

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Avon - Memória dos 50 anos de Brasil (AV)

Trabalho e realização

História de [Irineu Salvador Ruffo](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 05/10/2008

Projeto Memória Avon
Entrevistado por Luani Guarnieri e Ricardo Pedroni
Depoimento de Irineu Salvador Ruffo
São Paulo, 23 de julho de 2008
Realização Museu da Pessoa
Código AV_HV039
Transcrito por Bruno Menucci
Revisado por Letícia Maiumi Mendonça

P/1 – Bom dia.

R – Bom dia.

P/1 – Eu gostaria que o senhor começasse dizendo o seu nome completo, local e data do nascimento.

R – Irineu Salvador Ruffo, nasci em São Paulo no dia 24 de janeiro de 1939.

P/1 – E qual é a sua atividade atual?

R – Depois que eu me aposentei oficialmente do trabalho, eu abri alguns negócios por conta própria, e no momento eu tenho uma casa de eventos, uma produtora de eventos também, alguns postos de gasolina, e uma factory.

P/1 – E qual o nome dos seus pais?

R – Saverio Ruffo e Izolina Salvador Ruffo.

P/1 – Qual a atividade deles?

R – Meu pai era representante comercial e a minha mãe prendas domésticas.

P/1 – E a origem da família?

R – Italiana.

P/1 – De que parte da Itália?

R – A parte da minha avó é a parte do norte e a parte do meu avô é a parte do sul, da Calábria.

P/1 – E tem irmãos?

R – Tenho uma irmã, a Sueli.

P/1 – Vamos conversar um pouquinho sobre a infância. Como era e qual era o bairro onde morava?

R – Bom, eu nasci no bairro da Mooca, e vivi alguns anos até os 6, 7 anos na Mooca, e depois mudei para a Vila Prudente, onde meu pai tinha um estabelecimento comercial, uma loja de tecidos e armarinho. Passei basicamente a minha infância na Vila Prudente. Mudei da Vila Prudente para a Vila Zelina, que é um pouco mais para cima, perto dali onde eu estava e depois voltei para a Mooca novamente. Infância bastante boa, bastante gostosa, pelo que eu me lembro, a gente tinha bastante atividade, um bairro praticamente com poucas casas, onde você tinha bastante área para brincar; e tinha lagoa, tinha rio, tinha coisa desse tipo, onde a gente podia se distrair a vontade. E tinha uma escola boa também, uma escola de freiras, de irmãs, que me formei no primário, que foi muito boa para mim.

P/1 – E como era o cotidiano na casa?

R – Bom, eu diria que era uma vida praticamente normal. Meu pai trabalhava fora, a minha mãe tomava conta da loja e eu ajudava também um pouco na loja. Tanto que a minha mãe dava aula de tricô, e dava aula de corte e costura, e eu aprendi não na prática, mas na teoria alguns pontos de tricô, quando falava: “Dois e meio, uma laçada, um tricô.” Coisas desse tipo, e as pessoas vinham para a loja, e eu era garoto ainda, vinha tomar aula, e eu ficava olhando e dando palpite inclusive nesse negócio. Muito interessante. Mas era uma vida bastante dura, não era uma vida fácil, minha mãe tinha que trabalhar e eu muitas vezes comi comida queimada digamos assim, porque não dava tempo de estar olhando, tinha que olhar a loja, e empregada era difícil na época, então, às vezes, você comia daquele jeito, mas tranquilo. Tanto que eu cresci desse tamanho foi dessa forma.

P/1 – E quais eram as brincadeiras preferidas?

R – Você tinha brincadeiras normais de garoto, bolinha, peão, joga futebol principalmente. Você começava jogando futebol de manhã, parava no almoço, porque ia pra escola, voltava da escola, fazia a lição correndo, jogava o livro em um canto e ia jogar futebol na rua outra vez, jantava, aí não tinha televisão para você vê, você ia jogar futebol outra vez. Então, parava quando a sua mãe te chamava às nove horas da noite para dormir; e a bola era uma bola de meia no fim, não era mais nada do que isso aí, onde você ficava chutando. Não sei se vocês conhecem bola de meia, porque vocês são muito novinhos, mas quando não se tinha dinheiro para comprar uma bola, pegava uma meia e enchia com algum material dentro, e aquilo era a bola para jogar, muito bom.

