

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

A Grande família Avon

História de [Freud de Oliveira](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 05/10/2008

Projeto Memória Avon
Entrevistado por Clarissa Batalha e Luani Guarnieri Bueno
Depoimento de Freud de Oliveira
São Paulo, 20/06/2008
Realização Museu da Pessoa
Depoimento Avon_HV_20
Transcrito por Denise Yonamine
Revisado por: Nataniel Torres

P/1 – Vamos começar então, o senhor pode me dizer o seu nome completo, local e data de nascimento.

R – Meu nome é Freud de Oliveira, eu nasci em 09 de dezembro de 1941.

P/1 – Na cidade...?

R – Na cidade de São João da Boa Vista, interior de São Paulo.

P/1 – A sua atividade atual qual é?

R – Trabalho no comércio com lanchonetes e escola de inglês, esqueci de falar aquela hora (risos).

P/1 – Não tem problema. O nome dos pais?

R – Meu pai é Carlos Augusto de Oliveira e minha mãe Armanda Leite de Oliveira.

P/1 – Atividade profissional deles?

R – O meu pai era (crupiê?) do cassino da Urca de Poços de Caldas e minha mãe dona de casa.

P/1 – A origem da família, qual que é?

R – Bom, a descendência pelo sobrenome, portuguesa (risos). Oliveira, os dois. E, todos de Minas Gerais. O pessoal que veio muitos anos atrás se radicar em Minas Gerais, em Andradas, Sul de Minas. E meu avô era fazendeiro de café lá, e por parte do meu pai em Espírito Santo do Pinhal.

P/1 – Certo...

R – Deixa eu ver que mais...

P/1 – Não, deixa eu perguntar, o senhor tem irmãos?

R – Tenho. Éramos em seis irmãos.

P/1 – Então vamos lembrar um pouco da sua infância, onde é que o senhor morava?

R – Bom, como disse, nasci em São João da Boa Vista. Depois, bem pequenininho, fomos para Poços de Caldas. Morei lá uns cinco, seis anos. Uma cidade muito bonita (risos). Tenho saudade até hoje. Depois, em 1949, nós mudamos pra São Paulo. Foi quando fecharam-se os cassinos, meu pai e a gente veio pra Vila Mariana. Passei uma boa parte ali na Vila Mariana. Depois, morei no Paraíso também. Foi lá que eu encontrei a minha esposa. A gente se casou depois de um tempo. Depois, mudei pra Zona Sul e até hoje eu tô lá, sempre por perto da Avon como era antigamente. Quando eu morava no Paraíso, comecei a trabalhar na Avon, em 1962, aí quando me casei, mudei pra Zona Sul.

P/1 – Mas eu queria voltar ainda um pouquinho. Eu gostaria que o senhor falasse um pouquinho de Poços de Caldas, como era a casa que vocês moravam?

R – Ah, sim. Eu morava bem perto da igreja matriz, chama-se, até hoje, rua 15 de novembro, número 214. É uma casa, como todas de antigamente, muito grande, quintal enorme, tinha bastante área pra gente brincar. Uma cidade que recebia muitos turistas do Brasil inteiro, principalmente nas férias, que era julho e, naquela época era, praticamente, fim de dezembro, janeiro e fevereiro. E como tinham muitos cassinos, tinham muitas atrações e grandes artistas do Brasil: Carmem Miranda, Francisco Alves, teve a orquestra de Tommy Dorsey, americano, eu falo isso porque a minha irmã era cantora. Ela tinha até um epíteto que era: a menor maior cantora de Poços de Caldas (risos). Ela era bem pequenininha, como eu também. E foi uma época muito, muito feliz pra gente, muito boa. A cidade muito agradável, o clima excelente. Praticamente passei a infância lá, um período muito bom. E depois tivemos que mudar pra São Paulo, que na época também era muito bom, que dava pra jogar bola na rua (risos). Me lembro inclusive que, em 1950, foi a época que o Brasil, a seleção brasileira perdeu o campeonato aqui no Brasil, que foi a sede da copa, foi uma tristeza muito grande, geral. E eu me lembro que na ocasião, na época de junho, de festa junina, o céu era repleto de balões, uma coisa monumental, não dá nem pra descrever o que tinham de balões. Me lembro que isso foi em 1950. Depois em 1951, a mesma coisa, eu me lembro bem até, era naquela época, um avião teco teco que se chamava, um (bom?) aviãozinho, voando, cortando os balões no meio assim, mas tava repleto de balões! Foi uma coisa que marcou muito a minha vida, de ver aquele espetáculo tão bonito, né?

P/1 – Interessante. E brincadeiras?

R – Ah, sim a gente brincava... tinha sempre o pega pega, tinha o pula cela, até amarelinha a gente brincava quando era pequeno, já falei cabra cega e futebol. Futebol era direto! Era o divertimento da gente na época.

