quer que ele seja permanente, não engane, ele muda e você fica sem, quer dizer, só depende de você, de como você fazer, o importante não é você vender, você precisa vender? Precisa.

P/1 – Como você se define? Se você fosse falar assim quem é a Matilde pra quem não te conhece?

R – Ah, Quem é a Matilde? Não era melhor perguntar pra outras pessoas, tem que perguntar pra mim? Olha a Matilde é uma pessoa muito, olha eu sou assim meio pretensiosa, a Matilde é uma pessoa muito legal, eu sou uma pessoa extremamente carinhosa, sabe, eu gosto muito das pessoas, eu respeito muito as pessoas. Pronto, é só isso, tem mais alguma coisa que você queira saber? É só isso. Se você precisar de mim, eu tô sempre aqui pronta, sempre, não tem cara feia, não tem reclamação, não tem aquela não posso, não, não tem, só se não der mesmo, eu já tive este tempo que eu não podia, hoje eu posso tudo e devo tudo, entendeu.

P/1 – Eu não sei já te perguntei dos aprendizados que você teve com a Natura, acho que não. Quais foram estes aprendizados?

R – É aquilo que já te falei, foi o meu crescimento, conhecimento, que eu conheci muitas pessoas diferentes, de todos os níveis sociais, que mais, sei lá, minha beleza, o meu eu de dentro, eu vi que eu era uma pessoa importante, que eu sabia muitas coisas, que eu não era uma mera dona de casa, mãe de família e esposa, não, que sabia muito mais, que eu podia ir muito além, ela me mostrou muito, ela me abriu muitos caminhos e a minha liberdade, gente, é um preço que ela me deu, não tem quem pague, a Natura me deu a minha liberdade, profissional e financeira, muito.

P/1 – Bacana.

R – É isso.

P/2 – O que você achou de participar de uma entrevista como esta?

R – Olha eu achei ótima, eu pensei que eu fosse ficar extremamente nervosa, preocupada, eu achei ótimo, nossa foi ótimo gente, foi ótimo, pra mim foi ótimo.

P/1 – Você já tinha falado tanto tempo do seu passado? Recuperado sua trajetória?

R – Nunca. Não. Nunca, nunca... Eu achei que foi ótimo, não pensei que fosse ser tão bom assim, achei ótimo, gostei demais, se precisar pode me convidar que eu venho outras vezes.

P/1 – Legal Matilde, em nome da Natura e do Museu a gente agradece.

R – Muito obrigado por tudo gente, agradeço a todos vocês, pela paciência, desculpa falei muito, eu adorei vocês.

P/1 – Obrigado.