

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio da Cidade de São Paulo (MCSP)

Vendendo beleza

História de [Cecília Apollônio Motta](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 07/07/2005

P - Então, vamos lá. Bom dona Cecília, eu queria que a senhora falasse o nome completo da senhora, o dia que a senhora nasceu e aonde?

R - Meu nome é Cecília Apollônio de solteira e Motta de casada. Eu nasci aqui em São Paulo mesmo, na capital, no dia quatro do 11 de 28.

P - Certo. E o nome dos pais da senhora e local de nascimento?

R - Meu pai era Domingos Apollônio e minha mãe Elvira Campilongo Apollônio.

P - E onde eles nasceram?

R - Meu pai nasceu na Itália, na Calábria, e minha mãe nasceu aqui mesmo, aqui em São Paulo, em Nazaré Paulista, mas é filha de italianos, também.

P - E os nomes dos avós da senhora?

R - O meu avô, lado paterno, era Ângelo Apollônio e minha avó, Carolina Apollônio. Do lado materno era Filomena Campilongo e Vicente Campilongo.

P - Certo. Que bairro a senhora morou aqui em São Paulo quando a senhora era pequena?

R - Eu praticamente morei sempre no Cambuci, pouco período eu morei na Vila Mariana, onde meus avós paternos moravam, e a gente passou uma temporada lá, mas por pouco tempo. A maior parte foi no Cambuci.

P - E como é que era o bairro do Cambuci naquela época?

R - Ah, o bairro do Cambuci era uma beleza, um lugar onde... assim... as crianças podiam brincar na rua a vontade, as ruas não eram calçadas. Uma rua hoje, que passa até ônibus elétrico, na Rua Antônio Tavares, é onde eu morava. Era uma rua que dava perfeitamente pra criançada brincar, não tinha calçamento nenhum. Então, a criançada brincava até tarde na rua. Quando passava um carro por ali, a gente: "Ô, um automóvel!", ficava tudo entusiasmado, né? Então, era uma rua muito tranqüila, hoje tem um movimento tremendo, passa até ônibus elétrico, automóveis a todo momento né? Então, realmente, naquela época era muito mais tranqüilo, a criançada podia brincar a vontade, não tinha problema nenhum. Todo o bairro era um bairro tranqüilo, e praticamente com um número muito grande de italianos, né, também que moravam naquelas... naquelas imediações.

P - Certo, e como era o dia-a-dia da senhora quando criança?

R - Bom, quando criança... de quando eu me lembro era um dia normal quando criança, brincava... antes de ir pra escola. Naturalmente era de manhã, levantava, brincava na rua, tal, depois almoçava e ficava à tarde também brincando. Depois, quando fui pra escola já mudou um pouquinho, né? Daí a gente só brincava um pouquinho na parte da manhã, à tarde já tinha a escola e depois tinha a lição, e naquele tempo não

tinha a televisão, era o rádio só. Então, a gente se distraía ouvindo um pouquinho do rádio, ou então tendo outras brincadeiras, porque televisão não existia, né?

P - Tinha algum programa de rádio que a senhora gostava mais?

R - Ah sim, tinha. Tinha um programa chamava "Nhô Totico", que ele fazia vários personagens, com a voz dele mesmo, era uma escolinha, então ele fazia a escolinha, ele, com a voz dele mesmo ele imitava crianças, imitava pessoas mais idosas que freqüentavam a escolinha. Então era um programa que atraía muito a criançada. Era uma coisa bem faz um bocadinho de tempo.(risos)

P - E como que era a escola nessa época?

R - A escola, você diz em que sentido, no ensino?

P - No ensino, a escola que a senhora estudou?

R - Eu acho que era bem melhor. Eu estudei o primário no Grupo Escolar Oscar Tompson, que ficava no Largo do Cambuci, praticamente na Luis Gama com Cambuci, depois eu estudei no Dante Alighieri, o ginásio, que aquela época, era o ginásio, eu estudei no Dante Alighieri. E este Dante Alighieri você sabe, até hoje existe ali na... eu me lembro da rua, alameda, não é alameda Santos não, né, não me lembro bem. É alameda Jaú, né? Alameda Jaú. Isso, que é o Dante Alighieri.

P - E tinha assim alguma coisa da... alguma influência italiana no Dante. A senhora foi pra lá por quê?

R - Ah, sim. Porque lá realmente a direção toda era italiana. Até o diretor falava até bem mal o português. Era, a direção toda era italiana. Então uma língua obrigatória era o italiano. Nós lá não tínhamos o inglês. Nós tínhamos o francês, e latim e italiano. Então, era a língua obrigatória era o italiano, era importantíssimo. E uns anos antes deu entrar eles faziam com os alunos umas excursões assim pra Itália, sabe. Então, até um irmão meu chegou a fazer uma excursão pra Itália, ainda no tempo do Mussolini. Ele chegou a conhecer o Mussolini assim, né, ele cumprimentou e tudo mais. Mas no ano que eu entrei, foi o ano mais ou menos da guerra, aí foi suspenso né, então eu não tive essa oportunidade de passear na Itália como aluno do Dante Alighieri.

P - Certo. E a senhora estudou, a senhora fez alguma faculdade, fez algum curso?

R - Não, não. Eu só fiz o ginásio. Eu não fiz, não cheguei a fazer faculdade nenhuma. Naquele tempo era um pouco complicado, né? A moça fazer, chegava a fazer o ginásio, ia fazer corte e costura ...

P - Que é que a senhora fez? A senhora fez alguma coisa?

R - Eu fiz. Fiz um curso de costura, fiz um curso de bordado. Estava me preparando pra ser dona de casa, né?(risos)

P - E aí a senhora casou? Como é que foi?