P/1 – Mais alguma lembrança marcante dessa época?

R – Ah, assim no momento não me ocorre, não.

P/1 – Certo. E os estudos quando iniciou?

R – Bem, naquela época era o primário. Em 1949, já fiz o primário. Depois, fiz o ginásio. Fiz o primário no colégio Marechal Floriano, depois fiz o ginásio no colégio do Ateneu Brasil, que também é tudo ali na Vila Mariana, Paraíso. Depois fiz, naquela época chamava-se curso científico, no colégio Ipiranga, também ali no Paraíso e, depois, eu fiz um curso preparatório pra advocacia, não me lembro o nome lá agora não. E depois, fiz um curso de Administração de Empresa técnico no curso (CAPE?), ali na Avenida São João.

P/1 – Certo. Teve alguma influência pra escolha da carreira?

R – Você diz assim da...

P/1 – Da Administração?

R – Tinha, porque eu gostava muito de administração. Já estava, inclusive, trabalhando na Avon. E eu achava muito necessário fazer aquilo pra ter, tinha o cargo de supervisor, queria ter tudo certinho. Inglês, tinha que fazer, praticamente obrigatório falar inglês naquela época (risos).

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

R – Eu comecei a trabalhar com 16 anos, numa firma lá na via Anchieta, que se chama, chamava-se Artema Comércio de Peças e Acessórios pra Bicicleta. Lá conheci o senhor Julio Carlos Fiori, que me levou pra lá. Eu já conhecia ele, que trabalhou também muitos e muitos anos na Avon. Depois, fui pra (Enus _____?) que faz o sal de fruta Eno. Trabalhei lá também dois ou três anos. Aí, por coincidência, encontrei o senhor Julio Carlos Fiori outra vez na minha vida, eu agradeço muito, que me levou pra Avon e lá trabalhamos juntos até o fim, até chegar a minha aposentadoria, né?

P/1 – Então foi um convite?

R – É, ele me convidou pra ir trabalhar com ele lá na Avon. Ele trabalhava na área de suprimento. Aceitei de imediato. Fui pra lá...

P/1 – Em que ano foi isso?

R – Isso foi em 1962, em janeiro. E eu comecei trabalhar dia 1º de fevereiro na Avon.

P/1 – Certo. E já conhecia a Avon antes disso?

R – Conhecia assim de nome, comprar as coisas e tal. Até por sinal, a minha sogra foi revendedora Avon, uma das primeiras. Até senti muito de não encontrar, ela me deu de presente o certificado de revendedora dela de 1959. Ih, só que olha, me debati pra achar, não consegui. Tá guardado em casa em algum lugar, eu ia trazer, mas não achei.

P/1 – E ela é viva, falecida?

R – Não, ela é falecida.

P/1 – Falecida? Ah, que pena. Bom, mas procura bem esse certificado...

R – Vou procurar, tem que remexer lá em todas as caixas, prateleira.

P/1 – Certo. E qual foi a primeira impressão chegando lá na Avon?

R – Não, logo de cara eu senti que era uma firma excelente, pelo tratamento, pelo pessoal todo de lá, que nos recebia muito bem! Ah, vamos dizer assim, a firma em si já inspirava um ar muito bom de confiança, de tratamento, você via que era uma firma que tinha um futuro muito grande no Brasil e, como se dizia naquela época, era uma grande família, e eu me integrei graças a Deus. Consegui entrar na Avon através do Julio Carlos Fiori e tive muitos bons amigos que me ajudaram muito lá também no começo, e agradeço muito. Gostaria até de falar do Sr. Jesus Lopes Sanches que me ajudou muito dentro da Avon também, e diversos outros companheiros enquanto estive lá, conviveu lá.

P/1 – E lembra do seu primeiro dia de trabalho?

R – Lembro sim, lembro...

P/1 – Conte.

P/1 – Fiquei meio, não apavorado, muito apreensivo porque eu saí de uma firma, da Eno, que era uma firma bem assim menor, e lá a pujança da Avon, já naquela época, era muito grande, né? Naquela época num tinha nem computadores, os pedidos eram todos feitos às moças que datilografavam, tinham umas 100 moças datilografando pedidos, tal. E era um negócio imenso, a área de embalagem, de produção, era muito grande. A Avon, ali na Avenida João Dias, falavam que era uma lingüça, porque tinha quase 1 km assim de profundidade. Pra mim foi muito grande, um negócio assim, não assustador, mas muito bonito. Então trabalhei, primeiro entrei como auxiliar de escritório, fui conhecendo todos os trâmites da área de compras, depois fui pra auxiliar de comprador, comprador, supervisor sênior.

P/1 – Como é que foi essa mudança da João Dias pra Interlagos?

