

EXPERIÊNCIAS SOBRE O TORNAR-SE E MANTER-SE COMO VENDEDORA DE PRODUTOS POR CATÁLOGO DA AVON E DA NATURA.¹

Cíntia Fiorotti²

Resumo: O presente texto visa discutir sobre as experiências vivenciadas por trabalhadoras envolvidas na venda de produtos da Avon e da Natura em Guaíra-PR entre 1970 a 2008. Em especial, aborda sobre quem eram essas trabalhadoras antes de envolverem-se com a venda e como elas iniciaram ou fizeram-se como vendedoras de produtos por catálogos.

INTRODUÇÃO:

Neste texto, busco trazer reflexões sobre as experiências vivenciadas ao longo das transformações no mundo do trabalho nos últimos 30 anos pelas trabalhadoras envolvidas atualmente com a venda de produtos da Avon e ou Natura em Guaíra-PR. Um dos objetivos foi tentar compreender com base em um estudo empírico, quem foram estas trabalhadoras que atualmente estão envolvidas na venda para estas empresas, como elas se tornaram vendedoras e como elas permanecem ocupadas na venda de produtos por catálogo. Ou seja, a intenção era entender como essas trabalhadoras interpretam e lidam com essas mudanças no mundo do trabalho, disputando sentidos diante do chamado processo de “reestruturação produtiva” que constantemente tenta promover transformações nas suas formas de viver e trabalhar. Nesse sentido, considero que entender as trajetórias ocupacionais dos sujeitos e as relações atuais de trabalho é indispensável para a compreensão das transformações no mundo do trabalho e os embates vividos entre o capital e os trabalhadores. Juntamente a estas questões procuro analisar qual o significado do trabalho para a construção da identidade destes sujeitos em meio a tantas mudanças.³

TRAJETÓRIAS OCUPACIONAIS DAS VENDEDORAS.

¹ Este artigo é parte de alguns dos resultados do segundo capítulo de uma pesquisa de mestrado em história na Universidade Estadual do Oeste do Paraná (02/2007-02/2009) e das reflexões construídas junto às disciplinas do programa e a linha de pesquisa Trabalho e Movimentos Sociais, bem como, com o orientador da pesquisa, Antônio de Pádua Bosi.

² Professora de história SEED/PR. Doutoranda em história pela UFU, com orientação de Heloísa Helena P. Cardoso. Graduada e Mestre em História pela UNIOESTE. E-mail: cintiafiorotti@hotmail.com.

³ Ao longo da pesquisa foram realizadas 18 entrevistas, dentre estas, duas foram feitas com ex “executivas de vendas”, uma com ex “gerente de setor” da Avon e uma entrevista foi realizada com uma ex “representante comercial da Natura”. Também foram aplicados 44 questionários nestas trabalhadoras, Neste questionário buscou-se dados sobre renda, faixa etária, escolaridade, número de empresas para que atua, jornada de trabalho e outros aspectos relacionados a realidade de vida e trabalho destas vendedoras.

Nas entrevistas com as trabalhadoras envolvidas com a venda de produtos por catálogo em Guaíra, observei que muitas delas possuíam um passado em comum com o trabalho rural. Tais elementos nos levaram a pesquisar dados do IBGE, que possibilitassem relacionar a existência e a repercussão de alguma mudança no mundo do trabalho entre as décadas de 1970 e 2000 nessa parcela de trabalhadores envolvida com a venda de produtos por catálogo atualmente na cidade pesquisada.

De acordo com as informações apresentadas pelo IBGE⁴, houve em Guaíra uma inversão entre a população ocupada no campo e na cidade entre as décadas de 1970 e 1980, com um brutal declínio de 66% no número de trabalhadores envolvidos em atividades voltadas a produção agropecuária. Neste mesmo período, também observamos mudanças no tipo de cultivo agrícola após a substituição do cultivo de hortelã, algodão e produtos de subsistência, antes produzidos em pequenas comunidades, dentro da esfera doméstica e da pequena propriedade, pela monocultura de soja, trigo e milho que, cultivados em grande proporção, criaram a dependência da utilização de maquinários, tais como colheitadeiras e tratores, além do uso extensivo da terra. Dessa forma, as inovações tecnológicas também são percebidas, naquele momento, como articuladas as tentativas sistemáticas do capital de baratear as despesas com a mão de obra.