R - Sim, daí eu com 14 anos eu conheci meu marido, né? E nós começamos a namorar, namoramos seis anos. E com vinte eu me casei. Aí eu fui morar com os pais dele no Jabaquara, onde hoje é o final da linha do metrô. Exatamente. A nossa casa ficava ali, no Jabaquara. Daí, ficamos lá alguns anos. O meu filho nasceu, o primeiro eu perdi, infelizmente. O segundo nasceu já, daí eu já morava na Lapa, onde meu marido era... gerenciava um posto de gasolina. Aí eu fui morar na Lapa e lá nasceu meu primeiro, meu segundo filho. Eu considero o mais velho hoje, né?. e ainda moramos lá mais uns tempo e fiquei grávida dos meus segundo filhos, que vieram gêmeos sem eu esperar. Esperava e eram gêmeos. Então nasceram mais dois. Aí mudei outra vez para o Jabaquara e quando eu passei, depois de sete anos, nasceu o quarto filho, que é o ... Eu tenho o Licínio, Leandro e Léo, que são gêmeos, e o Laércio que é o mais novo, que hoje tá com 34 anos, né? Então a família completou aí.(risos)

P - Certo. Dona Cecília, e quando que a senhora começou a trabalhar?

R - Bom, eu comecei a trabalhar numa situação assim que eu quase que fui meio obrigada a trabalhar. Porque eu estava com os meus quatro filhos estudando, meu marido tendo a responsabilidade de cuidar dos pais, porque meu sogro ficou cego. Então, nós ... ficou meio difícil, então. A situação financeira estava ficando meio difícil, né? Então eu achei que eu poderia ajudar de alguma maneira. E nessa ocasião, isso em 59, nós soubemos que uma empresa americana estava lançando um produto no Brasil, que até então a gente não sabia o que era, que na televisão aparecia um anúncio dizendo: "Avon chama". A gente não sabia o que é que era. O que é que era Avon? Mas logo depois eu fiquei sabendo, através de amigos que foram na inauguração, que era realmente uma empresa americana de cosméticos, produtos de cosméticos, de limpeza e tal, né? E aí a gente, essa pessoa mesmo, me indicou essa amiga, disse: "Olha, porque que você não fala com eles, pra vê se você consegue um trabalho que você não precisa deixar sua casa?" Porque naquela época a gente poderia, podia trabalhar as horas disponíveis. Então era assim. Aí eu telefonei pra Avon, e eles então me mandaram... mandaram em minha casa uma promotora. E essa promotora, então... eles chamavam nomeação naquele tempo... então me nomeou como representante, como revendedora, aliás, de Avon. Eu era revendedora fazia o seguinte trabalho: era trabalhar as horas disponíveis, três ou quatro horas, quando podia por dia, e fazia as vendas, marcava a data do prazo pra entrega pras clientes. E quando ia entregar o produto, aí recebia o dinheiro de onde já saía a minha comissão. Nessa ocasião, elas davam vinte por cento de comissão para as revendedoras. E o Avon começou muito interessante. Porque as primeiras, eu comecei, a Avon abriu em julho, inaugurou, em agosto eu já estava começando a trabalhar como revendedora né? E eu cheguei, nas primeiras casas que eu bati, quando eu falava, olha, a gente tinha que se apresentar: "Avon chama. Eu sou representante da Avon." E a pessoa dizia: "Mas o que é que é Avon? É algum sabão pra lavar

roupa? O que é que é?" Eu pedia licença. Porque nós tínhamos, nós tínhamos um, digamos, um treinamento de assim um dia ou dois só pra gente aprender como chegar na casa da cliente. Então batia-se na porta e nós tínhamos sempre uma amostrazinha de batom, ou um sachezinho em pó pra oferecer. Então a primeira coisa "Avon chama. Olha aqui, eu tenho aqui pra senhora, um batonzinho, um sachezinho. A senhora me permite que eu entre pra poder lhe mostrar?" Aí, normalmente, elas deixavam, naquela época o pessoal não muito medo de deixar entrar assim desconhecido porque não existia esse problema que existe hoje né? Então, a gente entrava e aí começava a mostrar. Nós tínhamos um catálogo muito bonito, onde apareciam todos os produtos, inclusive as ofertas daquela semana, né? Então a gente mostrava e contava, cada produto pra que é que servia, né? E eu felizmente tive sorte e comecei a vender muito bem. Eu peguei uma clientela muito boa. E a gente, cada revendedora tinha um território que nós tínhamos mais ou menos 250 casas pra atender. Então essas 250 casas, a gente percorria em três semanas, que era pra percorrer os pedidos. E a gente mandava semanalmente, mas você das três semanas, você teria que percorrer aquelas 250 casas pra poder cobrir todo o seu território.

P - O território da senhora ficava aonde?

R - Ficava, pegava Aclimação, Cambuci, parte da Liberdade, Vila Monumento, Jardim da Glória, pedacinho do Ipiranga e o Centro que era muito difícil, né? No Centro era uma dificuldade danada pra gente conseguir entrar.

P - Por que é que era difícil?

R - Porque, porque os problemas era negócio de entrar, porque eram mais escritórios, né? Então pra uma revendedora entrar em prédios já era, naquela época eles já barravam, não deixavam né? Então eu achei que eu nomeando, que nós chamávamos nomear, isso já quando eu passei, eu queria saber o seguinte: eu queria, agora eu já mudei um pouquinho o assunto, eu já passei para o meu estágio de promotora. No estágio de promotora que aconteceu isso. No estágio de revendedora eu então atendia minhas clientes, como eu disse pra você, mandava o pedido recebia, entregava de casa em casa e daí recebia. Elas pagavam, então parte ia pra ... quando a Avon me mandava a fatura já vinha descontado a minha comissão. Isso a parte de revendedora. Agora eu tinha misturado um pouquinho quando eu já passei para promotora. (risos)

P - Deixa eu só voltar um pouquinho. Como que o pessoal pagava nesta época? Com cheque, cartão de crédito?

R - Normalmente com dinheiro. Normalmente. Muito pouca gente trabalhava com cheque, muito pouca gente. Era sempre em dinheiro. Nós é que fazíamos o depósito, porque nós éramos obrigados a depois, as revendedoras tinha que pagar a caixa, né? A gente podia pagar com cheque pra Avon, mas a pessoa quase não trabalhava com cheque, era só dinheiro mesmo.