R – É, foi, pra nós assim, pra mim, especialmente, uma coisa deslumbrante. Porque até então, na ocasião, a gente sabia que a Avon tinha comprado um terreno lá de 100 mil metros quadrados e tal, mas como a gente trabalhava muito ali na João Dias, a gente nunca teve, vamos dizer, um acesso de ir lá ver como tava funcionando a coisa e como tava construindo a fábrica. Aí nós comentamos com o nosso pessoal “poxa, a gente não tem, a Avon vai mudar daqui em um, dois anos e nem conhece”, “puxa é mesmo!”, aí eles fizeram um grupo, foi levando grupo de pessoas, nós fomos lá e quando vimos o tamanho da Avon, a modernidade pra época falamos: “Nossa, que espetáculo!”. Foi muito bom, teve uma preparação muito grande. A Avon efetivamente foi inaugurada em 1974, mas nós, o nosso escritório, o pessoal foi pra lá em 1976, tudo moderno, tudo coisa de primeiro mundo mesmo, empilhadeiras elétricas, aquele tipo de coisa bem moderno, tecnologia.

P/1 – Certo, entendi. O senhor citou aí várias funções que o senhor passou, podia descrever um pouco quais eram as suas responsabilidades, o que o senhor fazia?

R – Bom, como comprador auxiliar, vamos dizer assim, eu cuidava mais da parte de controles, que tinha comprador chefe, cuidava mais dessa área. Depois, fui promovido pra comprador na área de todas as embalagens de papel, cartucho. Fiquei, talvez, uns dois anos nessa área. Depois, fui pra uma outra área, que era a de todas as embalagens de componentes metálicos, estampas metálicas, latas de talco. Fiquei também uns três, quatro anos nessa área. Cabia a nós, fazer as compras, fazer as melhores negociações possíveis, trazer o material pra casa, em tempo hábil, pra produção cumprir a etapa deles. Depois eu fui pra sênior, supervisor. Aí englobava uma área bem maior, de matérias-primas, ____ de importação, exportação, área de cartuchos, área de etiquetas, área de prêmios, que a Avon tem um setor que é muito grande, que era de prêmios pras promotoras, pras revendedoras, aí fiquei bastante tempo. Depois, como cresceu muito, fui pra área de importação, exportação. Aonde foi que cabia fazer toda a parte de importação, exportação dos produtos da Avon, e muita coisa que a gente trazia do próprio Estados Unidos, a nossa matriz lá, a gente importava direto deles. E aí chegou em 1993 (risos) eu me aposentei, no fim do ano.

P/1 – Entendi. Então no começo da sua carreira existia um relacionamento intenso com fornecedores?

R – Sempre. Toda a minha carreira.

P/1 – Certo. Fala um pouco sobre isso, como era o relacionamento, como eles eram escolhidos?

R – A ideia era sempre ter no mínimo três fornecedores pra cada tipo de componente, alguns casos era meio difícil, porque não tinha gente especializada, então, às vezes, você tinha um só fornecedor. E o nosso objetivo era desenvolver o outro fornecedor, então a gente trabalhava muito nessa área de desenvolvimento e, primeira coisa, lógico, era o primeiro contato, trazer o cara lá, mostrar a Avon, conversar, mostrar os produtos todos, as quantidades que assustava muitos fornecedores, eles mesmos falavam “não, olha, eu não tenho capacidade pra fornecer pra Avon!”. Tinha uma, vamos dizer assim, a gente primava por qualidade, prazo de entrega e preço, essa era a sequência que a gente tinha que avaliar os fornecedores e, após o primeiro contato, uma visita na Avon, a gente ia na firma do cara pra conhecer, pra ver tudo, ver a produção, ver controle de qualidade. Fazia-se um relatório, a gente fazia uma avaliação, muitas vezes a gente ia com o próprio pessoal do nosso controle de qualidade, levava pra conhecer, pessoal de desenvolvimento de embalagem, pra ter também a opinião deles. A gente fazia um relatório dizendo se o fornecedor está apto ou não, e aí começava-se a trabalhar com quantidades menores, assim dava um pedido, via como ele se portava, depois ia dando outro, ia fazendo um desenvolvimento até que ele estivesse a contento, que ele conhecesse a Avon, conhecesse o que a Avon queria, de qualidade, de prazos de entrega que era muito importante isso, né? E aqueles que não tinham sido habilitados na ocasião, a gente fazia um trabalho paralelo de ir trazendo o cara, fazendo revisões com ele de tudo, conversando, mostrando, indo na fábrica da pessoa. E muitos desses fornecedores tornaram-se muito bons, posteriormente. Era mais ou menos isso que a gente fazia.

P/1 – E como é que vocês lidavam com esse aumento das vendas? Porque tá relacionado as compras e as vendas, né?

R – É, sem dúvida.

P/1 – E sempre, cada ano, sempre foi aumentando os números da Avon, sempre são cada vez maiores, como é que vocês lidavam com esses aumentos?

