

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Redecard, ano 10: uma história a muitas vozes (REDE)

Na reviravolta dos anos 80

História de [Antonia Maria Carvalho](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 00/00/0000

Redecard

Depoimento de Antônia Maria Carvalho

Entrevistada por Sueli Andrade e Deise Daoud

São Paulo, 01 de agosto de 2006

Entrevista Rede_HV005

Realização Instituto Museu da Pessoa

Transcrito por Écio Gonçalves da Rocha

Revisado por Camila Catani Ferraro

P/1 – Bom dia, Antônia.

R – Bom dia.

P/1 – Por favor, diga o seu nome completo, local e data de nascimento.

R – Antônia Maria de Carvalho. Local de nascimento: Esperantina, no estado do Piauí. Data de nascimento, 10 de agosto de 1959.

P/1 – O nome dos seus pais?

R – Antônio Lopes da Silva e Maria Carvalho da Silva.

P/1 – A origem da sua família?

R – A origem, os meus pais eram comerciantes e são nordestinos do estado do Piauí.

P/1 – Ok. A atividade profissional dos dois?

R – Eles tinham um pequeno comércio na cidade onde eu nasci e essa era a atividade principal de ambos.

P/1 – E o comércio era em que?

R – O comércio ficava no mercado. Hoje seria um conceito de uma mercearia, e naquela época era como se fosse um supermercado. Então minha mãe trabalhava com o meu pai e eu, desde pequena, os ajudava e começava a observar, até todo um processo aí de atendimento a cliente e de vendas.

P/1 – E você passou a sua infância no Piauí, Esperantina?

R – No Piauí. Toda a minha infância foi no Piauí, não em Esperantina. Saí de Esperantina aos oito anos e fui pra Teresina, que é a capital do

estado do Piauí.

P/1 – Ok. E então você fez o primário em Teresina?

R – É, eu fiz o primário em Teresina e fiz, naquela época chamava-se colegial. E faculdade fiz em Teresina.

P/1 – Ok. Você pode falar um pouquinho como era Teresina nessa época?

R – Teresina era uma cidade pequena, apesar de ser a capital do estado era uma cidade pequena. Era uma cidade bastante tranqüila onde você, na realidade, naquela época você tinha uma boa qualidade de vida, você tinha toda... Era muito forte essa questão de amizade, de vizinhança. Você tinha muitos valores que eram bastante arraigados, como a questão de Igreja. Era uma cidade muito tranqüila, era uma cidade, apesar de ser capital, mas era uma cidade bem tranqüila e com uma boa qualidade de vida. Tenho boas recordações.

P/1 – E a sua escola, como era?

R – A minha escola era escola pública, eu estudei sempre em escola pública. Tinha uma boa qualidade de ensino, onde eu tinha bastante amigos. Gostava muito de... Não era aquela estudante que hoje chamam, como é que é? Hoje um estudante, quando ele é muito aplicado, que tira, CDF. Não era CDF, era uma estudante mediana, mas eu gostava muito do círculo de amizade das pessoas, do relacionamento, do humor que o colegial te proporciona, das experiências, dos amigos que a gente faz e que eles ficam pra vida inteira. Hoje eu tenho amigos que moram lá, outros moram fora, mas que foram amigos que foram dessa fase, digamos, de adolescência, que a gente realmente constituiu e que norteiam aí a vida da gente quando você pensa no valor aí que é a amizade.

P/1 – Mas, um pouco antes disso, a sua infância é em Esperantina ou em Teresina?

R – Ela foi mais em Esperantina, que eu já fui... Quer dizer, a infância mesmo foi em Esperantina, que é uma cidade muito pequena, do interior, uma cidade onde você tem praças, uma cidade onde você tem coretos, onde você tem as festas, que são as festas religiosas, que são as mais, digamos assim, as mais importantes pra cidade, onde é um grande acontecimento na cidade. Então, as lembranças que eu tinha era de estar na praça brincando com as minhas amigas. E uma coisa que a gente sempre ia com os meus pais. Todo domingo nós íamos à missa, então era uma coisa assim que fazia parte do programa da família. E o que eu lembro realmente é uma infância onde eu brincava muito, onde a gente tinha muita liberdade do ponto de vista de... Você tinha muita natureza, então é muito diferente se a gente fizer uma comparação hoje, é muito diferente. Foi um tempo assim de cidade realmente do interior onde você podia correr, você podia brincar, você podia ser criança. É isso que eu lembro realmente da minha infância.

P/1 – Conta um pouquinho dessas brincadeiras da tua infância.

R – Ah, eu brincava muito de boneca. Eu gostava muito de brincar de boneca e eu gostava muito de brincar de professora, por isso até da minha opção. A graduação, quando eu fiz a opção eu fiz pra Letras, porque eu tinha aquela, eu sempre gostei muito de liderar um pouco as pessoas. Então, as minhas amigas sempre me viam como uma pessoa que conseguia conciliar, conseguia agregar alguma coisa. Então eu achava que eu ia ser uma excelente professora. Então, quando eu via as minhas professoras eu falava: “Ah, não, um dia eu vou ser professora, um dia eu vou ensinar alguém, um dia eu vou contribuir com alguma coisa”. Essa troca de experiência é que é realmente o processo de ensinar. Ensinar é uma troca de experiência. Então, eu me fascinava, desde pequena eu queria ser uma professora. Então era muito nessa linha realmente, de brincar. Eu brincava muito de boneca, brincava de fazer comida, essas coisas todas que são características da infância.

P/1 – E na infância, algum professor emblemático ou alguma figura marcante?

R – Não. Não, eu não tinha assim um professor, realmente não.

P/1 – Mesmo com a opção de, de repente, ser professora, não se espelhava...?

R – Não, eu realmente não tenho uma pessoa que eu diga assim: “Olha, essa...” Não, realmente não me recordo. Não foi marcante, por isso não me recordo.

P/1 – Então o primário em Esperantina, o ginásio em Teresina. E a época do ginásio, a juventude?

R – A época do ginásio foi um pouco mais difícil porque aí eu fui pra capital, fomos pra capital. Meus pais optaram, até realmente por uma questão de formação acadêmica dos filhos, optaram em ir pra capital. E aí meu pai e minha mãe tiveram que realmente abrir mão do negócio e fomos pra capital e nós já começamos também a procurar uma atividade pra trabalhar. Então ficava um pouco mais difícil de você, na realidade, ficar só especificamente com a atividade de estudar, você também tinha que conciliar já trabalho. Então, assim, foram períodos que eu tinha que estudar mas também tinha que trabalhar.

P/1 – Se mudou pra lá seus pais, você e seus irmãos?

R – Meus irmãos.

P/1 – E aí você estudava e trabalhava?

R – Estudava e trabalhava.

P/1 – Quais os horários e o quê que você fazia?

R – Eu estudava no período da manhã e trabalhava à tarde.

P/1 – O quê que você fazia?