Tais dados, quando analisados junto à concentração de terras em Guaíra possibilitam compreender a relação entre a mudança de cultivo e a redução do número de trabalhadores ocupados no campo. Houve entre os anos de 1970 a 1985, 53% de redução no número de propriedades rurais, sendo 10% destes, decorrentes da construção da barragem utilizada pela hidroelétrica Itaipú. Isto nos leva a acreditar que essa brusca alteração das culturas produzidas na área rural entre as décadas de 1970 a 1980, junto a construção da barragem, proporcionou o desaparecimento de inúmeras pequenas propriedades e de modos de viver, principalmente ao compará-la com a queda do número de trabalhadores ocupados no campo e a predominância desta população na cidade durante o mesmo período.

Estes fatores desmobilizaram uma imensa quantidade de pessoas que dependiam do trabalho no campo, tanto trabalhadores rurais “empregados”, como os pequenos

⁴ PNAD (Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílio) /IBGE, 2008.

proprietários sofreram uma mudança radical em suas vidas ao perderam as condições de trabalho e dos seus modos de viver no campo.

Dentre os trabalhadores que experimentaram inicialmente sua inserção no mundo do trabalho como trabalhadores rurais ou bóias-frias, alguns deles, ao longo de suas trajetórias ocupacionais, tornaram-se vendedores de produtos da Avon, poucos da Natura, assim como, parte deles encontram-se atualmente envolvidos com a cata de recicláveis, com o trabalho de pedreiro, doméstica, etc. Dessa forma, apesar dos dados do IBGE indicarem uma realidade de fácil compreensão, eles não revelam a trajetória desses trabalhadores como sujeitos. Portanto, evitando homogeneizar a classe trabalhadora, pretendo penetrar a realidade destes trabalhadores, em especial suas trajetórias ocupacionais, para compreender porque e em que condições estes trabalhadores começaram a trabalhar na venda de produtos por catálogo. Também, procuro entender a partir, principalmente das entrevistas, o que representou para estes trabalhadores a passagem de um modo de vida para o outro, bem como, de uma ocupação para a outra.

Embora muitas destas trabalhadoras tenham apresentado uma trajetória em comum com o trabalho rural, parte delas já esteve ocupada com o trabalho doméstico e no comércio. No caso das trabalhadoras que, vendam produtos por catálogo para outras empresas, mas que se identificaram como vendedoras de produtos da Avon, ora pelo fato de terem iniciado nessa ocupação com a empresa Avon e ora por efetivarem maior número de vendas para a mesma, observei que possuem maior representatividade quando falo em sujeitos que tiveram suas trajetórias marcadas por ocupações no campo. Para entender como existem algumas semelhanças e diferenças entre estas trabalhadoras envolvidas com a venda de produtos por catálogo, principalmente no que se refere a ter ou não se envolvido também com a venda de produtos da Natura, é preciso compreender suas trajetórias ocupacionais, até mesmo, suas trajetórias de vida.

A entrevista com Ana Paula, 37 anos, natural de Goiânia-Go, evidencia esse processo de deslocamento da família na busca por trabalho e sobre a sua inserção em trabalhos domésticos. Conforme a entrevistada, ela morou em muitos lugares do Paraná até a família se fixar em um sítio em Bela Vista (distrito de Guaíra-Pr) por cerca de 4 anos. Depois de se mudarem para área urbana desta cidade, ela com 8 anos, continuou junto com a família a trabalhar de bóia-fria. A entrevistada trabalhou na colheita de algodão até 1988, aos 18 anos, idade em que iniciou o trabalho de doméstica como diarista em várias casas, conseguindo exercer essa função por mês, durante apenas um ano. Por

volta de, 1996, com aproximadamente 26 anos, iniciou o trabalho de venda de diversos produtos por catálogo, quando ainda exercia numa frequência bem menor o trabalho de diarista. Atualmente, casada há 22 anos, tem dois filhos, exerce o trabalho de venda de produtos para Natura, DeMillus, e Avon, sendo “executiva de vendas”⁵ nesta última. Sua fala ressalta seu trabalho e de sua família no trabalho rural junto a outras formas de trabalho que vivenciou e vivencia:

Ah, eu não sei bem certo, eu sei que nós rodamos um mundo, eu sei que de lá nós viemos pro Paraná. Eu sei que em cada cidade a gente morou um pouco(...). Sei que era assim, cada tempo vivia num lugar, que nem cigano. A mãe que fala que nós era igual cigano, não parava muito tempo em um lugar. (...)Mas depois que eu vim pra cidade trabalhei muito tempo na roça. Até hoje tem vezes, assim, que eu sinto saudades daquela época, aquela época sofrida minha fia, levantava quatro horas da manhã e subia em cima de um caminhão e se mandava, era pra colher algodão, raleiar, carpia, de tudo um pouco. (...) ah, na roça eu trabalhei até depois de casada. Bem a minha filha tá com 21 anos, eu até uns dezoito anos trabalhei. (...) com oito anos a gente já ia pra roça, a mãe ia e levava a gente junto. (...) depois eu trabalhei de doméstica. Trabalhei uns oito anos de doméstica. (...) não, nunca fui registrada. Eu trabalhava em várias casas. Por meis, mesmo, eu só trabalhei um ano, depois a mulher foi embora e continuei trabalhando de diarista. Depois saí de diarista e comecei a vender, agora já tem onze anos que vendo.⁶

Quando a entrevistada se remete a saudades do tempo em que trabalhava na colheita de algodão ela não desqualifica o trabalho, no sentido de não gostar das tarefas que exercia no campo, mas a rotatividade da ocupação, ponderando, o quanto ela considerava sofrido ter que acordar de madrugada e viajar para trabalhar em lugares diferentes, sobre condições que lhe proporcionaram ao longo de sua trajetória o desgaste da saúde. Ela faz isto, principalmente quando menciona um dos motivos para permanecer no trabalho de venda de produtos por catálogo:

Ai, tem hora que bate um desespero. Mas, eu num agüento mais fazer outra coisa. Minha coluna não me ajuda mais. Então tenho que fazer isso daí. Isso é do serviço mesmo, desde pequena trabalhando na roça,

⁵ De acordo com as executivas de vendas entrevistadas em Guaíra que já não trabalham para a empresa, pode-se dizer que as “executivas de vendas” são trabalhadoras que assinam um contrato de trabalho com a Avon se comprometendo a destinar em média 6 horas por dia para realizar as tarefas e principalmente as metas destinadas pela empresa. Não recebem salários fixos. Recebem 2% a 3% do que cada grupo de 80 a 130 “revendedoras” de Guaíra vende em 19 dias, ou seja, recebem por produtividade delas e das vendedoras, por bonificações e brindes.

⁶ Ana Paula. Identificou-se mais como “Revendedora da Avon”. Entrevista gravada em 21 de outubro de 2007. Embora as entrevistadas tenham autorizado o uso de seu verdadeiro nome nesta pesquisa, escolhi utilizar o primeiro nome de artistas que fizeram propagandas para a Avon nos últimos 3 anos. Tal escolha foi feita com o propósito de evitar qualquer tipo de contratempo para estas trabalhadoras com suas respectivas empresas.

pegando peso de mais, eu erguia 60 quilos na cabeça, pegava aqueles fardão de algodão e saía longe. Daí, hoje, não agüento nada, não agüento pegar um pacote de cinco quilos que eu já to morrendo, (risos), vai passando dos trintas você começa a sentir aquilo que você não sentia antes. Agora já to quase com 38 anos.⁷

Durante a entrevista Ana Paula compara os trabalhos que já exerceu com o trabalho que exerce atualmente como vendedora de produtos por catálogo e, principalmente, como “executiva de vendas”, avaliando as responsabilidades que ela assume neste trabalho, e a preocupação com as despesas geradas pela forma como organiza e também é organizado seu trabalho:

De telefone, eu gasto muito, só esse mês de agosto, deu R\$ 170,00, porque eu gasto de mais o telefone pra trabalhar, porque eu uso pra passar pedido, pra cobrar as muié. Desse dinheiro ali de executiva num fica quase nada, o que eu tiro mais mesmo é de comissão das minhas vendas. Iche, mas é difícil, é tanta nota que eu to vendo aqui vencida!⁸

Ao longo da entrevista Ana Paula compara que, quando estava envolvida em outras ocupações, ela conseguia exercer o seu trabalho seja como trabalhadora rural ou doméstica, sem tanta pressão sobre as metas a serem cumpridas. Pois, em seu trabalho atual, ela vem convivendo com o constante medo de perder o vínculo com a empresa se acaso seu cadastro for bloqueado por falta de pagamento dos produtos. Isto poderia acarretar além, da perda da ocupação, o endividamento da trabalhadora. Nesse sentido, observamos que seus trabalhos anteriores a permitiam ter maiores condições de exercer o controle sobre a melhor forma de fazê-los. Quando esta passou a exercer outra ocupação com dinâmicas diferentes, percebeu que este controle “estável” e confiante, ela ainda precisava tentar construir no trabalho de venda e, principalmente no de “executiva”.