R – A gente sempre tinha uma informação do nosso controle de inventário, tinha uma área lá que se chamava “previsões de vendas”, então eles sempre forneciam “olha, os produtos estão vendendo ‘x’, a previsão é vender ‘y’, tal, tal, tal, vai se lançar tais e tais produtos”. O desenvolvimento de novos produtos era praticamente, diretamente com a gente, a gente sabia das quantidades, então você fazia, trazendo mais fornecedores e fazendo um trabalho muito grande dentro dos fornecedores atuais pra que eles se equipassem, que vinham novos produtos, novas quantidades. A gente, muitas vezes, até impunha pro fornecedor “olha, se você não trazer uma máquina de hot stamping”, não sei se você sabe o que é isso?

P/1 – Não, pode explicar.

R – Que imprime aqueles negócios a ouro, prata, sabe, em cima de cartucho “olha, se você não trazer uma máquina hot stamping, infelizmente, eu não vou poder te dar mais pedido, tem que passar pra outro”. Então ele trazia a máquina, “nós queremos uma impressora de três cores, você só tem de uma, duas cores, então nós precisamos de mais, de maiores quantidades, de maior velocidade de produção com qualidade”. Na área, por exemplo, de componentes metálicos, às vezes, o fornecedor tinha aquelas prensas pra fazer essas tampinhas que ainda era daquela de pá, pá, _____ “você precisa trazer alguma coisa melhor, mais moderna”. Então a gente mostrava pra ele o que o futuro da Avon, o que tava acontecendo com a Avon. Eles traziam máquinas mais modernas, automáticas, na era de plásticos também, que é injeção, produto, tampas, _____, frascos plásticos. A gente foi desenvolvendo uma série de bons fornecedores, grandes, com maquinário moderno, o pessoal foi se atualizando tecnologicamente. A gente mostrava tudo que ia acontecer pra frente “Oh! Ano que vem eu vou ter isso, vou ter aquilo, as nossas quantidades vão dobrar”. Eles iam também se adaptando. E novos fornecedores também. A gente sempre punha pra poder atender, as vezes, pedidos grandes, muito grandes, a gente não punha com um só, às vezes, até em três fornecedores. Por exemplo, Colonia Cristal, famosa, vendia por campanha um milhão de unidade, a cada 21 dias, um milhão, 800 mil. Então, pra você fazer os vidros, as tampas, cartucho, era um negócio meio complicado. Então, por exemplo, em vidros a gente sempre foi muito, não tinha muitos fornecedores aptos, então nós tínhamos um grande fornecedor que era a Wheaton no Brasil. Eles se adaptavam a forma. Eram muito grandes, excelentes, forneciam os frascos pra gente, frasco de vidro. E tampa, cartucho a gente sempre dividia em dois, três, porque era muita coisa, era muita quantidade. A gente não era tão, a rapidez de produção não era tão grande como, por exemplo, a do vidro. Então a gente dividia em dois, três fornecedores. Dependendo da quantidade que tinha, a gente fazia muitos programas com fornecedores e falava “olha, eu vou vender, sei lá, 500 mil unidades, só que eu quero que você tenha em estoque sempre 100 mil, eu vou te dar continuidade de pedido, mas eu quero que você tenha em estoque sempre, vamos dizer, 100 mil unidades”, se você não tiver pedido, você pode produzir, era uma confiança muito grande, você pode produzir 100 mil que o pedido vem. Então eles já sabiam também anos trabalhando. As vezes você ligava e falava “ó estourou venda aqui, preciso de 50 mil”, eu falo “tragam amanhã”, entregava. Ah, mas porque eles já tinham se precavido, era um serviço que a gente fazia a parte pra ele não ter muitos problemas de surpresa num eventual estouro de venda. Acontecia, muitas vezes nós tínhamos que trabalhar dia e noite. Tinha que ir pro Rio. Nós chegamos uma vez até fazer uma, tinha uma firma no Rio de Janeiro que fazia Colônia Cristal, a tampa, chamava-se (Tear Map?), então a gente ia de carro, ia um de carro pro Rio, enchia o carro com que tinha de tampa, vinha, aí ia outro e ele mandava toda a noite 20, 30 mil e a gente trazia cinco, dez mil tampas no carro mesmo (risos), porque não tinha jeito. E isso muitos produtos. Muitas vezes a gente ia pro Sul, aqui em São Bento do Sul, Curitiba, ficava dois, três dias acompanhando produção. Na área de prêmios eu fiquei, trabalhei praticamente seis meses em Campo Largo, ali em Curitiba, numa cerâmica Tacto. Foi um programa muito grande que a Avon fez, só que vendeu três ou quatro vezes mais, e o cara tinha conjuntos de pratos, xícaras, pratos de sobremesa, de café, de não sei o quê, era uma, aí no fim ele trabalhou só pra Avon durante quase seis meses. E eu ia toda quinta de manhã e voltava sexta a noite pra acompanhar tudo o que ele tava fazendo, não deixar atrasar nada. Mesmo assim tivemos muitos problemas. A vida era essa aí (risos).