R – Eu, na realidade, eu era uma assistente de vendas. Como era só o período da tarde, eu comecei como assistente de vendas em uma loja que vendia redes, porque lá no Piauí é muito comum as pessoas, em função do calor e em função da própria cultura regional, as pessoas usam muito rede. Então eu era assistente. Na realidade eu era assistente, eu era caixa. Eu era, na realidade, uma pessoa que estava ali ajudando toda uma loja que era pequena. A loja tinha o dono e mais uma pessoa, que era o vendedor, e eu trabalhava como assistente nessa loja.

P/1 – Além de trabalhar e estudar, o quê que você fazia?

R – Naquela época estava surgindo a televisão, então o que eu gostava mesmo era de ver televisão. E naquela época tinha uma coisa interessante que você, a televisão era uma forma de você estar se reunindo com amigos. Então todo mundo se reunia pra ir assistir alguma coisa na casa de alguém.

P/1 – Por exemplo...?

R – Por exemplo, a novela que passava. Então, era um acontecimento. Ninguém saía, todos iam lá pra casa ou então eu ia pra casa de algum amigo pra que a gente assistisse a novela. Então o programa era assistir novela, a televisão estava surgindo naquela época.

P/1 – Você se lembra de alguma novela?

R – Não, não lembro assim a novela que tenha... Eu era muito, quer dizer, eu não lembro.

P/1 – Um horário, um artista que você gostava.

R – Ah, eu me lembro, Tarcísio Meira, isso aí eu lembro, Francisco Cuoco. Nossa, era o colírio na época, das meninas. Então lembro do Francisco Cuoco, Tarcísio Meira, isso aí não esqueço.

P/2 – Nessa época de juventude você freqüentava alguma comunidade, tinha alguma atividade nesse sentido?

R – Não, não tinha. Eu gostava muito, na época, de ir a festas, eu gostava muito de dançar. Então eu tinha várias amigas e no final de semana a gente ia muito pra festa. Tinha clube. Era muito comum, nas cidades pequenas você tem clubes. Então tinha clube. Inclusive, quando eu era menor tinha o matinê, que os meus pais não deixavam ir à noite. Como eu gostava muito de dançar, eu gostava muito de me divertir, o quê que eu fazia? Eu ia à tarde, que era o matinê. E na realidade tinha bandas, você se reunia com os amigos e você dançava. Então já tinha rock-and-roll naquela época. Então, assim, foi uma época muito boa. Aí depois eu fui, na realidade, amadurecendo do ponto de vista de idade, e à noite eu já ia pros bailes. Então, assim, eu gostava muito, realmente, sempre gostei muito de dançar.

P/1 – Você falou que tinha já rock-and-roll. Lembra nome de bandas nacionais, internacionais? O quê que você gostava?

R – Naquela época a gente tinha o rock, que a gente tinha muito assim... O Roberto Carlos, teve uma época, que ele começou realmente... Pra nós, naquela época, é como se fosse, ele e Erasmo Carlos. A gente gostava muito das músicas, do Jovem Guarda naquela época, digamos assim. Então eu me lembro muito bem da época do Roberto Carlos, da Jovem Guarda, e que a gente ia pros bailes. E tinha alguns grupos que eu não me lembro o nome agora, mas era Os Incríveis. Mas eu não lembro. Vocês me desculpem mas já faz tanto tempo que eu não lembro. Eu só sei que era bastante agitada, que a gente gostava. Mas eu me lembro que tinha Os Incríveis, esse nome eu me lembro.

P/1 – Você disse que na infância ia à missa todos os domingos, né?

R – Sim.

P/1 – Durante a juventude esse contato com a Igreja se perdeu ou você vinculou alguma atividade específica?

R – Não, veja bem. A religião, pra mim, sempre foi muito forte. Eu sou uma pessoa que eu, a minha vida sempre foi muito norteadada pela fé. Eu sou uma pessoa que eu sou muito religiosa. Então, desde pequena os meus pais, isso era uma questão realmente de família, uma tradição da família, da gente ir todos os domingos à missa, e é uma coisa que até hoje eu realmente pratico. Então isso norteou toda a minha vida. Eu todos os domingos vou à missa, a não ser que realmente tenha um compromisso que não dê pra que isso seja feito.

P/1 – E hoje vai só você ou você leva seus familiares?

R – Não, os meus filhos não, porque já estão todos grandes, mas quando pequenos sim. Quer dizer, tudo que eu absorvi do ponto de vista de

cultura religiosa dos meus pais eu passei pros meus filhos. Então como eles eram pequenos, que pequeno dá pra você levá-los pra Igreja, termina sendo um programa. Agora não, agora já estão grandes. Enfim, eles realmente não vão.

P/1 – É Igreja Católica?

R – Católica.

P/1 – Certo. Então na juventude você estudava, já trabalhava no comércio. E como é que foi a passagem para o curso superior de Letras?

R – Foi uma opção, como eu falei, por toda uma inspiração de infância. Primeiro eu me casei, fiz a opção de casar, e depois foi que eu fui fazer, na realidade, faculdade.

P/1 – Mas, ainda trabalhando no comércio, não modificou a sua escolha, desde pequena, de ser professora, não é isso?

R – Não, porque eu tinha... Veja, no começo me despertou pra vendas. Então, quando eu comecei a trabalhar no comércio eu trabalhava numa atividade. Primeiro eu comecei como auxiliar de vendas, depois eu passei nessa mesma loja pra vendedora, e depois uma outra rede, já era uma rede de um outro segmento, era da parte de ferragens. Era a maior rede de ferragens, na época, em Teresina. E através de uma venda que eu fiz pra dona deste estabelecimento, ela me convidou pra trabalhar, que era uma rede grande, na época, lá em Teresina. Só que eu fui trabalhar na área administrativa, eu fui trabalhar como, naquela época chamava-se chefe de escritório, que seria hoje um gerente administrativo. Então eu fui trabalhar com a parte de recursos humanos, mas assim. Recursos humanos, eu era recursos humanos, eu era contabilidade, eu era administração, eu fazia a parte financeira, então eu era tudo. Naquela época chamava-se, tem até na carteira, chamava chefe de escritório.

P/1 – Antes de entrar na faculdade?

R – Isso antes de entrar na faculdade.

P/1 – E a faculdade você fez em Teresina?

R – Eu comecei em Teresina, iniciei ela em Teresina, e...

(PAUSA)

P/1 – Continuando. Antônia Maria de Carvalho, você estava começando a falar, na verdade, a entrada na graduação, Letras. Falou um pouquinho do seu primeiro trabalho, primeiro não, da sua experiência em comércio como chefe de escritório, e aí a gente...

R – Ok. Você me perguntou como é que seria a graduação em Teresina. Eu iniciei em Teresina mas fiz a opção de casamento, na época muito cedo. E nessa época o meu namorado morava em Brasília e eu fui pra Brasília. Aí eu tive que realmente fechar a faculdade e fiz a opção, realmente, de casamento, isso em 79, foi quando eu fiz essa opção.

P/1 – Mas você trancou a faculdade?