P - Então vamos continuar, como que a senhora chegou a promotora?

R - É, agora vamos chegar na parte de promotora. Então eu trabalhei durante um ano como revendedora né? Aí, lá na Avon mesmo, que a gente tinha alguns contatos, né? Então eu soube que eles iam ampliar o número de promotoras. Aí, me convidaram para uma entrevista e eu fui. Fui entrevistada pelo gerente geral da Avon aqui no Brasil, né? Eles até chamavam presidente do Brasil aqui da Avon, da Avon aqui no Brasil. E eu então fui entrevistada e eu expliquei porque, o porque que eu precisava trabalhar. Estávamos com quatro filhos, idade escolar, meu sogro cego, sem receber nem aposentadoria que demorou um tempão pra receber. Minha sogra também dependente do meu marido, então eu precisava realmente ajudar na renda familiar. E fiquei uma hora e meia na entrevista tudo e ele me disse: "Olha, a senhora tem grande chance de ser aceita, né?" E depois de dois dias eles me ligaram, que eu poderia já começar o treinamento. Aí no treinamento nós ficamos 21 dias em treinamento, na sala onde era o escritório da Avon na avenida Ipiranga. Naquela época tinha o escritório da Avon. E a gente fez um treinamento pra aprender tudo: como se apresenta, como fazer uma equipe de venda, como ensinar, como me motivar. Entende? Tudo isso nós aprendemos e contava a história da Avon. Nós tínhamos um livro que a gente chamava o livro Azul que era onde a gente contava a história da Avon. Como começou a Avon. Aí depois de 21 dias a gente já ia pro campo, sair pra trabalhar. Já me deram um setor, que é esse setor que eu estou dizendo que pegava essa parte, Ipiranga, Cambuci, Aclimação, parte do Centro, Vila Monumento, Jardim da Glória, essa era o meu setor.. Então eu tinha que cobrir todo esse setor. Teria que ter 140 revendedoras, era o número pra cobrir o setor todo, né? E quando eu entrei, o setor estava muito ruim, estava muito baixo, estava mais ou menos 70 revendedoras. Então eu lutei bastante pra conseguir dar cobertura total, né? E fui trabalhando, procurava. Procura Criativa que eles chamavam que você batendo na porta: "A senhora está interessada em ser revendedora de nossos produtos, assim, assim, assim" Então assim a gente conseguia, então a pessoa, às vezes, aceitava. E nós, como promotoras, dávamos uma aula também de como ela devia se apresentar na casa onde ela ia oferecer o produto, como é que ela devia fazer o talão de pedido, como é que ela devia mandar pro Avon. E tudo isso nós dávamos essa aula de um dia a gente dava a aula de só pra aprender como é que ela ia se apresentar, depois nós voltávamos na semana seguinte apresentado como é que ela devia preencher os talões, depois como ele devia preencher o pedido pra mandar pra Avon. Então em três semanas a gente deixava a menina preparada pra começar seu trabalho. Algumas desenvolviam rapidamente, outras demoravam mais. A gente precisava dar outras explicações e tudo. Agora depois disso então, eu consegui, felizmente, dar uma cobertura, foi em setembro mais ou menos, que é a campanha do presidente que eles chamam, que é uma campanha muito importante, que é do presidente da Avon dos Estados Unidos, isso já vinha de muitos anos né? Então eles faziam as homenagens ao presidente da Avon, eu não tenho muita, não lembro muito bem, mas parece que foi em setembro, ou outubro por aí. E nessa campanha o setor que desse cobertura total de número de revendedoras, do número de pedidos, receberia a taça do presidente, e eu felizmente lutei bastante, trabalhei muito e consegui dar cobertura total no meu território, no meu setor, cobertura total e também todos os pedidos. Então durante três semanas, que era a campanha do presidente, nenhuma revendedora faltou pedido. Todas ela mandaram, então foi cobertura total, então eles ganharam a taça. A taça é muito bonita onde eu recebi um almoço com todas revendedoras que trabalhavam comigo, todas elas participaram. E foi uma alegria muito grande porque, porque foi poucos meses que eu estava na Avon eu já recebi este prêmio porque não era tão fácil de conquistar, né? E dali pra frente eu fui cada vez me desenvolvendo mais e conseguindo manter sempre meu setor um número de revendedoras bom, vendendo bem até que trabalhei durante dez anos na Avon. E era uma empresa realmente que dava gosto trabalhar. Pessoal maravilhoso, motivava muito a gente, sabe. Hoje já faz muitos anos que eu sai, eu sai em 69, eu não sei como, mas a política do Avon é sempre aquela mesmo, é o serviço de ir de porta em porta e a garantia Avon que

é incondicional. Eles não, qualquer probleminha com uma pessoa: que não gostou da cor, achou que o produto não fez muito bem, eles trocam, é incondicional mesmo a garantia da Avon. E a história da Avon também é uma história interessante.

P - Eu queria que a senhora contasse um pouco. Isso fazia parte do treinamento?

R - Começou que era um rapaz, ele gostava muito de lidar com perfume, mas não tinha, achava que aquilo não ia levar ele pra frente né? Então ele vendia livros. Ele batia de porta em porta pra vender livros. Mas as pessoas não se interessavam muito pelo livro: "Ah não, livro não" Então ele começou a levar uma amostrinha do perfume, que ele fazia, então ele chegava, batia na porta e dizia: "Olha eu gostaria de oferecer esse perfumezinho pra senhora", a pessoa se interessava, ele quer mostrar o livro, aí a pessoa, ele percebia que as pessoas se interessavam muito mais pelo perfuminho do que pelo livro. Então ele começou a ter uma idéia de falar: "Bom, eu acho que vou começar a vender perfume de porta em porta". Então ele tinha, tinham quatro fragâncias que ele usava, então ele começou a pôr numa embalagem mais ou menos bonitinha e nomeou uma vizinha dele, que era a Mary, se não me engano era Mary Stuart, acho que era Mary Stuart, a vizinha dele pra: "Olha, nas suas horas de folga quando você já terminou o seu serviço de casa, você não quer me ajudar a ir vender, e ela começou. Então começaram, e ela começou a vender de porta em porta e aquilo foi crescendo, foi crescendo, foi crescendo e hoje é a potência que é a Avon, né? Então começou de uma maneira muito simples, sem muita pretensão e no fim ficou essa potência, né?