P/1 – E essas novidades, por que foi a Avon que introduziu o vidro colorido, não foi? O vidro azul, se não me engano?

R – É, a Avon, eu me lembro, ela começou assim, ela tinha aqueles potes de cremes suavizantes, coisa que vocês nem conhecem, alguns potes

grandes que era o vidro, depois ele era pintado, e tinha também o frasco opalino que eles chamam? Que é aquele leitoso, que é da própria formulação do produto, mas depois com o tempo nós conseguimos fazer alguns tipos de vidro azul, outras cores, verde e tal. Conseguimos introduzir bastante coisa.

P/1 – Entendi. Então fala um pouquinho desse seu último trabalho, da importação, da exportação, como é que acontecia? Números...(risos)? Fala um pouco sobre isso.

R – A parte de importação era muito difícil porque o Brasil tinha restrições de importação. Tinha uma legislação que só o livro com os tipos de códigos que você tinha que pôr lá, era um negócio terrível e dali um pouco mudava, sabe? Então você tinha que fazer todas aquelas guias de importação, tudo na máquina, tal, pá, pá, pá. Aí tinha que ir lá no Banco do Brasil, ficar lá, naquelas filas imensas, tinha uma pessoa que ia lá. Aí, pra não deixar importar, que eles estavam segurando a importação, eles falavam “é, tá faltando uma coisinha”. Você tinha que ir lá refazer tudo “ah, esse item não tá, vamos dizer, liberado pra importação”. Aí, a gente tinha que ir lá demonstrar que não, que isso, que aquilo. Era um sacrifício muito grande! Muito grande. E a gente trazia muita coisa dos Estados Unidos. Com tudo isso, nós tivemos muitos problemas, fizemos um programa de nacionalização dos produtos. Nós fomos em todas as firmas de matérias-primas nossas. Tinha a BASF, uma série de firmas grandes aí. Eles começaram algumas coisas que tinham condição, começaram a nacionalizar, fizemos um programa muito grande. Substituir algum tipo de produto, por outro similar, mas com mesma eficiência. Fizemos muita coisa disso, conseguimos bastante coisa, que os pedidos eram bons, então compensava os fornecedores fazer isso, né? E, posteriormente, a gente fez um programa daqueles itens que não conseguimos nacionalizar. Fizemos um contrato com os fornecedores, aqueles que traziam, a (Down?), BASF, outras marcas de... falar “eu te dou um pedido”, vamos supor, “de 20 toneladas de tal produto e você tem que ter em teu estoque sempre”, vamos dizer, “pelo menos duas ou três campanhas nossas, que nós usamos”. E, tivemos muito sucesso. Foi um programa que eu implementei mesmo. Foi um programa muito bom e eles realmente cumpriam, traziam todos esses produtos. Eram produtos muito necessários, senão você não fabricava um monte, né? Então eles traziam e estocavam. A gente tinha um acompanhamento. A gente trazia um mês e falava “me traga a cota desse mês”, ele entregava essa e trazia, então ficava mais uma, duas, ele já trazia a terceira. E fomos fazendo assim, e tivemos muito sucesso nisso, foi muito bom. Só que depois disso aí, eu saí. Eu sei que continuaram muito tempo, mas depois não sei mais o que aconteceu.

P/1 – E as exportações? Começou a exportar quando?

R – É, raramente a Avon tinha uma exportação. Eu me lembro da primeira. Eu não era nem da área, foi pra Alemanha. Aquele frasco chamava-se, nós exportamos um produto chamado Captain's Choice, alguma coisa assim, não sei se...

P/1 – Não tem problema.

R – E foi a primeira. Motivo de muita alegria na Avon, tal, pá, pá, pá, pá, mas aí ficou raramente uma ou outra exportação tal, tal, tal. Depois houve uma série de mudança, inclusive internacional, que cada país, quem tinha melhores condições exportava. A globalização, aquela coisa toda. Como a Avon foi a central pra América Latina, então ela englobou Argentina, Chile, Peru, todo esse pessoal aí, esses países da América Latina. Muita coisa você fazia aqui e exportava, inclusive matérias-primas também. Uma área muito grande, foi a época que eu tava lá já. Só que aí também, nessa época, o governo deu uma luz lá na cabeça de alguém e eles falaram “nós temos que facilitar a exportação” (risos). Então, eles fizeram um programa muito grande que você fazia praticamente tudo por computador, as guias eram emitidas por computador. Você só ia, principalmente exportação, era pá, na hora eles... Então foi muito bom. A Avon exportou muito pra quase todos esses países, só que foi muito trabalhoso, tivemos que aumentar bastante o número de pessoas trabalhando no setor e foi um sucesso grande. Pro Peru, muitas vezes, ia de caminhão mesmo, aquela jumenta enorme carregada, muitas vezes, como era pro Chile, eu não me lembro mais pra onde agora, muitas vezes eu mesmo acompanhei lá de Viracopos. Eu ia lá pra ver lotar o avião e sair. Aí a gente ficava tranqüilo e vinha embora. Saí muitas vezes de Viracopos meia noite, uma hora da manhã pra ver o destino. Paraguai se exportava muito por caminhão... Uruguai...