R – Tranquei. Tranquei, e depois eu tive que, posteriormente eu tive que fazer um outro vestibular pra, na realidade, fazer o curso de Letras. Porque, como eu tinha trancado e era uma faculdade pública, você não tem como assegurar, na realidade, a vaga.

P/1 – E quando você retomou os estudos?

R – Eu retomei os estudos em 1992, aí os meus filhos já estavam todos, enfim, já tinham nascido os dois, e aí eu fiz... Foi uma opção de vida. Naquela época não tinha como você, até porque o meu marido também tinha que fazer faculdade, e aí era particular. Então nós tínhamos que fazer algumas opções. Então eu preferi que ele se formasse primeiro. Eu preferi ser mãe, cuidar dos filhos. E aí, quando os meus filhos nasceram, os dois, enfim, aí eu decidi: “Não, agora eu vou retomar os estudos”. E retomei os estudos, inclusive, em São Luís, que eu inclusive já estava lá a trabalho até, na época, da Credicard.

P/1 – Então deixa eu entender. Você se mudou pra Brasília...

R – Em 79.

P/1 – Porque o seu marido morava lá.

R – Morava lá, na época namorado. Nós casamos e aí eu fui pra Brasília, eu saí de Teresina e fui pra Brasília.

P/1 – Como vocês se conheceram?

R – Nós nos conhecemos em Teresina, no aniversário, inclusive, de um amigo comum. Ele morava em Brasília e a gente se conheceu nesse aniversário. Só que ele morava em Brasília, eu morava em Teresina, e os pais dele moravam lá em Teresina.

P/1 – E casada você viveu quanto tempo em Brasília? Se mudou, teve os filhos...

R – Olha, em Brasília eu fiquei de 79 até 89. Depois eu assumi uma posição na empresa, a primeira posição gerencial, e fui pra São Luís.

P/1 – Mas quando casada você estava trabalhando também?

R – Sim, sempre trabalhei, desde os 14 anos. O único período que eu fiquei sem trabalhar foi quando eu casei. Eu casei em dezembro, antes do Natal, e na primeira quinzena de janeiro eu já estava trabalhando em Brasília. Então eu nunca fiquei um mês sem.. Foi assim, foi muito rápido.

P/1 – E esse trabalho em Brasília era ligado a que área?

R – À Credicard. Eu cheguei em Brasília, eu não conhecia Brasília, nunca tinha ido a Brasília. E nós casamos. Cheguei num final de semana, era época de Natal, Ano Novo. E eu então peguei o jornal, Correio Brasiliense, e já fui, na realidade, buscar as oportunidades de emprego. Na época o meu marido falou: “Não, você acabou, né? Vamos ficar, não precisa tanta pressa”. Eu falei: “Não, tem que ter pressa porque aqui eu tenho que começar tudo de novo”. Quando eu saí lá de Teresina eu já estava numa posição, eu seria uma executiva desse grupo lá, na época. Então eu saí, eu falei: “Aqui eu tenho que começar tudo de novo, aqui ninguém me conhece”. E eu peguei o jornal e vi uma oportunidade como temporária, seria por 30 dias, na Credicard. E eu não sabia nem o que era cartão de crédito, eu nunca tinha visto cartão, porque lá na minha cidade isso não existia. Então eu peguei o jornal e vi lá uma opção que era uma empresa que era pra prestar serviço, e fui fazer. Aliás, não era pra prestar serviço, era pra trabalhar na parte de contabilidade. Quando eu apresentei o meu currículo a pessoa achou que eu estava super dimensionada pra função que eu estava, na realidade, pleiteando a vaga. E ela achou que eu tinha realmente uma vocação muito pra vendas e que tinha uma oportunidade, na época na Credicard, que era uma grande empresa, e era uma empresa que fazia recrutamento, era serviço temporário. Ela falou: “Olha, se você na realidade fizer um bom trabalho nos 30 dias, que é o que eles realmente estão necessitando, vai haver um parecer das suas competências e aí nós vamos indicá-la até pra outras empresas, você tem um grande potencial”. Enfim, a psicóloga levou a minha bola, eu falei: “Pô, eu acho que é aqui mesmo”. E aí eu perguntei quando é que eu podia começar, ela falou: “Você quer?” Eu falei: “Lógico, me dá o endereço que eu vou agora”. Isso era o que? Era umas 11 horas... Ela falou: “Não, mas você pode ir amanhã”. Eu falei: “Não, eu quero ir agora, já que tem que começar”. E nisso o meu marido estava trabalhando e não sabia que eu tinha saído, que eu não conhecia a cidade. Ele não sabia, eu só deixei um recado com a irmã dele que eu tinha saído e que eu tinha ido procurar emprego. E naquela época não tinha nem telefone celular. E eu fui, na época, na Credicard, me apresentei pra pessoa que era o administrativo. Ele me passou qual seria, na realidade, as tarefas. Eu perguntei se eu já poderia começar, ele falou: “Olha, pode, mas você não quer vir amanhã?”; eu falei: “Não, eu gostaria de pelo menos me inteirar”. E comecei lá, só pedi um tempo pra ligar pro meu marido e dizer: “Olha, eu já estou trabalhando”. Ele não entendeu muita coisa mas à noite, quando eu cheguei em casa, eu expliquei. E foi uma experiência muito boa porque era um mercado diferente, eu não conhecia absolutamente nada, era uma cidade totalmente diferente. Eu vinha de uma cidade... Brasília é uma cidade que seria muito diferente, as características, as pessoas muito reservadas. E eu vinha de uma cidade do interior onde você tem muito calor humano, onde você tem, né, as pessoas todas te conhecem, as pessoas sabem da tua história. E eu estava começando a história em Brasília. Então foi muito bom essa passagem em Brasília. E foi interessante, assim, num segmento que eu não conhecia absolutamente nada. É diferente você trabalhar a parte de recursos humanos, a parte de contabilidade, a parte Administrativa, que eu sempre dominei muito bem. E lá não, lá era diferente, eu tinha que, na realidade, atender cliente. Então eu ia trabalhar na parte de atendimento a clientes, de um negócio que eu não conhecia. Atender clientes, lidar com pessoas eu já lidava, mas não cartão de crédito. E uma coisa interessante, que nós tínhamos um chefe na época, que isso me marcou muito. Ele era uma pessoa que aparentemente era muito fechado, então os funcionários tinham aquele respeito muito grande por ele. E no primeiro dia ele me viu, enfim, mas não me cumprimentou, acho que ele não sabia nem quem é. E eu comecei a desenvolver o meu trabalho. Eu sempre fui uma pessoa que eu sempre gostei muito, eu sou muito observadora, eu sempre gostei muito de aprender mais do que aquilo que as pessoas me ensinam, ou seja, eu sempre procurei: “É isso aqui? Mas como é que faz, como é que pode fazer melhor, como é que você...” Então eu sempre fui uma pessoa muito curiosa, eu sou muito curiosa. E eu me lembro que quando eu estava exatamente com 15 dias disseram: “Olha, o senhor Rodrigo”, que era o meu chefe, “quer falar com você”. E ele ficava no mezanino. E eu tremi toda, eu falei: “Gente, o quê que eu fiz de errado? Porque eu estou fazendo tudo certinho, eu estou chegando aqui antes do horário, eu estou me esforçando, estava saindo pra almoçar”, sabe assim, “Pô, o quê que eu fiz?” Porque ele era tido como uma pessoa, como um chefe duro. E ele me chamou na sala dele e disse: “Olha, eu estou chamando você aqui porque eu estou gostando muito do seu trabalho. No momento nós não temos oportunidade, mas eu gostaria que você pensasse que nós vamos ter uma oportunidade pra você. A primeira coisa que eu vou fazer, o seu contrato de 30 dias eu vou prorrogar pra 90. Se você tiver alguma proposta de mercado eu não gostaria que você aceitasse sem você antes falar comigo”. Eu falei: “Gente, eu não estou entendendo nada”. E me perguntou quais eram os meus planos de ter filhos, porque eu era recém casada. Eu falei: “Não, por enquanto eu preciso ter uma estabilidade do ponto de vista profissional. Não dá, eu não pretendo.” Ele falou: “Quanto tempo você acha que você pretende ter filhos?” Eu falei: “Olha, no máximo daqui a três anos”. Ele falou: “Então tá. Agora, você não pode ter filhos. Se você vier trabalhar comigo você não pode ter filhos antes disso porque senão o nosso, digamos assim, o nosso contrato verbal vai estar sendo rompido. Eu preciso de uma pessoa que realmente não saia, pelo menos nos próximos dois anos, de licença-maternidade”. E aí foi interessante porque ele é uma pessoa tida como muito duro, uma pessoa... Mas ele era uma pessoa que gostava muito das coisas bem feitas. Então eu percebi que era isso que ele gostava e procurei, dentro das minhas possibilidades, enfim, do meu conhecimento, surpreendê-lo sempre, do ponto de vista positivo. E eu comecei a gostar muito do que eu fazia, porque eu gosto muito de lidar com pessoas. E os clientes, naquela época, tinha aquelas filas pra você atender os clientes. E eu procurava, até no horário mesmo de almoço, que você tinha duas atendentes, mas eu procurava estar até um pouco mais no horário de almoço pra ajudá-las, porque era um horário que você tinha mais, digamos, mais pique. Mas como eu não era titular, eu não era funcionária, eu ficava como se fosse uma assistente ali. E fiquei na empresa Credicard, que é do mesmo grupo, até hoje. Então isso aconteceu em 1980. Então, pra mim 1980 é um marco na minha vida porque eu dei uma virada na minha vida, tanto do ponto de vista cultural como do ponto de vista profissional.