P/1 – E como era São Paulo naquela época?

R – Olha, nós éramos um dos poucos privilegiados que tínhamos carro, meu pai tinha automóvel. E a gente passeava bastante, andava bastante por São Paulo, mas era bastante tranquilo, você não tinha congestionamento de tráfego, você não tinha nada, você circulava normalmente. Você ia na casa de alguém, você sabia que em dez minutos você estava lá e era muito fácil. A gente morava na Avenida Prudente e a minha avó morava na Mooca, e em cinco minutos você estava na Mooca, e tranquilo sem nenhum problema. A não ser quando dava uma chuva mais forte que você ficava impedido de passar, mas isso era mais raro. Mas é muito bom. Eu lembro bem, inclusive, que na época do Carnaval a gente fazia corso, acompanhava corso. Corso eram os carros que saíam enfileirados atrás dos outros, a gente passava pela Avenida Nove de Julho, quando entrava no túnel, do lado direito e do lado esquerdo, quer dizer, tinha uma fonte, e durante o próprio Carnaval as crianças ficavam pulando dentro da água e saíam, depois ficavam no corso, andavam no corso. Andar no corso, andava no estribo do carro, porque os carros todos tinham estribos, você andava do lado de fora ou sentado no paralamas, e era muito bom. A gente gostava muito de ver futebol, a gente saía muito para assistir a jogo de

futebol, todos que tinham ao redor de São Paulo a gente acompanhava. Eu sou palmeirense, a família inteira é assim, a gente diz lá em casa que quando nasce, a gente pergunta para que time torce: se falar que torce para o Palmeiras, a gente deixa viver, senão manda matar. Então, nós somos palmeirenses. A gente ia assistir, eu, minha mãe e meu pai, Minha mãe fazia um (bome!?), uma cesta com algumas coisas dentro e a gente levava para o estádio de futebol. Ia para Santos, ia para Piracicaba, ia para lugares mais distantes e sempre com a sacolinha, no intervalo do jogo comia um sanduíche, tomávamos alguma coisa, uma vida diferente, mas muito boa.

P/1 – Que gostoso. E conta para a gente um pouquinho sobre essa escola de freiras onde você estudou, como é que foi esse período?

R – Então, as freiras, ótimas professoras, tinha um ensinamento muito bom. Na Vila Zelina tem uma igreja, que é a igreja São José, ela está na frente e atrás tinha o colégio São José, das freiras. E você tinha uma aula com uma professora não freira que dava aula e todo dia você tinha uma aula de religião também, meia hora, com uma freira que dava aula de religião. Eu sempre gostei muito da aula de religião, tanto que eu acabei a vida inteira estudando ou com freira, ou com padre. Terminei na Católica, fazendo na Católica a faculdade, mas foi uma época boa. O interessante foi que quem veio entregar o diploma para a gente foi o prefeito da capital, era o Lineu Prestes que era o prefeito. Ele foi lá entregar, foi a primeira, e única vez que eu consegui ver o prefeito perto de mim, me cumprimentou, me marcou, foi interessante aquele negócio. Mas era muito bom. Era muito bom de você frequentar e assistir às aulas. E os exames finais era um inspetor que vinha fazer, um inspetor de ensino que vinha fazer, não era a própria freira. E o fato interessante desse negócio é que tinha um ditado que ia cair lá, não sei se foi no primeiro ou no segundo ano, não me recordo direito, e a freira falou: “Olha, o ditado é diferente, ele não vai falando palavra por palavra, ele fala uma frase inteira e tal.” Ficava todo mundo preocupado, ele chegou na sala para dar o ditado, e ele falou a frase dele, que eu lembro até hoje: “O gato pelado caiu no melado.” Essa foi a frase que ele falou para nós escrevermos. E eu fui lá escrevendo, até que deu para sair bem, porque a frase ficou gravada e foi muito bom, foi interessante.

P/1 – E quais cursos realizou?