P/1 – Quais eram os principais produtos exportados?

R – Deixa ver se eu me lembro agora...

P/1 – Tinha alguns específicos, ou era geral?

R – Não, tinha bastante produto que exportava, quase toda a linha da Avon se exportava pro Paraguai, Uruguai. Pro Peru, teve muita coisa. Agora era a linha Avon, inclusive novos produtos que eram lançados na ocasião.

P/1 – Tá certo, entendi. Seu Freud, por favor, o senhor pode me falar os principais desafios que enfrentou trabalhando na Avon?

R – Bom, nós tínhamos desafio todo dia (risos). Por exemplo, o desenvolvimento de fornecedores era um desafio muito grande. A área de controle de qualidade foi uma área muito difícil, complicada, que a Avon, ela queria qualidade, não tinha jeito, tinha que ter qualidade, senão era barrado o produto. Então a gente tinha que fazer um trabalho muito grande junto aos fornecedores pra eles se desenvolverem na área de qualidade. Foi um desafio muito grande que nós também conseguimos através dos anos vencer. Que mais? Sei lá, acho que...

P/1 – Tá certo. E alegrias?

R – Ah, muita alegria. Primeiro alegria de ter entrado na Avon, graças a Deus, pra mim, foi uma história de vida Avon, né? Avon, é como eu te disse, chamava-se “a grande família Avon”. Me lembro até quando precisava-se de gente pra trabalhar, eles recorriam à gente pra ver se tinha alguém da família conhecida pra trabalhar, tanto é que lá tinha muito assim “ó, aquele é irmão daquele, aquele é primo”. A Avon foi muito assim,

né? E o ambiente da Avon era uma coisa sensacional, um ajudava o outro, se tinha dificuldade, outros departamentos te ajudavam, a gente ajudava outros, até contagem de estoque nós todos do escritório, tava muito apertado, vinha gente ajudar, ia sábado, domingo pra fazer isso. Me lembro que teve uma ocasião que a Avon tava vendendo muito, por exemplo, não tava dando conta, tava difícil fazer o terceiro turno, nós fomos trabalhar na embalagem, encher frasquinho, tal, aquelas coisa toda, então era muita solidariedade. E alegria, fim de ano, a Avon tinha o almoço de confraternização, era o dia inteiro, uma coisa muito, muito bacana, uma coisa inesquecível pra quem viveu aqueles momentos. Tinha, por exemplo, dia das crianças, eles faziam uma festa muito grande, celebrava as crianças, alugava um parque de diversões dentro da Avon, festa junina. Tinha o nosso grêmio, que era ali na rua Laguna, pertinho da João Dias. Era muito bom, tinha festa, baile, todo esse tipo de coisa. Tinha a miss Avon todo ano, foi no Clube Pinheiros, uma série de coisas, ia toda a família, tinha uma série de confraternizações que você podia levar esse povo, essas coisas todas. Foi muito bom, excelente pra mim, o que melhor pode acontecer na vida. (risos)

P/1 – Que ótimo. O que o senhor considera a sua principal realização na Avon?

R – Bom, primeiro é ter chegado quase aos 32 anos de Avon, e ter deixado muita amizade, que eu tenho até hoje. Tenho muito bons amigos, o Fúlvio, uma série de outros amigos que eu tenho até hoje. A gente tem relacionamento, ah, acho que só isso aí.

P/1 – E como é que era o relacionamento com os colegas? Como era a equipe de trabalho? Ah, só uma pausa.

[Pausa/Troca de Fita]

P/1 – Então como é que era o relacionamento com os colegas, a equipe de trabalho?

R – Ah, sempre foi muito boa com todos, a gente tinha uma aproximação muito grande, tinha muitas reuniões, a gente conversava abertamente, expunha abertamente. Tinha avaliações de cada um, que era uma hora boa pra gente falar a realidade, “você precisa melhorar aqui”, eu também era avaliado assim, outros. E isso, realmente dava um ambiente de tranquilidade pra todo mundo, ao invés de você sei lá, tomar alguma outra atitude, você dava oportunidade pra pessoa corrigir aquilo que, às vezes, sem querer tava fazendo. Então, era muito bom o relacionamento com todos. Não me lembro assim de nenhum caso que deu trabalho, mas a equipe sempre foi boa, o pessoal muito dedicado sempre, todos. O perfil de todos era, parece que, sabe, se encaixava direitinho, talvez por todos que escolhiam as pessoas já soubessem que precisava daquele tipo de perfil de gente, né? A equipe sempre foi boa, viu?