P/1 – E como que se deu a passagem pra Redecard?

R – A passagem pra Redecard foi em 96. Vocês devem conhecer toda a história, o próprio mercado proporcionou realmente essa mudança. E

foi uma coisa interessante porque naquela época nós éramos área comercial, e existia um sentimento muito bacana da gente, a gente gostava muito do que a gente fazia. E a gente sabia da nossa importância do ponto de vista do crescimento do negócio, a gente sabia da importância da área comercial na ponta. Ou seja, o mercado de cartão de crédito você tem vários... você sabe que é muito importante. E a gente gostava muito, mas a gente era dentro da Credicard. Então isso não era visto, isso não dava pra separar e ver a importância quando você fala em relacionamento com o estabelecimento, que é a parte comercial. E aí surgiu a Redecard. Aí algumas pessoas ficaram assim: “Pô, será que esse negócio vai dar certo?”, porque a gente estava na Credicard, era um nome consagrado. Só que pra mim eu achei maravilhoso, eu falei: “Pô, é mais um desafio, vamos começar de novo”. E naquela época nós tivemos aí alguns líderes que nortearam, que foi no caso o Anastácio, o Irélio, e o Ivo, que veio depois já de tudo estruturado pra, na realidade, tocar a empresa. E naquela época foi uma coisa muito bacana porque quem acreditava na Redecard, era uma coisa maravilhosa você saber que você estava construindo uma nova empresa que já nasceu líder de mercado, do ponto de vista de estar trazendo o know-how da Credicard. Mas estava começando a história da Redecard e nós éramos responsáveis por isso. E foi um negócio muito legal porque o Ivo, que era o presidente, teve uma participação muito boa. Ou seja, a motivação pros funcionários era que tipo de motivação? De orgulho. E ele falava muito: “Nós vamos ser maior do que a Credicard, nós vamos”, e isso se concretizou. Então pra mim foi muito legal, foi muito bom e aprendemos muito. Sabe, é aquela coisa, você sair. Você está no seio da mãe onde você tem toda uma comodidade, onde você tem tudo, onde as pessoas te reconhecem pelo sobrenome que você tem, e de repente você fala: “Não, eu agora sou a Redecard e agora eu vou caminhar com os meus próprios pés”.

P/1 – Antônia, como é que foi essa trajetória 80, 96 na Credicard? Você começou a falar um pouco desse primeiro desafio que, além de mudanças culturais, no trabalho, esse período pré Redecard...