R – Bom, eu fiz o ciclo normal de escola, né. Então, fui para o primário, depois naquele tempo você fazia o que chamavam de ginásio, mas eu fiz o curso comercial que equivalia o ginásio. E depois naquela época tinha o científico, e tinha o outro, eu fiz o de contador, que era o curso comercial. Eu me formei contador, que naquela época existia “o contador.” E depois eu fui para a faculdade fazer Economia, fiz na Católica, fiz o curso de Economia e me formei. Depois disso, eu fiz uma série de cursos muito grande, sempre vai aparecendo uma coisa e outra, e vai fazendo, vai melhorando a formação...

P/1 – Mas relacionados à área que você escolheu?

R – ... É sempre relacionado a área. Eu gosto de outras coisas, uma vez eu fiz um curso de rádio e de televisão, mas isso é mais curiosidade do que outra coisa, né. Eu digo que eu sempre fui um engenheiro frustrado, porque eu deveria ter estudado Engenharia, e não Economia. Então, eu gosto muito de mexer com qualquer outra atividade que seja, manual, principalmente. Com eletricidade, com mecânica, com coisa desse tipo. E acho que isso aí veio lá do pai, porque voltando a infância, nós tínhamos um automóvel, mas era um automóvel... Era um Ford 29, certo? Então, quem consertava o carro era o meu pai e o ajudante do mecânico era eu. Então, a gente desmontava e montava aquele negócio toda semana e era um carburador, era a vela, era não sei o que, a gente levava... Eu lembro que a minha mãe tinha que levar uma lixa de unha na bolsa, porque o platinado do carro chegava certa hora fechava, ou acontecia alguma coisa, pegava a lixa da minha mãe e ia lá lixar o platinado e depois ia embora. Ou a vela ensopava, tinha que tirar e por ela no fogo, a gente fazia uma fogueirinha, acendia, botava lá. Isso foi criando essa vontade, habilidade, tanto que depois de um tempo nós inventamos de fazer, logo no princípio da antena parabólica, de construir antena parabólica aqui. Então, montamos lá em casa uma fabriquinha, botava antena parabólica para fazer, tanto que eu tenho na minha casa de praia, eu tenho até hoje uma antena que nós fizemos em casa e funciona muito bem. Nós inventamos de fazer jet ski, logo quando apareceu jet ski, aqui não tinha jet ski, importar era difícil, tinha um monte de restrições, a lei. Aí começamos a construir jet ski. Fizemos um molde, fizemos o outro, fomos na Agrale, lá no Rio Grande do Sul, para conseguir um motor para o jet ski e ele andava. Não era um jet ski, mas andava, até hoje existe lá no museu nosso. Mas como atividade paralela, assim para diversão, né. Uma vez nós construímos um barco em casa, um barco de 17 pés, feito no fundo de casa lá, peça por peça de madeira, ganhei uma bela bursite por causa disso, que está comigo até hoje, me acompanha, não me larga. E o interessante é que nós começamos a construir o barco no barracão, no fundo de casa, no salão de festa, e foi, e chegou num dado momento que ele estava tão grande que eu percebi que ele não ia mais sair de casa, porque os corredores eram estreitos na lateral. Então, tinha que dar um jeito de tirar ele antes de fazer a parte de cima da cobertura, aí arrumou um grupo de pessoas para poder pegar o barco e transportar para a garagem na frente. Essas coisas são interessantes que você vai trabalhando, e vai fazendo, e vai desenvolvendo gosto para você fazer, né. Um fato interessante com um jet ski é que nós tínhamos que testar o jet ski, e como não tinha lugar nenhum para testar ali em volta, nós testávamos na piscina, né. Então, ficava dois dentro da piscina, dois fora segurando e um que ligava o jet ski, porque ele queria andar, e você tinha que segurar, não podia deixar. Então ligava, cada vez que ligava ia meia piscina de água para fora da piscina, porque ele jogava. E são coisas assim de atividade paralelas ao trabalho, mas tudo trabalhando normalmente e fazendo essas coisas do lado. O jet ski não deu para vender, a antena parabólica conseguimos vender três e o barco era para mim mesmo, então não foi vendido.