P/1 – E na sua opinião o que a Avon representava para os seus funcionários?

R – Bom, sem dúvida a Avon, vou falar um pouco por mim, mas eu acho que é a mesma coisa, representou a minha vida. Funcionários, todos. Hoje, sinceramente, eu não sei, mas deve tá bom porque nós tivemos lá. E a alegria, todo mundo que tá lá, tá muito satisfeito. Mas, antigamente, o pessoal vivia Avon. Era, vamos dizer assim, essencial. A Avon foi uma coisa que caiu do céu pra todo mundo.

P/1 – Muito bom. E tem algum caso que o senhor se lembre engraçado, alguma história, um caso pitoresco?

R – Eu me lembro de um sim, até que saiu na revistinha da Avon, que eu não achei também, uma pena. Mas eu me lembro que no nascimento do meu terceiro filho, que foi na maternidade São Paulo, ele foi batizado lá mesmo, e aí quando o padre chegou a primeira coisa que eu olhei a água benta que ele trouxe foi num frasco de colônia ‘Noite de estrelas’ da Avon (risos). Eu até comentei que “pô, o senhor sabia que eu era da Avon?” ele falou “não, eu achei esse frasco bonito, tal” (risos), foi um caso pitoresco até. Então meu filho foi batizado com água benta, dentro de um frasquinho ‘Noite de estrela’ da Avon (risos).

P/1 – Algum dos filhos chegou a ficar no berçário lá na Avon?

R – Não, não, isso é coisa bem pra cá, né? (risos). Bem de mais moderno. Mas eu tenho um filho que trabalhou também uns quatro ou cinco anos na Avon, na área de serviços lá.

P/1 – O senhor é casado, né?

R – Casado.

P/1 – Qual que é o nome da sua esposa?

R – Maria do Carmo.

P/1 – E o senhor a conheceu como?

R – Quando mudei pra rua Eça de Queirós, ali no Paraíso-Vila Mariana, ela era a minha vizinha. Ela, na realidade, tinha 12 anos, eu tinha, acho que 14 anos. Aqueles namoricos. Aí foi crescendo, crescendo. Acabei me casando com ela (risos).

P/1 – E os filhos são quantos?

R – Eu tenho, eu tinha três. Um, infelizmente, faleceu. Eu tenho dois filhos, uma moça é casada, me deu dois netos, e tem o rapaz, o Marcelo, que é casado e tem um neto, é casado com uma japonesa e me deu um mesticinho muito bonito (risos).

P/1 – E o que o senhor gosta de fazer no seu horário de lazer?

R – Olha, hoje tá muito difícil eu ter uma hora de lazer, que eu mexo com área de lanchonete, essas coisas. Na realidade, eu trabalho direto, o dia inteirinho, às vezes, nem almoçar eu almoço, não consigo. Tô tentando ver se eu consigo dar uma equilibrada nisso. Mais, é assistir televisão. Gosto muito de ir pro interior, tenho um pequeno sítio, então gostava de ir lá e ver os bichinhos, ver as moda de viola, que é uma coisa mais linda do mundo.

P/1 – E as pescarias não foi mais?

R – Pescaria, não deu mais pra ir. Pesco de vez em quando num vizinho que tem uns lagos, pesco lá. Mais, o meu xodó mesmo é que eu tenho o meu vizinho de frente, eles têm uma dupla de moda sertaneja. Mas raiz, hein! Não é esses caras aí não. Então, a gente sempre faz uma festinha, toda vez que eu chego lá, ele já chama a turma, vai lá na minha casa, tenho dvd's, uma porção de coisa deles, tudo, muito bom, eu gosto muito disso.

P/1 – Que ótimo. Então, vamos falar só mais um pouquinho de Avon. Qual que é a importância da Avon relacionada a sua venda direta, da venda porta em porta?

R – Qual é?

P/1 – A importância da Avon relacionando-se a sua venda direta?

R – É, eu acho que foi um pioneirismo da Avon. Eu me lembro, antes de entrar na Avon, do “Din Don” _____ minha sogra foi revendedora, foi uma...eu me lembro que, no começo, foi um pouco difícil, porque era difícil bater na porta da pessoa, a pessoa mandar alguém entrar dentro de casa. Mas foi feito um trabalho muito grande também nessa área, por parte do pessoal de venda, de marketing e tal. E aquilo se tornou uma realidade. E a revendedora, eu fiz muito estágio no campo pra gente conhecer o que a turma queria de produtos e embalagens, a realidade é que a revendedora passou a ser amiga da consumidora, então deixava lá o folheto de oferta, dava um monte de explicações, tal, e uma ia passando pra outra também. A turma falava que a Avon não precisava fazer propaganda, era boca a boca e as revendedoras, de fato, naquela época, cresceu extraordinariamente, o sistema de vendas foi uma coisa, como se diz, um golpe de marketing muito bom. Tá certo que eles trouxeram dos Estados Unidos, mas se lá funcionou, aqui foi um pouco mais difícil, mas foi muito bom.