R – Tá, então vamos falar. Foi uma grande escola a Credicard. Eu comecei, como eu falei pra vocês, como terceirizada., Era pra trabalhar por 30 dias, e terminei ficando aí alguns anos. No grupo eu tenho, agora, 26 anos de empresa. Comecei muito jovem, é por isso. Na Credicard eu comecei, na realidade, no Atendimento a Clientes, depois eu assumi uma função de supervisora de atendimento. Naquela época você tinha uma estrutura de filial onde você fazia o atendimento, você tinha o sistema de cobrança e a parte administrativa. Então era como se fosse no modelo hoje de uma agência bancária onde você, na realidade, tinha as várias funções. Então eu passei pelo atendimento, fui supervisora, trabalhei na parte administrativa, fiquei um período como responsável pela área de cobrança da filial e depois fui pra área comercial, fui trabalhar na área comercial como promotora de shopping, isso nesse período todo que você está perguntando, de 80 a 96. Aí eu fui trabalhar como promotora de shopping, depois eu fui trabalhar com relacionamento com bancos, ou seja, trabalhar dentro das agências, fazendo com que os gerentes e todas as pessoas envolvidas com vendas nas agências bancárias emitissem os nossos cartões. Então foi uma experiência também muito boa. É você, na realidade, ser uma multiplicadora dentro de um ambiente que não é seu, então você realmente fazer as pessoas venderem cartão. E foi uma experiência muito boa. Eu gosto muito de desafio e a vida sempre me proporcionou o que eu gosto, que é desafio. Eu lembro que na época que eu fui pra bancos eu peguei um grupo de agências, que foi em setembro, isso é uma coisa que me marcou bastante. As agências tinham feito dez credenciamentos, dez vendas de cartão naquele período, ou seja, de janeiro até setembro. Em outubro e novembro, a gente conseguiu vender a marca de 250 cartões nessas mesmas agências. Obviamente que o meu chefe era inteligente, e a partir de janeiro eu, na realidade, peguei o que tinha de melhor em termos de potencial das agências. A gente fez um belo trabalho, foi uma experiência muito boa em bancos, mas foi muito pouco tempo porque o superintendente da época viu o trabalho, gostou e já me deu outro desafio, precisava de alguém desbravador em São Luís. E essa foi uma experiência muito interessante porque eu saí de uma estrutura de filial onde você tem toda a estrutura em termos de tecnologia, infraestrutura, e fui para um modelo de Home Office, onde eu tinha crianças pequenas, e aí tive que convencer o marido que era uma escolha profissional. A empresa realmente me proporcionou tudo que poderia fazer de melhor do ponto de vista realmente de estrutura, enfim, de toda a comodidade, e eu fui pra São Luís. Naquela época em São Luís nós tínhamos uma rede de estabelecimentos, credenciada, de 32 estabelecimentos, era a base que nós tínhamos lá. E eu fui pra desbravar. E foi uma experiência muito interessante porque naquela época não tinha mais a estrutura mais de filial, eu tinha que estar no mercado durante o horário comercial mas à noite eu tinha que despachar a minha produção. Então eu ficava, eu chegava do trabalho em torno de 18, 18 e 30, e ficava no escritório abrindo malote. Na minha residência eu tinha um escritório, um Home Office. O meu filho era pequenininho, o Rafael. E lá fazia muito calor, e na casa que eu morava o piso era de tábua corrida, e era fresquinho. E ele deitava e dormia. Ele não queria ir pra cama, então ele ficava me acompanhando, e às vezes eu ficava até duas horas da manhã porque eu tinha que preparar toda a produção. Enfim, no dia seguinte eu tinha que estar no mercado porque eu era sozinha. E tinha tanta coisa pra fazer que não dava pra você dizer: “Não...”; Você tinha que trabalhar de uma forma mais acelerada pra você aproveitar o que o mercado estava te proporcionando. E foi uma experiência muito boa, muito enriquecedora, fiz muitos amigos em São Luís. E depois de São Luís eu fui convidada pra assumir uma filial bem maior, que aí era uma estrutura de filial. Nessa época era uma estrutura de representação, era um escritório menor, era um mercado menor. E aí eu fui pra Belém, que foi também uma experiência muito boa, era um mercado bem maior. Proporcionalmente seria cinco vezes maior ao que eu estava. Então foi um belo desafio. E o que me marcou muito em Belém foi que naquela época nós tínhamos uma grande concentração, um mix de clientes lá em Belém. Nós tínhamos, aproximadamente 40% dos negócios estava num grupo de clientes. E na semana que eu cheguei, super entusiasmada: “Nossa, um mercado maior, eu vou...” Então, assim, eu estava numa fase muito boa. E quando eu fui visitar os primeiros clientes, que eram os mega clientes, o primeiro cliente que eu cheguei tinha uma faixa dizendo que à partir de segunda-feira não aceitava mais cartão. Eu falei: “Meu Deus, e agora, o quê que eu vou fazer? Que promoção é essa? Isso não é promoção”. Foi muito interessante. Mas aí a gente, pela experiência, enfim, a gente conseguiu reverter a situação. Houve uma paralisação mas a gente fez um outro trabalho. Busquei clientes menores, do mesmo segmento, pra que o do cliente não sentisse, na realidade, falta da utilização do cartão. E eu tive muita sorte, eu sou uma pessoa que tenho muita sorte. Eu digo que eu sou muito iluminada. O homem lá de cima, Deus, é muito bom comigo. E eu lembro que o prédio que eu fui morar, uma das pessoas lá do prédio, um dos vizinhos era de um jornal muito influente lá em Belém. E coincidentemente eu tinha duas vagas de garagem e não usava. E a esposa dele estava recebendo uma filha que morava fora do Brasil e veio negociar, queria que eu alugasse pra ela a vaga. Eu falei: “Imagina, não estou usando, pode usar”. E aí criou-se uma amizade. E nessa época lá da crise dos supermercados, que todos suspenderam, os mega-supermercados todos suspenderam com os nossos cartões. E um dia eu cheguei lá, eu falei: “Não, eu vou ter que pedir apoio pra mídia, não tem jeito”. E foi interessante que a gente formou uma rede de pequenas mercearias na periferia e eu consegui, através dessa pessoa que era o principal executivo, na época, do Jornal Liberal lá em Belém, que ele fizesse uma matéria falando dos cartões na periferia. Ou seja, mudou o jogo. E aí o que aconteceu? Lá em Belém existe uma característica, que o consumidor do cartão vai aonde aceita, é diferente de São Paulo. Então, se os grandes supermercados não estavam aceitando ele ia pra periferia. E os

supermercados pequenos começaram a ter um movimento que eles não esperavam. O quê que aconteceu? Os grandes, demorou 32 dias, os grandes me chamaram pra mesa de negociação, e foi uma situação muito legal, foi muito bom. Eu tenho essa passagem muito interessante. Em Belém eu deixei grandes amigos. A gente ainda cuida da região até hoje, mas do ponto de vista regional. Mas foi uma experiência muito boa. E aí, depois desse desafio de Belém eu voltei pra Brasília, que foi quando eu comecei a trabalhar na Credicard. Só que aí eu já voltei como gerente comercial da filial Brasília, que é uma das mais estratégicas aí na empresa até hoje. Passei pouco tempo como gerente, naquela época já na Redecard. O presidente, o Ivo e o Anastácio, na época era o meu chefe, entenderam que Brasília estava pequena pra mim, e eles me deram o desafio de uma gerência regional. Não existia, foi criada uma gerência regional, um modelo único no caso, foi customizado para Antônio, eu diria assim, onde eu fiquei com Brasília e fiquei com Goiás e fiquei com todo o Centro-Oeste. Então eu tinha uma diretoria comercial, mas nessa diretoria comercial existia uma composição de uma gerência regional que não existia na Redecard. E obviamente que isso foi um cuidado muito grande que a empresa teve, eu acho que foi extremamente estratégico, de me preparar para maior responsabilidade, que é uma preocupação que a empresa sempre teve com os seus funcionários. E então eu peguei mercados menores, do ponto de vista regional, tendo, obviamente, toda uma estrutura do diretor comercial que ficava no Rio cuidando da região. E eu iniciei e fiquei, entrei nessa gerência regional cuidando de Brasília e todo o Centro-Oeste. Foi uma experiência muito boa, demorou pouco tempo. E eu fui a primeira mulher na empresa a ser nomeada diretora comercial da Redecard. Então eu tenho esse marco, essa história bacana. E aí eles expandiram, além do Centro-Oeste, também a expansão aí do Norte do Brasil.

P/1 – Mas, em 96, com a fundação da Redecard, você estava em qual função?

R – Eu estava como gerente comercial em Brasília.

P/1 – Regional já?

R – Não, eu já estava como gerente apenas.

P/1 – Regional foi um outro desafio?

R – Foi dois anos depois, foi em 98.

P/1 – Certo. E qual desses projetos, ou pode ser outros, algum desafio que você considera como sua principal realização dentro da Redecard?