P - Contar a história da Avon era uma parte do treinamento, né?

R - Era a parte do treinamento.

P - E aquela coisa que a senhora falou de como chegar na pessoa, que é que a senhora tinha que treinar a revendedora? O que é que a senhora ensinava?

R - Na revendedora, bom eu tinha que, eu tinha que ensinar primeiramente, eu tinha que me apresentar mais ou menos bem vestida, né? Porque bater numa porta mal vestida, despenteada, tudo a pessoa já tem mal impressão, então ela tinha que se apresentar bem arrumadinha, chegar, pedir licença e oferecer quando ela batia na porta: "Olha eu tenho aqui um batonzinho, um sachezinho pra oferecer pra senhora, a senhora me dá licença de entrar? E aí quando ela entrava ela dizia: "Então vamos aproveitar quero apresentar os produtos, escolha." Daí ela fazia a primeira cliente experimentar, escolher uma amostrinha de batom, um sachezinho e aí ela dizia: "Agora a senhora me dá licença eu preciso, vou mostrar os nossos produtos", aí ia mostrando, ela já tinha um relativo treinamento pra poder explicar o tipo de creme conforme a pele da pessoa, o tipo de cor, mais ou menos de batom que ficava bem, então ela tinha que ter um treinamento mesmo fosse, não era um treinamento profundo, mas dava já pra uma pessoa. Porque aqui no Brasil ninguém estava acostumado com essa venda domiciliar de cosméticos. Então muita gente não entendia: "Pô que cor que fica bem, pra mim de pó ou de batom", ou então aí ela tinha que ter uma idéia mais ou menos pra poder orientar a cliente né, daí a cliente fazia o pedido, elas anotavam num talãozinho de pedido e dizia: "Olha o produto será entregue daqui há duas semanas, e a senhora só vai pagar na hora de receber o produto".

P - Fazia parte do treinamento também aprender a usar esses produtos?

R - Ah, sim, elas tinham que usar e a gente, quando, a promotora quando ia, fazia porque nós já levávamos pra revendedora. Ela pagava uma pequena taxa e a gente levava uma portfólio com todos, com alguns produtos com todas as explicações com folhetos com tudo, então ali a gente já fazia alguma demonstração com alguns produtos de pele, de beleza, a gente fazia demonstração na própria revendedora pra ela poder transmitir aquele conhecimento pra sua cliente né? Então ela já tinha aquele portfólio com todo esse material.

P - Dona Cecília tinha algum produto que saía mais, que vendia mais. O que é que as pessoas procuravam mais?

R - Olha, perfume tinha muita saída. Porque nós, eram umas fragâncias novas. Sendo que nós já estávamos acostumados aqui com algumas fragâncias e chegaram umas fragâncias da Avon e eram muito, fixavam bem viu, porque era um produto todo, a matéria prima era toda importada. E no começo vinha realmente tudo de lá. Depois começou a fábrica aqui, começou a funcionar. Então começou a fazer, mas a matéria prima era importada. E uma coisa muito importante, todo lote de produto que saía, antes da venda ia pro Estados Unidos, pra eles lá verem a qualidade do produto. Agora me falta a palavra, que é controle de qualidade, verificar se estava realmente em condições de vender. Aí aprovado lá, então daí começavam as vendas. Então as colônias saíam muito. Produtos assim de higiene, como desodorantes, talcos e sabonetes saíam bastante também. Agora cores, como as cores, por exemplo, as cores de batom, as cores eram muito diferentes, porque americano é mais claro, então as cores eram muito fortes, então a brasileira não adaptava muito com as cores de batom, então isso era um pouco mais difícil de sair. Mas o que mais saía, na época, o que mais vendi era realmente as colônias, além delas serem muito boas, que fixavam mesmo, elas tinham uma embalagem muito bonita. As embalagens da Avon eram lindíssimas. Era uma coisa assim que a gente não via aqui. Então só pela embalagem só impressionava, né? Então realmente o perfume vendia bastante, né?

P - Como que era essas embalagens, eram caixas?

R - Eram caixas, todas elas todas caixas muito bonitas. Tinha uma colônia que se chamava "Toque de Amor", que era também muito gostosa e todo mundo comprava. Ela tinha em dois tipos, ela tinha um frasco comum de vidro e tinha uma que era com aerosol, então ela era toda revestida, ela era de um azul, de um material azul que parecia um plástico mas era linda. Em azul e depois o Toque de Amor escrito em branco né? E essa era uma das colônias que pediam muito. "Rosa Silvestre" era outra, e os vidros eram muito bonitos, eram lindos. Isso já, as pessoas só de olharem já não sabia se a colônia era boa ou não, mas elas, nós tínhamos, as revendedoras tinham todas as fragâncias pra pessoa experimentar e sentir qual era a sua preferência né, mas as embalagens realmente hoje eu tenho a impressão do pouco que tenho visto da Avon que a embalagens não ... nem a metade do que eram quando eu comecei. As caixas de talco era uma coisinha, eram lindíssimas, era pra enfeitar mesmo, então hoje já

não é, como era no meu tempo.

P - Como era as caixas de talco?

R - As caixas de talco eram muito bonitas. Elas tinham de acordo com a fragância, cada fragância tinha uma cor. Então por exemplo essa "Toque de Amor" era toda em azul e muito enfeitada em cima com dourado. Tinha uma outra que era, uma outra que era toda em vermelha, a outra era cor-de-rosa, então tinha, as cores eram lindas e todas acompanhavam desde a colônia até o talco, sabonete, tudo na mesma cor. E as embalagens eram realmente muito bonitas. As primeiras embalagens vinha de lá, depois começaram a serem feitas aqui. Mas igualzinhas as de lá, né dos Estados Unidos.