P/1 – E como é que o senhor avalia o fato da Avon dar essa oportunidade de trabalho pra tantas mulheres, inserir a mulher no mercado de trabalho?

R – É, eu acho que isso é muito relacionado com a criação da Avon, né, não sei se você sabe que quem fundou a Avon vendia livros, David McConnell, ele vendia livros. E aí a Miss Albee, era uma senhora, se não me engano, ficou viúva, alguma coisa assim, não tinha como se sustentar, então ele pra fazer a venda dos livros, começou a fazer uns perfuminhos, e quem comprava ele dava um perfuminho, aí ele notou que as vendas dele superaram tudo, ele falou “vou trocar por perfume”, aí ele começou a fazer perfume, fabricar perfume e essa Miss Albee foi vender e isso já é uma ligação direta com a mulher, né? E a oportunidade de trabalho pras mulheres que na ocasião não podiam, vamos dizer assim, sair de casa quase, então ela saía lá aquela uma hora, duas horas, três horas, ia na casa das amigas, vendia e tal, muita gente ia procurá-las em casa e daí foi crescendo esse estreito relacionamento, que a Avon é, vamos dizer assim, voltada pra mulher.

P/1 – E como é que o senhor vê a atuação da Avon no Brasil, esse alcance que a Avon tem em todos os estados, qualquer mulher pode usar um produto Avon?

R – É, primeiro que eu acho é a qualidade dos produtos Avon, são excelentes os produtos, tudo muito bem controlado e, o que eu digo, a comunicação, que foi fazer a maneira como se entrega a oportunidade de trabalho pra mulher. Então, lá de Fortaleza teve a mesma oportunidade, a promotora foi na casa dela e mostrou e foi, e isso abriu esse campo todo, no Brasil inteiro. E a pontualidade de entrega, a qualidade, os preços também são, é um motivo muito bom pra pessoa adquirir.

P/1 – E qual que é a sua visão a respeito das ações sociais que Avon faz?

R – É, eu me lembro assim que a Avon tinha, por exemplo, naquelas ocasiões, ela tinha um lar de crianças órfãs tal, que ela ajudava. Tem programa de câncer de mama, que eles atuam muito nessa área, tem o berçário da Avon, que foi uma coisa espetacular, primeiro mundo, uma coisa muito boa, que facilitou muito pras funcionárias que trabalhavam lá, ela leva a sua criança, fica o dia inteiro. Excelente, a parte de médico dentro da Avon, acho que é por aí.

P/1 – Tá certo. Qual que é fato mais marcante que o senhor presenciou ao longo desses anos na Avon?

R – Deixa eu ver se eu consigo lembrar aqui, (risos) tem tantas coisas que... marcante. Bom, uma coisa que me impressionou muito, que eu achei, foi a mudança da fábrica. Pra nós que estávamos lá naquela firma, era excelente também, mas mudar pra um monstro daquele, com a tecnologia que tinha. E uma coisa que me marcou muito agora, também, a última visita que nós fizemos na Avon, que levou pra gente conhecer tudo que tinha sido feito de novo. E você ver o lugar que trabalhava, tudo aquilo, tudo moderníssimo, só terminais de computadores em todo lado, sabe, aquelas coisas (risos) moderna, moderna, isso chocou no bom sentido. Também a Avon lá de Osasco foi uma firma muito grande, uma filial da Avon que faz a área Nordeste, as distribuições que vão pro Nordeste são coisas que impressionaram muito, marcou muito.

P/1 – Quais foram os maiores aprendizados de vida que o senhor tirou trabalhando na Avon?

R- Solidariedade, trabalho em si. Ah, o esforço, não sei, trabalhar, dar-se, foi uma coisa que eu aprendi muito.

P/1 – E a Avon ela tá completando 50 anos esse ano. O que o senhor acha dela estar comemorando esses 50 anos através desse projeto de memória aqui?

R – Acho sensacional! (risos). É o que eu posso falar, muito bom, acho que pra nós aposentados, isso foi uma coisa muito bonita que a Avon fez, acho que tá demonstrando quão grande a Avon é.

P/1 – Gostou de ter dado essa entrevista?

R – Muito, eu gostei muito, muito mesmo, fico muito grato a todos.

P/1 – Tá certo, então em nome da Avon e do Museu da Pessoa a gente agradece a sua participação.

R – Nossa, eu é que tenho que agradecer, viu. Todos vocês foram muito gentis. Muito obrigado. Obrigado pra Avon mais uma vez, e pra vocês também.

P/1 – Tá certo, muito bom, então.