Entretanto, cabe ponderar que as condições sobre as quais muitos trabalhadores exerceram o trabalho no campo, trazem conseqüências à sua saúde, tendo reflexos ao longo de suas vidas. Trabalho com a hipótese de que, para o capitalismo é mais barato utilizar uma força de trabalho barata e abundante, quando a mecanização gera um custo mais elevado que a contratação de mão de obra. Tal prática do processo de acumulação capitalista também gera problemas como estes narrados pelas entrevistadas, ou seja, um intenso desgaste físico proporcionado pelo trabalho em pessoas que não possui outro meio de sobreviver que não seja a venda de sua força de trabalho.

⁷ Ana Paula. Entrevista gravada em 21 de outubro de 2007.

⁸ Idem.

Ao perder as condições de continuar ocupada no campo devido a mudança de cultivo na região acompanhada da mecanização da produção agrícola, Ana Paula recorreu a formas de trabalho apreendidas no espaço doméstico e exercidas junto à família. Ao expressar o longo período de envolvimento com o trabalho doméstico, afirma as condições sobre as quais realizou tal trabalho, sendo contratada por dia e tendo sua força de trabalho regulamentada por apenas um ano. Sobre isto, ela reflete que tal forma de trabalho não era uma escolha feita por ela, pois preferia trabalhar por mês ganhando menos, mas tendo um trabalho menos intensificado e com um registro em carteira que pudesse contribuir com algum auxílio para ela, caso viesse a ter algum problema de saúde inesperado. Portanto, observamos que enquanto esta trabalhadora esteve ocupada em trabalhos domésticos ela também vivenciou a intensificação do ritmo de trabalho ao realizar suas tarefas como diarista em diversas casas para conseguir compor o suficiente as suas necessidades de renda.

A entrevista com Ana Paula indica que as mudanças de um modo de vida e trabalho para outro foram interpretadas como uma passagem difícil, onde ela precisou apreender e lidar com as novas formas de trabalho com a qual se envolvia.

Quando estas trabalhadoras nos apresentam em suas falas seu início no trabalho no campo como filhas de trabalhadores rurais, nos permitem observar um pouco do processo de deslocamento dos trabalhadores no Brasil e dentro do próprio Estado do Paraná vivenciado por estes durante as décadas de 1970 e 1980. As lembranças narradas por Graziela, 30 anos, natural de Guaíra-Pr, expressa como ela interpreta sua inserção no trabalho contando um pouco sobre a trajetória dos pais:

Eu sou daqui, minha família é toda daqui. Minha mãe veio do Mato Grosso do Sul, de um vilarejo chamado Juti, um pouco pra lá de Naviraí/MS. O meu pai era de Rio Bonito, também aqui do Paraná.(...) Agricultura. Meu vô e minha vô, da parte do meu pai, tinham em Rio Bonito, roça, fazenda, né? E os filhos ajudavam. E a outra minha vô também, eles moravam em uma chácara. Minha mãe e meu pai vieram de criança para cá, minha mãe veio com 10 anos de vida para cá, e o meu pai veio com doze anos para cá, e eu, nasci aqui em Guaíra mesmo.(...)Trabalhavam na roça. Trabalhava na roça, nós era de situação pobre(...). E daí a gente veio pra cá, nós morava no fundo da casa da minha vô, vô materna, a minha vô do lado do meu pai ajudava muito, mas quando podia porque tinha bastante filho. E, eu e minha irmã, nós ficávamos em casa e quando a gente tinha a idade de seis anos a gente ia para a roça, porque tinha que ajudar né. Aí a gente catava algodão, o que

mais? Ajudava a carpi, trabalho de roça mesmo. (...) aqui trabalhava pra outras pessoas, pra terceiros.(...)⁹

Ao enfatiza “nóis era de situação pobre”, a entrevistada narra seu envolvimento com o trabalho, partindo da condição econômica de classe na qual nasceu. Assim, ela vai construindo sua fala, nos fazendo perceber que sua inserção no trabalho remunerado se dá junto ao trabalho com a família, na qual começa aos seis anos, trabalhando na colheita de algodão e carpindo para ajudar na composição da renda familiar.