P - Certo, e a clientes recebiam os talcos, os perfumes, como? Em caixinha ou em saquinho, alguma coisa?

R - Nós, as revendedoras tinham, elas vinham com uma caixa muito bonita. Geralmente caixa, a caixa do talco e depois uma caixa de papelão, aquelas caixas mas depois vinha uma caixa, tudo muito bonito, muita enfeitada e a revendedoras entregavam dentro de um saquinho, onde vinha o nome Avon Cosméticos, né? A clientela recebia na própria caixa que vinha, que vinham os produtos, ela já recebia de acordo com o número de produtos que ela tinha pra entregar os saquinhos.

P - Era de plástico, que cor que era?

R - Não, não era de papel.

P - De papel, que cor que era?

R - Branco, em verde Avon Cosméticos.

P - Certo, Dona Cecília eu queria que a senhora falasse um pouco das campanhas de Natal, que vocês reuniam?

R - É, as campanhas de Natal era o seguinte: as promotoras eram convidadas para uma convenção sempre fora de São Paulo, né? Eu participei várias delas em Serra Negra, no Grande Hotel de Serra Negra. Então todas as promotoras iam, iam gerentes, diretores e eles faziam além das inovações que iam sair naquela campanha de Natal, eles faziam demonstração, a demonstração de produtos. Então era uma coisa linda, porque cada produto a gente ficava embevecida: "Que coisa maravilhosa, mas que coisa linda" Então a própria promotora já se motivava tanto, que você passava o entusiasmo tão grande quando você ia fazer isso com a sua revendedora. Então a gente ficava uma semana normalmente na convenção e aí era apresentado, no último dia é que era apresentavam a campanha de Natal, que eles chamavam, então apresentavam todos os produtos que iam ser lançados nesta campanha de Natal. Então eram produtos muito lindos, muito caprichados, pra ser um presente de Natal fino, bonito né? E eu me lembro que numa ocasião, eles apresentaram na reunião pras promotoras, eles apresentaram um canhão que era muito bonito, era uma colônia pra homem. E era uma canhão, lindo mesmo, grande, bonito, e na hora eles fizeram um efeito especial que na hora que eles apresentaram um canhão saiu uma fumaça e eu fiquei encantada, sabe. Porque já pensou, depois nós tínhamos que fazer uma reunião para as nossas revendedoras apresentando os produtos né e eu fiquei e falei: "Meu Deus eu tenho que bolar um negócio assim na minha reunião né". Daí falei com esse meu filho Léo que na ocasião ele tinha uns 12 anos mais ou menos, eu falei: "Léo", ele era muito criativo sabe, tanto é que hoje ele é publicitário muito criativo, eu falava pra ele: "Léo, eu tenho que bolar um negócio pra nós podermos fazer esse efeito especial na hora que eu for apresentar pras minhas revendedoras, eu vou apresentar esse canhão, tem que fazer um negócio assim como eu vi lá, na apresentação para as promotoras. "Não mãe, deixa que eu vou bolar um negócio" Aí ele pegou uma chave de luz, chave dessas de espelho de luz, pegou aquela chave bem, pegou um pouco de Bombril, pegou Bombril fez uma ligação com o fio, não sei o quê. Ele ligava, quando ele fechava a chave, o Bombril pegava fogo e saia fumaça, eu achei ótimo. Então ele fez uma porção de vezes e eu esperei.

P - Fez o canhão...

R - Ah, o canhão eu já tinha recebido, que era pra mim apresentar, porque todas as promotoras recebiam todos produtos para a apresentação de Natal para as revendedoras, né? E nisso, esse meu filho Léo e Leandro são gêmeos, né? E o Léo então, eu tinha um quintal muito grande, muito comprido, ele então pôs o fio lá, pôs aquilo para experimentar até que ponto podia sair a fumaça, né? Até que altura tudo, e ele ficou falando para o irmão: "Olha, não liga agora que eu tô aqui, quando eu avisar pra você ligar você liga", mas o outro, não sei se querendo brincar com ele, pegou, quando ele estava bem assim, providenciando pra acertar tudo, o irmão liga lá. Aquilo queimou, queimou os cílios dele e tudo. Foi uma coisa que na hora eu fiquei brava, mas depois eu achei até graça. Mas no dia seguinte ele estava comigo. Ele foi, fez essa apresentação do canhão, essa apresentação do canhão, ele fez esse efeito especial que foi um sucesso, né? Todo mundo "uhhhh" quando saiu aquela fumaça, então foi muito bonito. Então era uma coisa muito agradável de trabalhar, muito gostoso e a gente tinha, ficava muito entusiasmado porque eles também motivavam muito. E a gente então quando ia pra reunião, pra nossa reunião com as revendedoras, a gente transmitia todo aquele entusiasmo, aquele vontade de sair correndo e vender né e elas realmente, parece que isso ajudava e transmitia tanto que a gente trabalhava com muita satisfação, na Avon era muito gostoso trabalhar naquela época que eu trabalhei, não sei hoje, eu não posso dizer, mas no tempo que eu trabalhei era realmente muito bom.

P - E a senhora além dessas idéias de inovar ...

R - Ah, sim o meu marido, também como ele tinha muita noção de promoção porque ele trabalhava como diretor de uma grande empresa, diretor de uma empresa grande também e eles faziam muitas promoções pros vendedores, né? Que tinha muitos vendedores, então ele me ajudava. Então eu fazia assim por exemplo: as revendedoras, todas elas, as revendedoras procuravam vender bastante e a que se destacava recebia uma

tacinha, uma miniatura de uma taça, então era uma luta tremenda pra chegar em primeiro lugar né? Então a taça era o primeiro lugar, depois tinha outros brindezinhos pras que eram os segundos, terceiros, quarto lugar. Então era uma luta, então todo mundo procurava ser, e tinha uma que quase sempre ela quem levava a tacinha, a tacinha uma miniatura de taça.