R – São várias realizações. Eu acho que uma das... São Luís pra mim foi uma grande realização. Porque? Do ponto de vista, você trabalhar numa filial que você tem estrutura e você sair pra um local onde você não tem estrutura, e você tendo que conciliar a sua vida pessoal e profissional no mesmo ambiente, que é o Home Office, e com criança pequena, não é uma tarefa fácil. Então pra mim me marcou muito, eu acho que eu cresci muito profissionalmente. Então isso foi uma coisa interessante e eu consegui, na realidade, lidar muito bem com essa situação e me realizei muito profissionalmente porque eu consegui realmente ter habilidade aí do ponto de vista pessoal. Belém me marcou muito por esse episódio que eu contei pra vocês, ou seja, de repente você perceber que o seu negócio está em risco e você tem que buscar alternativas e você tem que, você não tem tempo. Então pra mim foi uma experiência muito positiva onde eu busquei os pequenos. Então qual é a minha experiência? Que você pode ser um grande se você tiver os pequenos numa composição de aliado. Então eu peguei pequenos clientes. E uma coisa interessante, do ponto de vista profissional, que esses pequenos clientes, naquela época, hoje são grandes em Belém. Então eu sempre converso com o meu pessoal direto de vendas: “Veja que o pequeno hoje pode ser um grande amanhã, e é legal você participar dessa trajetória de crescimento”. Eu tenho hoje um cliente em Belém que ele é um dos da região, do ponto de vista de varejo, e ele começou nessa época, eu buscando fazer uma rede. E aí essa foi uma experiência muito positiva. Uma outra experiência também muito interessante foi quando eu assumi a regional, porque era uma coisa nova. Na Redecard não tinha uma gerência regional e eu sabia, eu tinha certeza que era uma grande responsabilidade que o presidente na época estava, na realidade, me atribuindo, e que ele tinha uma grande confiança que esse modelo desse certo, não só ele como o meu chefe, o Anastácio. Então foi uma coisa que me marcou muito, ou seja, eu não esperava. Porque eu tenho um modelo diferente do ponto de vista de negócio? Então eu percebi que a empresa, isso foi uma coisa que me marcou muito. Você, pra ser importante dentro da Redecard você não precisa estar somente em São Paulo. Isso foi um grande aprendizado que a empresa me passou, porque eu tinha uma estrutura familiar. Eu sou muito arraigada à família, o meu valor de família é muito forte, as pessoas que convivem comigo sabem disso. Então eu tinha filhos, eu tinha uma estrutura. Então a empresa me simbolizou o seguinte: “Você, Antônio, você profissionalmente tem uma importância estratégica como se você estivesse em São Paulo, por isso nós vamos lhe dar uma estrutura mesmo, sem tirar você de Brasília, pra que você possa se desenvolver profissionalmente”. Então isso eu nunca vou esquecer, eu acho que foi uma coisa muito bacana da empresa onde ela pensou no funcionário. Ou seja, eu vou reter esse talento dando a ele uma condição dele estar onde ele se sente bem do ponto de vista pessoal. Isso foi uma coisa que me marcou muito. E obviamente que a minha responsabilidade, a minha motivação aumentou muito. E logo em seguida, foram poucos meses, eu fui efetivada como diretora de vendas. Então, eu diria pra você... E um outro momento muito importante na Redecard foi quando o Anastácio assumiu a presidência, porque é uma pessoa no qual eu tenho grande respeito, uma pessoa que. Eu conheço o Anastácio há muito tempo e ele foi o meu mentor dentro da Redecard, e é muito bom você ver uma pessoa como ele alcançar hoje o cargo do principal executivo da empresa, uma pessoa que conhece a empresa, conhece as pessoas, construiu. Nessa história toda da Redecard ele tem uma participação muito grande. Então, quando você fala de histórias vencedoras, o Anastácio é uma pessoa vencedora, ele faz parte de uma história vencedora. Então isso me marcou muito, não só a mim mas eu acho que com muitas pessoas que convivem com ele, que conhecem a história dele.

P/1 – Você assumir a diretoria regional coincide com o projeto de interiorização que a Redecard elaborou no início de 2000?

R – Não, não. Quer dizer, eu participei mas não era coincidente com o projeto. Mas obviamente que a gente teve uma participação, todas as diretorias regionais faziam parte do projeto de interiorização.

P/1 – Certo. Você falou de vários projetos, desafios, e disse também que gosta de trabalhar com pessoas.

R – Gosto.

P/1 – Em algum momento você participou, vivenciou alguma decisão que afetasse a vida de alguma pessoa dentro da Redecard?

R – Sim, os processos de desligamento são assim. Então, infelizmente, a gente faz parte do processo gerencial.

P/1 – Alguma coisa similar com o seu Rodrigo lá atrás, quando te chamou pra...

R – Como assim? O seu Rodrigo foi uma grande surpresa. Porque surpresa? Porque as pessoas você primeiro tem que conhecê-las antes de julgá-las. E o seu Rodrigo, as pessoas tinham uma imagem que ele era uma pessoa muito dura. Agora, pra mim não, ele sempre foi uma pessoa... Só que, quando ele me pedia alguma coisa, eu sempre entregava no prazo ou procurava, na realidade procurava antes do prazo e procurava antes das necessidades que ele tinha. E ele me ensinou muita coisa, ele foi uma pessoa... Eu sempre tive muita sorte com os meus chefes, os meus chefes sempre me ensinaram muita coisa boa, eu sempre aproveitei muito, eu sempre extrai as coisas boas dos meus chefes. O Rodrigo tinha uma coisa muito boa, uma pessoa muito organizada, era uma pessoa que cobrava muito a questão de qualidade, de você procurar fazer bem feito. Então eu assimilei essas coisas boas do Rodrigo.

P/1 – Ta. E, na relação entre as pessoas dentro da Redecard, que valores que você sente que são mais marcantes?

R – Eu acho que a questão da cooperação entre as pessoas, eu acho que isso é uma coisa. As pessoas procuram se ajudar mutuamente. Então as pessoas estão sempre predispostas a querer contribuir com alguma coisa. Então eu acho que isso é uma marca importante na Redecard, uma outra coisa, não só do ponto de vista de relacionamento. Mas uma das coisas que eu acho importante na Redecard é que aqui as pessoas são vencedoras, elas querem sempre fazer o melhor. Em qualquer área que você conversa, você vê que as pessoas querem fazer da melhor forma possível, e eu acho que isso é uma característica da Redecard. Eu diria que a Redecard é uma empresa de alta performance, em todas as áreas. As pessoas aqui querem, e elas se cobram, procurando fazer o melhor sempre. Eu acho que essa é uma característica, por isso que as pessoas aqui fazem tanta diferença.

P/1 – Hoje você trabalha com uma equipe de quantas pessoas?

R – Hoje a minha equipe, entre contratados e terceirizados, aproximadamente 40 pessoas.

P/1 – Só em Brasília?

R – Não, toda a região Centro-Oeste ou Norte. Na realidade a minha região, eu fico sediada em Brasília e cuido de toda a parte do Centro-Oeste e do Norte do país.