Embora esta entrevistada componha parte das trabalhadoras com menor faixa etária que a maioria das vendedoras em Guaíra, ela também revela um passado em comum com o trabalho rural. Após esta trabalhadora vivenciar junto aos pais a perda das condições de continuarem ocupados no campo, ela, como muitas das trabalhadoras, iniciou em ocupações na cidade exercendo trabalhos domésticos e de baixa remuneração. Esta experiência carrega as marcas do trabalho feminino, onde a maioria das mulheres trabalhadoras tem suas primeiras experiências de trabalho remunerado em empregos precários e sem contrato fixo, principalmente trabalhando por diárias e em ocupações domésticas.

Conforme Graziela, aos 13 anos, passou a trabalhar como “babá” para sua tia em troca da moradia e do sustento. Após voltar a morar com seus pais, continuou trabalhando de babá durante quatro meses para um casal. Depois trabalhou por comissão para uma revista da região, vendendo espaços de anúncio e propaganda. Seu último trabalho, cujo qual, também passou a conciliá-lo com a venda de produtos para diversas marcas de catálogo, durou 10 anos como secretária em um escritório de advocacia. Aproximadamente desde os seus 19 anos, “pega produtos para vender”, e há cerca de 4 anos vem se dedicando intensamente a venda de produtos da Natura, a qual conciliou até pouco tempo com a venda de produtos da Avon e Semi-jóias.

Na entrevista com Graziela, observamos que ela já exerceu diversos tipos de trabalho, até se afirmar como vendedora. Antes de trabalhar como secretária, a entrevistada já realizava o trabalho de vendas sem receber salário fixo, trabalhando por comissão, o que de certa forma já demonstra uma familiaridade com este tipo de trabalho e com tal tipo de “relação”. Graziela enfatiza todos os anos e períodos que permaneceu em cada “emprego”, nos argumentando que ela construiu ao longo de sua trajetória um conhecimento sobre o trabalho de vendas. Como no caso de Graziela, muitas das

⁹ Graziela. Entrevista gravada em 29 de setembro de 2007.

trabalhadoras também fizeram questão de afirmarem o tempo de trabalho em cada um dos “empregos”, construindo muitas vezes suas falas com referência na família, onde a experiência vivenciada com os pais lhes serve de horizonte para pensarem sobre sua vida e trabalho.

Para ela, trabalhar na venda implica construir uma narrativa em torno de uma profissão, tendo no trabalho sua principal referência para se afirmar enquanto sujeito nesta sociedade. É também, através da venda de produtos por catálogo que ela busca proporcionar melhores condições de vida para sua família. Ou seja, mesmo que esteja envolvida em um trabalho sem estabilidade, isto não interrompe que suas expectativas e narrativas futuras sejam construídas com base no trabalho.

APRENDIZADO E TENTATIVA DE PERMANÊNCIA NA VENDA.

O fato de Graziela ter iniciado a venda de produtos por catálogo enquanto trabalhava de secretária, vendendo os produtos da Hermes, Abelha Rainha, Bazar Brasil, Bazar Blumenal e Lingerie, indica que neste espaço ela já conhecia algumas pessoas que realizam a compra de seus produtos, assim como vendia para muitos de seus amigos e familiares:

Sabe, como eu gosto de conversar muito, me ajudou bastante. Chegava um e outro lá no escritório, eu já ia oferecendo. Aí do trabalho até em casa, eu já encontrava uma, duas ou três pessoas eu já vendia. E quando eu entregava a mercadoria e a pessoa pagava direitinho, eu ia e levava a mercadoria e vendia de novo e pedia pra ela me passar algumas amigas que ela conhecia e sabia que pagava direito, eu já ia vendia. E assim eu fui aumentando a clientela.¹⁰

Embora a entrevistada tenha falado sobre sua facilidade de se comunicar com outras pessoas, e sobre as possibilidades que teve de conquistar novos clientes tanto por indicação das amigas quanto pelas pessoas que freqüentavam seu ambiente de trabalho, ela também nos apresentou algumas das dificuldades que vivenciou para se inserir e permanecer nesta ocupação:

No começo quando eu fiz o cadastro, porque a Natura não era que nem a Avon, que os produtos eram baratos e eu podia pedir dez quinze reais pra completar os pontos, eu arranjei outra amiga que queria vender e também não atingia a pontuação, e a gente pedia no meu nome. Mas só que quando a gente pegasse uma clientela boa, a gente separava, eu falei pra

¹⁰ Graziela. Entrevista gravada em 29 de setembro de 2007.

ela, dou 30% pra você e a gente vende, e quando a gente tiver conseguido alcançar os 100 pontos a gente separa, e foi assim uns quatro meses, depois ela fez o cadastro dela, e quando sobrava alguma pontuação eu pedia no cadastro dela. Mas agora ela desistiu, não quis mais. Agora ela vende roupa. (...) Acho que não teria conseguido sozinha, não porque daí eu ia me endividar, porque você vai pedindo coisa e coisa, e porque no começo eu não tinha muita afinidade com os produtos, o pessoal perguntava e eu nem sabia que tinha o produto. Num tinha o vínculo com o produto, uma coisa que aparece na sua frente que você nunca viu. A única coisa que eu comprava era sabonete, só sabia que existia sabonete e creme hidratante, agora nome de perfume pra mim era uma coisa estranha, sempre fui sincera. Falava que tava começando, mas carregava junto as fragrâncias. Eu sempre levo uma pastinha comigo, batom eu sempre tenho pronta-entrega porque é uma coisa barata e, eu tô apreendendo muita coisa, cada tipo de pele os lábios também tem cor diferente, então o batom não fica igual ao do catálogo. Eu lia tudo, chegava amostrinha eu usava, ganhava alguma coisa eu já usava e carregava junto pra demonstrar, eu preciso ter os demonstradores, e pra mim não custa nada colocar pra amostra os produtos que eu ganho, eu consumo tudo, os da Avon eu já parei de consumir, e já passei pra minhas clientes o telefone de outra revendedora da Avon, caso elas queiram algo.¹¹

Cabe ressaltar as dificuldades de iniciar em uma ocupação de venda de produtos por catálogo, onde o trabalhador terá que divulgar e explicar as mercadorias que está oferecendo aos seus clientes, sem mesmo ter pleno conhecimento sobre o que tal produto pode ou não proporcionar ao consumidor. A construção dos argumentos para conseguir convencer um cliente não é feita apenas pelo uso do que é ensinado pelas empresas, mas por algumas estratégias construídas pelos próprios vendedores. Desta forma, muitas vendedoras como Graziela, procuram construir seu aprendizado sobre a venda no cotidiano de trabalho. Sobre isso, Priscila explica, “Por exemplo, você vai mostrar um produto, mas você nem tá sabendo como que é aquele produto, mas quem usa, vai falar: Ai, eu gosto daquele, por que funciona assim, que é bom para isso. Daí você vai prestar atenção naquilo que ela tá falando e já vai usar para vender o produto para outro freguês(...)”.¹²

Na entrevista com Graziela, são apontadas as fronteiras entre conseguir ou não ser vendedora de determinada empresa, com valores de produtos distintos e clientelas que se diferenciam pelo poder aquisitivo. Os requisitos que as empresas exigem para os

¹¹ Idem. A fala de Graziela dá indícios sobre como a empresa se relaciona com suas consultoras, tratando-as como suas primeiras consumidoras ao invés de vendedoras. Tal elemento ainda está em estudo.

¹² Priscila, 49 anos, natural de Guaira-Pr., desde sua infância trabalhou no comércio da família em um açougue e, até cerca de 4 anos atrás trabalhou como vendedora de loja no comércio em Guaira. Há mais de 10 anos realiza a venda de produtos por catálogo, que se tornou sua única fonte de renda há aproximadamente 4 anos. Entrevista gravada em 25 de maio de 2007.

vendedores poderem realizar a compra dos produtos são valores pré-determinados. Para a Avon este valor é de R\$ 70,00. Para a Natura é de aproximadamente R\$ 380,00. Logo, nem todas as vendedoras que iniciam esta ocupação conseguem permanecer nela, pois, ainda existe uma organização da própria empresa que define o perfil do cliente e principalmente do vendedor.