P - E a senhora quem instituiu dentro da equipe da senhora né?

R - Dentro da minha equipe, inclusive depois na Avon, um dos meus gerentes que foi assistir uma reunião achou interessantíssimo: "Pô mas que coisa formidável, a gente vê o entusiasmo das revendedoras quando senhora fala né, sobre a taça. Vamos ver quem vai ganhar a taça e não sei o quê?" Agora então, ele achou muito interessante, achou que valia a pena esse trabalho, e outras promotoras foram instituindo outros tipos de prêmios, de promoções para suas revendedoras, né e partiu assim do meu marido, posso dizer porque ele quem me deu a idéia de fazer isso, né? Foi o primeiro setor que começou com isso.

P - Teve mais alguma coisa que ele ajudou a senhora a inovar, a incentivar a equipe?

R - Não ele me ajudou muito nisso, nesse negócio de promoções, de promover prêmios e tudo, isso ele me ajudou bastante, ele tinha uma idéia, muita idéia, muita coisa assim que, ele trabalhava muito com isso, né? Embora ele é administrador de empresas ...

P - Como é que era o trabalho, o que ele fazia exatamente?

R - Ele fazia, bom, ele trabalhava como administrador de empresas, né, mas ele sentia o que podia motivar um vendedor a vender mais, é lógico, né? Então ele promovia, às vezes, até carro, na ocasião era um prêmio, prum vendedor que se destacasse, tinha carro, tinha televisores, você entende? Então ele tinha muita facilidade pra sentir o que ia ajudar pra aumentar uma venda. Ele tem muita facilidade e com isso ele me ajudou muito nessa parte também do meu trabalho com a Avon.

P - Dona Cecília, e assim: os dez anos que a senhora ficou na Avon, o que mais transformou em termos de venda e de produto?

R - Não, não houve muito, havia muito lançamento. Durante o período que eu fiquei na Avon, porque como eu comecei praticamente com a Avon né, primeiro como revendedora e depois como promotora então quando lançaram aqui, quando eles inauguram no Brasil tinha uma linha razoável, mas a cada mês eles iam lançando mais produtos, produtos que já existiam no Estados Unidos e que aqui ainda não. Então durante praticamente todo período que eu trabalhei na Avon, sempre havia novos lançamentos, de produtos, de colônias, de produtos de limpeza, de produtos pra criança, de coisas assim muito bonitinhas, shampoo, talco, e naquelas embalagens bonitinhas de bichinhos, sabe que a criançada ficava encantada. Escovinha de dente, então havia sempre ... foi crescendo muito, o itens ficaram depois um colosso, viu, ficaram bastante mesmos, mas muitos itens. Então quando eu saí da Avon, já tinha ... né? Agora não dá pra me lembrar de tudo, mas tinha uma quantidade bem grande, bem maior de quando comecei.

P - Certo, e essa delimitação do espaço na cidade da equipe mudou alguma coisa?

R - Eu tenho a impressão que não. Porque esse sistema da Avon, Avon tem mais de 100 anos, né, desde que foi lançado esse sistema de venda de porta em porta. Agora o que aconteceu é o seguinte: começou primeiro só aqui em São Paulo, depois foi indo pro Brasil, hoje tá no Brasil inteiro. Então hoje é incalculável o número de promotoras e revendedoras. Eu não tenho os dados agora pra te dar aqui, de revendedoras e de promotoras, né porque agora é o Brasil inteiro, é o Brasil inteirinho tem. E esse sistema de territórios continua, quer dizer, cada revendedora tem o seu território. Agora, lógico, que algum nós chamamos, já no meu tempo a gente já chamava de território livre, como era o território de Praça da Sé, rua São Bento, aquele pedaço central, não podíamos dizer: "Vai vender uma só lá", porque primeiro era a dificuldade de entrar né? Então a gente procurava, eu avisava as minhas, eu falava: "Olha, vocês procurem, ter algum conhecimento ali dentro, alguma pessoa que trabalhe numa repartição pública pra você poder entrar", e assim elas entravam, ou então eu nomeava uma esposa de zelador de prédio, aí ela mesma conseguia vender ali. Porque não era muito fácil vender no Centro. E era um território livre, então quer dizer, quem poder entrar, quem conhece, numa repartição, tem uma amiga que trabalha lá, vai, vende lá. Então era a única exceção que a gente fazia nas partes onde eram mais difícil a revendedora penetrar, né? Mas o resto, cada uma seguia o seu território.

P - Certo. Deixa eu perguntar uma coisa pra senhora: no começo quando a Avon chegou, eles veiculavam pela televisão o: "Avon chama", e assim, como é que era, continuou essa publicidade, o que eles fizeram?

R - Não, a Avon por uns tempos eles, porque à princípio, como eu falei pra você, antes da inauguração da fábrica, só aparecia "Avon chama", e ninguém sabia o que era "Avon chama". Quando inaugurou a fábrica começou a aparecer o que era a Avon, então aparecia uma revendedora Avon, muito bonitinha, muito arradinha, batia na porta e tinha aquela campanha: "blém-blóm", que ficou famosa. Então: "Avon chama" Aí aparecia ela entrando já na casa da cliente, mostrando todos os produtos e tal, fazendo. Aí essa, esse comercial ficou durante um bom tempo, durante talvez um ano, um ano e pouco, depois eu acho que quando começou a propaganda de boca a boca, que o pessoal a começou a conhecer a Avon, e um dizer pro outro: "Aquele tal produto é ótimo e tal", então parou. Por muito tempo não teve.

P - Dona Cecília, eu queria saber se além das Campanhas de Natal existiam outras Campanhas, por exemplo dias das Mães, dia dos Pais?