P/1 – A parte comercial, não é isso?

R – A parte comercial.

P/1 – E qual que seria o desafio do momento?

R – O desafio do momento é crescer, esse é o constante desafio, é você crescer sobre o crescimento. A nossa região tem uma particularidade, principalmente o Centro-Oeste, é uma região que cresce muito. Então é você manter um crescimento sobre crescimento.

P/1 – E na região Centro-Oeste como é que está essa transição de... Ainda existe maquina?

R – Não, não.

P/1 – POS?

R – Hoje, veja bem, a região Centro-Oeste, Norte, nós temos hoje 99,59% das capturas feitas eletronicamente. Hoje nós temos, inclusive no interior do Pará, no interior do Amazonas, as pessoas usam tecnologia. A nossa regional, inclusive, é, pelas suas particularidades do ponto de vista de infra-estrutura das próprias concessionárias. Hoje você vê, no Amazonas nós temos... A própria Embratel que tem problema de telefonia. Mas, mesmo considerando essas regiões, nós temos, uma das melhores capturas eletrônicas do Brasil é da nossa regional.

P/1 – Mas a maioria é em terminais POS ou PDVs?

R – Nós temos tecnologia PDV em algumas regiões. Por exemplo, estado de Goiás você tem uma grande participação de PDV, Distrito Federal você tem PDV e algumas outras regiões você tem POS. O PDV é muito mais nos grandes centros onde você tem clientes maiores, e o POS é realmente pra clientes menores.

P/1 – E quais são os tipos de estabelecimentos, desses 99,9%, a maioria dentro da região Centro-Oeste?

R – Nós temos uma grande concentração no setor de alimentação. Hoje 26% do nosso volume de negócios vem do segmento de alimentação, que são supermercados, são mercearias. Depois nós temos um outro segmento que é representativo, que é o segmento de moradia, depois o segmento de vestuário e segmento de veículos, são os mais representativos.

P/1 – E aí a idéia é crescer dentro desse segmento ou expandir pra outros?

R – Na realidade é crescer nesse segmento e também buscar novos nichos de mercado. Nós estamos agora com uma negociação onde, do ponto de vista jurídico, legal, ele já está, na realidade, formatado. Agora nós estamos vendo a questão realmente operacional, o comercial também já está fechado. Nós vamos agora ter aceitação nos Correios e Telégrafos, ou seja, você pode, em qualquer lugar do Brasil, você pode pagar a sua carta com o cartão Mastercard e Maestro. É um negócio novo que nós estamos buscando. A operação a gente espera colocar no ar agora no mês de agosto. Eu acho que no meu aniversário porque é um negócio muito bacana. Foi um convênio que a gente conseguiu fechar com seis mil lojas do Correio no Brasil inteiro. Não é uma operação fácil. Então são esses nichos de mercado que a gente está buscando. Temos uma série de oportunidades, segmento de educação, que ainda a penetração é muito pequena. Então você tem algumas faculdades, você tem algumas escolas que já são, na realidade, têm a nossa aceitação, mas o percentual de utilização é muito pequeno. Então a gente tem alguns segmentos que já aceitam mas que a gente precisa potencializar o uso. Nós temos alguns segmentos, por exemplo, reforma do lar, de moradia. Se você, na realidade, hoje, fizer um levantamento, em tudo que é reforma do lar, poucos aceitam cartão. Então, um segmento que a gente tem que atuar. Então, assim, o que eu diria pra você é o seguinte, é crescer, é estar presente onde alguém compra alguma coisa. Esse é o nosso lema. Então hoje você não pode dizer que o cliente escolhe o lugar pra ir. O lugar é onde ele faz uma transação. Você pode observar que os próprios programas do governo onde você tem as bolsas-família, que hoje o governo atribui o cartão de débito com uma bolsa de 100 reais. Porém, se você observar a quantidade desses cartões circulando no Brasil, o volume de negócio que isso pode trazer pra nós é extraordinário. Então, assim, qualquer lugar que alguém compra alguma coisa nós estaremos presentes, é esse o nosso objetivo.

P/1 – E aí havia uma parceria área comercial e tecnologia, né, pra se levar...

R – Sim, lógico. Não, esse crescimento tem que ser um crescimento que tem que estar alinhado com todas as áreas da organização. A área comercial é que está na frente, a área comercial que identifica oportunidades, a área comercial que está interagindo com o relacionamento com bancos. Porque a gente também tem que ver o seguinte, não adianta você ter uma grande rede de estabelecimentos em todo lugar que você passa se você não tiver o plástico, o cartão. Então, na realidade, nós temos vários tripés. Não adianta também a gente ter rede de estabelecimento se não tiver tecnologia. Então, pra você ter uma idéia, nós estamos agora com um projeto pelos municípios onde nós temos algumas regiões que o funcionário lá no Pará leva seis horas de barco, eu posso até mandar as fotos pra vocês. É um negócio que vocês não imaginam, é um outro mundo. Ele leva seis horas de barco para chegar numa região. No Amazonas existe algumas regiões, em função das condições climáticas, que você, só vai de fretamento aéreo. Fretamento aéreo é aquele avião pequenininho que o funcionário vai porque tem um objetivo a cumprir, tem um compromisso. Então é complexa a operação. Mas nesses lugares, lá existe uma tecnologia onde o cliente pode estar utilizando. Então você tem que ter alinhado a área de relacionamento com emissoras, operações, tecnologia. Então, assim, todas as áreas é que fazem, na realidade, esse sucesso da Redecard. Nós só estamos lá na ponta. Na realidade, lá que identificamos a oportunidade. Agora, existe por trás toda uma estrutura exatamente para garantir que a transação seja efetivamente realizada. Não é a área comercial que é responsável por isso, é a empresa como um todo.

P/1 – Antônia, pra você qual a principal razão de você trabalhar hoje na Redecard?

R – É porque eu gosto muito do que eu faço, eu gosto muito dessa empresa, eu sou muito realizada na Redecard.

P/2 – Como que você percebe a Redecard no mercado de cartões de crédito hoje?

R – Uma empresa respeitada, uma empresa inovadora, uma empresa que tem uma tecnologia de ponta, uma empresa onde o relacionamento comercial é muito forte. Então a gente percebe isso com os nossos clientes. Inclusive recentemente nós saímos na Revista Exame, as maiores empresas, e a gente percebe o respeito que isso tem lá junto com o nosso cliente. Não sei se pelo sexto ano consecutivo isso é fruto de trabalho. Então eu acho que esse trabalho que a gente faz é muito reconhecido pelos nossos clientes na ponta. É uma empresa que tem, na realidade, ela é vista como uma empresa muito ética, então uma empresa que é muito respeitada pelos nossos clientes. E uma coisa interessante é que a gente observa que os clientes vêem a Redecard como uma consultora. Então os grandes clientes sempre estão nos solicitando algum tipo de informação sobre o mercado, e isso é credibilidade. Então, se você tem um grande cliente que ele quer saber como é que está o mercado de cartões de crédito, ele chama a Redecard pra saber sobre isso, é porque ele quer uma fonte que tenha credibilidade. Eu tenho vários clientes que, inclusive, fizeram opção de ter no seu negócio o cartão, que é o cartão que é utilizado na própria loja, mas está na indústria de cartões de crédito, e eles solicitam à Redecard informações sobre o mercado. Recentemente até, na parceria dos Correios, os Correios nos solicitou assessoria pra que a gente mostrasse como é que funciona o mercado de cartão. Então, assim, a empresa que abriu todas as portas para os Correios do ponto de vista de mostrar como é que é o negócio, como é que é a operação, foi a Redecard, e isso a gente sabe que é em função da credibilidade que a gente tem no mercado.