Sobre isto, a experiência da vendedora Daniele é representativa. Após o segundo casamento, esta trabalhadora teve incorporado a sua vida novos círculos de amizade, que permitiram a ela também passar a vender produtos da Natura que, como mencionado, é uma empresa com produtos que possuem preços acima dos da Avon. E, de acordo com Daniele, há diferenças entre os tipos de clientes quando ela faz uma comparação entre as duas empresas: “aí você atende outro tipo de cliente que não tem muita condição, aí pro cê vê, tem perfume que eu nem ofereço pra determinada pessoa, que eu sei que em hipótese alguma vai usar um perfume de oito reais”.¹³

Com relação aos clientes destas vendedoras, eles estão incluídos na seleção do perfil de trabalhadora que a empresa recruta. Existe uma diferença muito grande, principalmente econômica, entre o perfil dos clientes que consomem os produtos Natura e os da Avon e, em alguma medida, tal diferença vai determinar se um trabalhador consegue ou não ser vendedor de uma destas empresas.

CONSIDERAÇÕES:

As trajetórias das trabalhadoras ocupadas na venda indicam que junto a uma mudança de acumulação de capital na região, muitas delas perderam suas antigas ocupações, tendo o conhecimento sobre uma forma de trabalho desvalorizado. Entretanto, estas continuaram como trabalhadoras, se fazendo e apreendendo sobre as novas formas de trabalhos geradas em meio a tais mudanças. Em meio a isto, estes sujeitos sentiram em suas vidas a perda de poderem continuar a exercer algo que eles consideravam e identificavam como uma “profissão”. Foram várias às vezes em que estas trabalhadoras, ao terem suas antigas ocupações modificadas ou destruídas pelas dinâmicas da acumulação do capital, que elas se fizeram nessas novas situações, enfrentando ou propondo novos modos de vida e de trabalho.

¹³ Daniele, 36 anos, natural de Santa Rosa-Pr., é filha de trabalhadores rurais, já trabalhou na colheita de algodão, de produtora e vendedora de produtos caseiros e, iniciou na venda de produtos por catálogos há mais de sete anos. Identificou-se mais como “Consultora da Natura”. Entrevista gravada em 24 de março de 2008.

Na maioria das entrevistas, principalmente com faixa etária entre os 35 e 60 anos, observamos que estas trabalhadoras, não fizeram da venda de produtos por catálogo uma escolha, mas que foram se envolvendo com este tipo de trabalho à medida que foram perdendo as condições de permanecerem em suas antigas ocupações, fossem elas mulheres que já estiveram ocupadas no trabalho rural e doméstico ou mesmo ocupadas como vendedoras no comércio de Guaíra.

Também observamos que, na realidade vivenciada pelas vendedoras de produtos da Avon e ou Natura em Guaíra, o trabalho da venda tem se constituído em uma de suas principais, ou então única ocupação que realizam com renda. Muitas destas, não vendem produtos apenas para estas marcas, mas o conciliam com a venda para diversas empresas que mantêm este tipo de “relação de trabalho”, fazendo da venda de produtos por catálogo sua principal fonte de renda para garantir a para a sobrevivência da família, ou mesmo, compor uma parte importante desta renda. Entretanto, há neste universo de pesquisadas poucas trabalhadoras que vendem estes produtos como forma de complementar sua renda, porque já se encontram envolvidas em outra ocupação remunerada. Nestes casos, a renda obtida com a venda, tem representado o meio pelo qual estas trabalhadoras consomem os cosméticos vendidos pelas próprias empresas, bem como, roupas e calçados.

Conforme observado na pesquisa de campo, nem todas as mulheres que iniciam no trabalho na venda conseguem permanecer ocupadas neste. Há o constante embate entre o perfil pretendido pela empresa e a o perfil das trabalhadoras que se envolvem com a venda. Pode-se observar que muitas destas trabalhadoras conseguiram permanecer ocupadas na venda, porque construíram ao longo de suas trajetórias um aprendizado sobre este trabalho, bem como tiveram condições que as permitissem exercê-lo, por exemplo, por possuírem um círculo de relacionamentos, com pessoas que possuíssem poder de compra dos produtos e certa disposição para consumi-los. No entanto, muitas reflexões presentes neste texto continuam sendo testadas e amadurecidas.

REFERÊNCIAS:

MARX, Karl. *Capítulo VI. Inédito de O Capital*. São Paulo: Centauro, 2004.