R - Ah, sim, existia sim dia das mães, dia dos Pais, dia dos Namorados e dia das Crianças. Então realmente eles faziam uma campanha tão bem feita, tão bonita que todo mundo queria comprar e Avon eles compravam mesmo. As crianças ficavam encantadas com os produtos, porque era tudo na base de bichinhos, de coisinhas que estavam muito na moda, como algumas coisas com as figuras do Walt Disney, então tinha muita coisa assim que a criançada ficava encantada. Então dia das crianças eles procuravam lançar todas essas campanhas, esses produtos que atraíam

bastante as crianças, ou no dia dos Namorados ou no dia dos Pais ou no dia das Mães, com um preço especial. Então eles punham um preço que dava. Então a pessoa comprava mesmo, porque além da beleza e as crianças todos os demais gostavam, o preço reduzia bastante. Então eles chamavam o produto que estava em promoção. Então era aqueles produtos que estavam em promoção que o pessoal comprava. Então eram campanhas muito bem feitas, com uns folhetos, com umas ilustrações lindas. Então a pessoa olhava aquele folheto: "Que coisa linda" E, então vendia-se bastante nestas épocas, nestas campanhas vendia-se bastante mesmo.

P - Que embalagens eram utilizadas, por exemplo pro dia dos Pais, dia dos Namorados?

R - Olha, do dia dos Pais, por exemplo, eles tinham muitos produtos que as embalagens, como eu falei, citei aquele do canhão, tinha um outro perfume que parecia um taco de golfe, tinha um tipo xadrez, tipo um vidro que formava parecia um xadrez, então todas essas coisas, um cachimbo, entende. Então eram embalagens lindíssimas, e tudo relacionado com as coisas de homens, né? E pras mães muitas vezes era um tipo de talco com coração, ou então um perfume também que vinha com um formatinho de um coração. E, pras crianças como eu já citei, e pros namorados também eram coisas todas especiais. No momento não me ocorre bem quais eram, mas eram coisas específicas que os namorados acabavam dizendo. Eram coisas, geralmente, dois produtos que se uniam, então era muito bonito, muito bonito mesmo.

P - Dona Cecília, a senhora trabalhou dez anos depois, por que a senhora resolveu parar?

R - Bom eu parei, como eu disse pra vocês eu trabalhei por uma necessidade de ajudar na renda familiar, né? Bom, depois meu marido felizmente começou a crescer na profissão dele. Ele ficou como diretor-presidente de uma grande empresa e as coisas começaram a equilibrar. Então ele achou que eu já tinha ajudado bastante e que era então hora de parar. Mas eu quando cheguei na Avon e pedi, disse: "Olha, eu vou sair, porque eu acho que agora vou dedicar um pouquinho pros meus filhos, e a minha casa." Eles não queriam que eu saísse. E uma coisa inédita na Avon, quando uma promotora pedia uma demissão, eles acertavam na hora, eles pagavam os direitos dela e tal, papá. Agora comigo foi uma coisa que aconteceu, eles mesmos dizem que nunca aconteceu na Avon, acho que Avon nunca, eles me pediram mais seis meses, pra mim ficar mais seis meses pra poder treinar uma outra pessoa pra poder ficar no meu lugar. Porque como o meu setor era um setor que estava indo muito bem, eles tinham o receio de uma troca imediata, porque realmente as revendedoras, elas ficavam, se apegavam muito às promotoras sabe. Elas se apegavam demais então isso era muito importante que a gente, elas obedeciam cegamente o que a promotora diziam, né? E o receio deles é: como eu tinha um relacionamento muito bom com as minhas revendedoras, o medo deles era esse, trocar de promotora, é capaz de a venda cair, né? Então, era pra mim ir preparando as minhas revendedoras. Então eu fiquei realmente mais seis meses, quando foi nos últimos dois meses já haviam escolhido uma outra promotora, que por sinal era uma parente minha, uma prima. E ela então saía comigo, eu comecei já avisar as minhas revendedoras que eu ia deixar e que eu iria parar de trabalhar e que ia deixar a minha prima no lugar, que elas iam gostar muito. E isso foi mais suave, mais fácil, então o setor não teve uma queda como eles tinham medo, realmente continuou bem.

P - Certo. E a Avon, vindo assim mais pra atual, como é que é o seu dia-a-dia, da senhora hoje? o que é que a senhora faz?

R - É o dia-a-dia de toda dona de casa né? Cuidar da casa e agora que eu já tenho cinco netos. Então é um dia um neto que vem comigo, tem uns que já estão grandinhos, né? Não vem tanto, tem os seus afazeres também de escola, estuda inglês, e não sei o que e tudo. Mas a menorzinha que tem estado mais comigo, então, o dia-a-dia é isso, é cuidar da casa, cuidar de neto quando eu estou lá em casa né? E eu, meu marido detesta dirigir em São Paulo, porque aliás o movimento é uma coisa que deixa ele num estado de nervo. Então eu é que faço todo o serviço de rua, ir no banco, se é pra consertar um carro eu que vou. Então eu dirijo muito mais aqui em São Paulo do que ele. Minha vida agora é uma vida assim de dona de casa.(risos)

P - O que é que a senhora gosta pra se distrair, lazer, distração?

R - Eu gosto de pescar, adoro pescar. Quando eu tenho uma oportunidade de um lugar onde tem peixinhos, ah, eu sou capaz de passar o dia inteiro e não, não tenho nem a vontade de comer. Adoro pescar, o que eu mais gosto é pescar.

P - E a senhora faz pescaria com quem, aonde?

R - Ah, geralmente com meus filhos, né? Meus filhos é que são craques em pescaria, ou mar, ou então nós tínhamos, eu tinha uma sobrinha que infelizmente faleceu agora a pouco tempo, que era uma grande amiga minha e ela tinha um sítio em Capivari, muito bonito, onde tinha uma represa e lá dava muito Lambari, aí então nós, ali nós pescávamos muito também. E quando tenho a oportunidade de sair com meus filhos pro mar né? Bom eu não gosto muito de barcos, eu pesco mais é na praia. Ah, eu gosto muito de pescar. O meu hobby principal é esse. Depois disso eu gosto de um bom papo, gosto, gosto de fazer visitas. Enfim, uma série de coisas que a gente vai ...

P - A senhora sente falta do comércio, dona Cecília?