P/2 – Como que você vê a Redecard daqui a dez anos?

R – Eu vejo uma empresa que vai se renovar muito, uma empresa muito mais rápida mas com formato diferente. Eu acho que ela vai se modernizar mais ainda, até porque o mercado vai exigir isso. Mas acredito e tenho certeza que vai continuar sendo uma empresa vencedora porque essa é uma empresa que não para, ela se renova a cada dia, e a renovação é a sustentação pra qualquer empresa que quer ser duradoura. Essa é uma empresa que foi feita pra vencer.

P/1 – Então hoje, qual seria a identidade da Redecard, dentro de tudo isso que você disse?

R – Uma empresa determinada e uma empresa que quer vencer sempre.

P/1 – E há dez anos atrás?

R – Da mesma forma, uma empresa que começou dizendo: “Eu vou ser grande”. Hoje ela é grande e ela quer ser maior.

P/1 – E daqui a dez anos?

R – Vai continuar querendo crescer, sempre.

P/1 – Antônia, como é que você avalia a sua passagem pela Redecard do ponto de vista profissional e pessoal?

R – Olha, profissionalmente, como eu falei pra vocês, eu gosto muito da empresa. É uma empresa onde me deu muitas oportunidades, uma empresa onde você, independente da função – eu estou falando até em nome de um grupo, porque a gente, enfim, coordena – é uma empresa onde você não é um número, é uma empresa onde você é ouvido, onde você pode participar. Isso no corporativo hoje é muito difícil quando você está falando de uma empresa do tamanho da Redecard. Então hoje eu digo pra você o seguinte, qualquer funcionário da Redecard pode contribuir de uma forma extremamente ativa se ele tiver idéias, se ele tiver sugestões. Então a empresa ouve o funcionário, faz com que ele participe do business, ou seja, oportunidades de melhoria, oportunidades de negócio. Então é uma empresa muito aberta a ouvir. Então eu acho que isso é uma coisa muito legal, eu acho que isso é uma característica muito boa da Redecard. A Redecard também dá muita oportunidade pras pessoas. Veja, eu tenho 26 anos de empresa e vocês viram a minha trajetória. É uma trajetória de uma pessoa que foi crescendo junto com a empresa, e isso é muito raro. Hoje em dia as empresas, na maioria das vezes, não fazem isso. E não é só a Antônia. O próprio presidente da empresa foi crescendo. Enfim, a empresa dá muita oportunidade pras pessoas que procuram fazer, digamos, diferente, procuram corresponder acima da expectativa da empresa.

P/1 – O quê que você aprendeu nesses 26 anos de empresa junto com a Redecard?

R – Eu aprendi que cada dia você tem que buscar mudanças, você tem que pensar diferente, você tem que ter bastante humildade. Você nunca deve ficar na zona de conforto porque, se você ficar na zona de conforto na realidade você não vai chegar a lugar nenhum. Então eu aprendi que você tem que, a cada dia você tem que se auto-superar, sempre, sempre você tem que se auto-superar. A cada dia você tem que acordar e dizer: “Hoje eu preciso fazer diferente, e o que eu fiz, que eu vou aproveitar, tem que ser melhor do que o que eu fiz ontem”.

P/1 – E o quê que você acha da Redecard comemorar os seus dez anos de aniversário coletando depoimentos de funcionários, ex-funcionários e colaboradores?

R – A Redecard é diferente. Então ela está compartilhando o sucesso com as pessoas que fizeram esse sucesso. Seria muito prático você contratar, além da assessoria de imprensa, e falar de dez anos, a Redecard é um sucesso. Mas ela não, ela está fazendo diferente, ela está contando esse sucesso com as pessoas que fazem parte desse sucesso, isso é muito legal. Por isso que ela é diferente.

P/1 – Antônia, qual o seu sonho?

R – Do ponto de vista?

P/1 – Do que você quiser.

R – O meu sonho é continuar fazendo o que eu gosto. Esse é o meu sonho, continuar tendo a oportunidade de fazer aquilo que eu gosto, com muito amor, com muita dedicação e com muita empolgação, é o que eu gosto de fazer. Esse é o meu sonho, eu não quero mais do que isso. Veja bem, se eu continuar fazendo o que eu gosto, da maneira como eu sei fazer, acordar de manhã e saber que eu vou conseguir fazer melhor, e chegar no final do dia eu fazer uma avaliação e dizer assim: “Poxa, valeu a pena. Poxa, hoje foi bacana”. Então, assim, é isso que eu quero, esse é o meu sonho. Fora isso, eu acho que as coisas acontecem naturalmente.

P/1 – Na infância era ser professora de Letras?

R – Era ser professora de Letras. Agora trabalho com vendas, adoro vendas, adoro pessoas. Enfim, acho que o caminho é esse, acho que a cada dia a gente tem que... O processo de vendas é uma coisa interessante porque vendas é um aprendizado, você tem que estar aprendendo todo dia. Então vendas não tem aquela coisa que nem a questão do laboratório, que você tem lá um manualzinho, você segue. Não, vendas porque você lida com pessoas, você lida com sonhos. Então vendas tem que estar, todo dia é um dia diferente porque cada pessoa é um mundo diferente, é uma vida diferente. Então, você que trabalha com vendas, cada cliente é diferente, tem uma necessidade diferente. Então é muito gostoso trabalhar com vendas porque você lida com pessoas.

P/1 – Mais alguma pergunta, Deise?

P/2 – O que você achou de ter participado dessa entrevista?

R – Eu achei ótimo. Veja, tudo que vem da Redecard sempre me surpreende num ponto positivo. Eu, a princípio, falei: “Nossa, mas eu não fui, ninguém me disse”. Porque eu já dei algumas entrevistas, normalmente você tem. Mas eu sei que vocês tentaram, a gente teve problema de agenda, enfim. Mas eu tinha uma expectativa. Ontem algumas pessoas, eu estava no jantar: “Vai ser legal, você vai ficar bem à vontade”. Enfim, ao chegar as pessoas me receberam muito bem, já me senti bastante à vontade. E tem uma coisa interessante. Falar da tua vida, porque a Redecard é a minha vida profissional, então é uma coisa muito gostosa. Então foi uma surpresa muito agradável.

P/2 – Que bom

P/1 – Antônia, muito obrigada.

R – Legal, gente, eu espero que... Gente, vocês têm que cortar aí um monte de coisas, viu?