R - Hoje, hoje não tanto, né? Mas no princípio eu senti muito. Senti muita falta. Quando eu saí, os primeiros 15 dias eu tive a sensação de que eu estava em férias, né? Mas depois começou a passar, eu continuei em casa, não tinha mais aquele contato, eu senti muito, senti mesmo, senti muita falta. Até hoje eu tenho saudades, eu tenho muita saudades do meu tempo que eu estava na ativa, né, eu tenho, sinto saudades. E era um trabalho realmente assim, cansativo porque eu dirigia o dia inteiro, que eu tinha que visitar no mínimo 15 revendedoras por dia pra ver se como é que elas estavam indo, pra ver como é que elas estavam vendendo e tal, algumas dúvidas que elas tinham, e passei por um períodos engraçados até, pitorescos. Eu pegava um setor ali da baixada Glicério, ali vocês conhecem né, e ali quando chove muito dá enchente, né? E uma das vezes que eu precisava visitar umas revendedoras que moravam naqueles prédios, eu cheguei lá uma chuva danada. Eu não tive dúvida, os bombeiros estavam com o barco, atravessando as pessoas, eu subi no barco do bombeiro e fui visitar a minha revendedora. Até no fim teve um jornalzinho da Avon que saiu dizendo: "Dona Cecília vai até de barco trabalhar." E a outra vez foi até um negócio meio preocupante. Eu fui visitar uma das

revendedoras e como você sabe, aquele trecho lá é meio, como a gente fala hoje: barra pesada, né? Já naquele tempo já era. E eu então fui visitar uma revendedora e quando eu bati na porta, era nono andar se eu não me engano, ela disse: "Quem é?", eu falei: "É a promotora da Avon." "Ah, espera um pouquinho, espera, espera" abriu, a voz dela muito afrita, né? Ai ela abriu a porta: "Entra, entra", fechou depressa e disse: "Ai, eu pensei que fosse o meu amante. Olha, olha o que ele me fez Ele me furou" Ela estava toda furada de fãca, sabe. E ela ... eu falei: "Meu Deus e eu agora?" "E ele disse que vai voltar, ele vai voltar pra me matar", eu falei: "Bom, eu estou bem arrumada, agora eu sou capaz de entrar nessa também." E nisso bateram na porta, ela começou a gritar: "É ele, é ele agora ele vai me matar." Eu falei: "Meu Deus, como é que eu vou fazer?". Ai quando ela disse: "Quem era?", era o tintureiro. Ela abriu a porta pra pegar a roupa, eu ... (tapa) Deus me livre, já pensou. Então aquela eu fiquei meio no sufoco sabe, mas escapei, daí eu conversei com os gerentes da Avon, e ele me disse: "Dona Cecília, a senhora não é, não precisa mais fazer visitas pra essas revendedoras que moram nesses lugares assim. A senhora conversa com elas no dia de reunião. Porque a senhora vai correr o risco de passar uma vexame até de uma coisa desagradável, né? Ai, de fato naquele trecho todo eu já não ia visitar mais as revendedoras. Eu conversava com elas no dia de reunião. Ai foi mais tranqüilo.

P - Tranqüilizou. Tem mais alguma pergunta que você gostaria de fazer Mané?

P - Não, não, não.

P - A gente tá terminando dona Cecília. Eu queria que assim, que a senhora falasse assim. Que é que a senhora viu que , se a senhora pudesse, o que é que a senhora mudaria no comércio hoje, ou na atividade de vendedora que a senhora vivenciou também?

R - Eu acho que deveria ter um pouco mais de honestidade, principalmente no ramo de vendas né? Então, mais honestidade no sentido de quando você oferece alguma coisa pra alguém, você está oferecendo realmente aquilo que você está dizendo. Não é mesmo? Então esse era o nosso princípio na Avon. Nós oferecíamos o que, então por isso que nós tínhamos uma garantia incondicional, porque qualquer coisa devolvia-se o dinheiro, ou trocava-se por outro produto. Então eu acho o que está faltando, que agora parece que está melhorando, é exatamente esta honestidade no produto que se vende. Se é, seja comestíveis, seja vestuário é um negócio. Isto é realmente o que eu estou dizendo, é um tecido tal. Entendeu? Eu acho que só. Eu se pudesse, mudaria. Eu tenho a impressão que está sendo mudado, já está muito melhor porque o povo está mais alerta, nós temos órgãos ai que estão cuidando desta parte, mas ainda falta muita gente se convencer de que nós precisamos ter: em primeiro lugar, honestidade em todos os sentidos. Ai eu acho que este Brasil vai pra frente.

P - E se a senhora pudesse mudar alguma coisa na vida da senhora, a senhora mudaria alguma coisa?

R - Não na minha vida talvez eu não mudasse nada. Talvez, se eu tivesse, a gente, todo mundo tem os momentos maus, bons na vida., né? Mas eu acho que eu tive muitos momentos muitos bons na minha vida, e talvez não mudasse não. Seria como foi.

P - Tá. E uma última pergunta agora dona Cecília. Que é que a senhora achou de ter conversado esse tempo com a gente, ter deixado essa ...

R - Eu achei muito agradável, porque eu fiquei muito. Porque eu pensei que eu fosse ficar assim um pouco tensa, ficar meia sem saber o que falar. Mas vocês sabem dirigir tão bem, vocês sabem conversar tão francamente, com tanta ,digamos assim ... ô meu Deus do céu. Deixam a gente muito à vontade. Então vocês deixam a gente muito à vontade e isso é muito bom porque a gente vai falando, sem perceber já falou uma porção de coisa, porque vocês deixam a gente muito à vontade.

P - E de ter deixado a sua experiência de vida registrada como parte da história, que é que a senhora achou?

R - Ótimo. Achei ótimo, achei muito bom.

P - Então tá bom dona Cecília. A gente agradece muito a ajuda da senhora.

R - Eu é que agradeço vocês...

P - Obrigada.

R - ... pela oportunidade

P - Valeu, valeu.