P/1 – Mas então o que te fez escolher a área de Economia?

R – Na verdade, quando eu acabei a escola e o curso de Contabilidade e tudo mais, tinha aquilo: “Contador é um cara que ganha bem hoje, é uma profissão boa, tem um bom salário...” “Já que ganha bem e tem um bom salário, vamos lá, vamos ver o que acontece.” Fui lá estudar Contabilidade. E quando me formei em Contabilidade, a sequência quase que lógica ou era Economia, ou Administração, ou era Atuariais: “Então, vamos pegar Economia, vamos fazer Economia.” Foi nesse ritmo, não foi nenhuma outra vocação especial.

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

R – Eu tive alguns períodos, teve um período que eu era garoto, eu acho que eu tinha 13 ou 14 anos, meu falou: “Oh, você quer trabalhar? Vamos trabalhar, então.” Ele arrumou um serviço para mim em uma loja que ele trabalhava, uma atacadista no Parque Dom Pedro, eu fui lá, trabalhei. Eu acho que eu trabalhei uns seis, sete meses lá. Mas o terrível de lá que eu não suportava é que eu tinha que vir de ônibus para casa e ônibus parava na estação... Tinha lá na Rua da Mooca, tinha uma linha de férrea que atravessava, e não tinha viaduto naquela época, e tinha trem a todo minuto, todo instante. E não conseguia passar uma vez que você não parasse lá. Eu não suportava o pessoal que era mais alto do que eu pendurado no ônibus e eu lá em baixo. As mulheres não abriam os vidros e aquilo era um calor terrível. Eu não aguentava, cheguei e falei: “Eu não vou trabalhar mais.” E não fui, aí parei. Até que um dia, aí eu estava namorando e falei: “Bom, agora eu tenho que fazer alguma coisa. Não tem jeito.” Aí estava lá no chão olhando um anúncio, estava procurando um emprego naquele tempo para a minha futura cunhada, né. Ela estava desempregada, eu estava procurando um anúncio, um emprego para ela no Estadão e aí eu vi Avon lá em cima. E eu tinha um rapaz, o Carlos Augusto da Costa Lima, que estava trabalhando na Avon, e ele falava bem da empresa, ele dizia: “Olha, eu estou trabalhando em uma firma americana. É bom, é isso, é isso...” E a gente era muito colega, mesma sala e tudo. Aí eu vi Avon, e falei: “Esse negócio deve ser interessante, se eu acordar cedo amanhã eu vou lá.” E por azar ou por sorte, não sei, eu acordei cedo na segunda-feira. Eu peguei aquele recorte e vim. E era uma aventura, porque eu estava lá na Mooca, teve que vim para o Anhangabaú para pegar um ônibus, para ir para Santo Amaro, na João Dias. Olha, foi duro de chegar, não chegava nunca. Quando eu peguei aquele ônibus no Anhangabaú, que era o jardim São Luiz, eu a cada dez minutos perguntava para o motorista ou para o cobrador se estava perto a João Dias: “Já está chegando?” Porque não chegava nunca aquele negócio e até que chegou lá na porta, eu desci e fiz a entrevista, e estava trabalhando no dia seguinte.

P/1 – Legal. Então, quer dizer que depois desse primeiro emprego já foi a Avon? Depois desse primeiro emprego com 14 anos mais ou menos.

R – Não. Eu trabalhei acho que um ano na Arno. Eu trabalhei um ano na Arno também. Mas assim nesse estilo, eu vou trabalhar, fui lá e trabalhei, depois falei: “Não vou trabalhar mais, estou cansado, chega de trabalhar.” Daí fiquei um tempo grande, depois falei: “Agora tenho que casar, vou fazer alguma coisa senão eu morro.” A vida não era tão fácil como é agora para os jovens, antigamente era mais difícil. Eu falei: “Tem que casar, vamos casar e vão embora.” Aí fui trabalhar e depois de um ano e pouco estava casado.

P/1 – Então, em que ano que foi a sua entrada na Avon?

R – Em 1961.

P/1 – Mas você já conhecia a Avon anteriormente?

R – Não, eu não conhecia. Eu conheci através do Carlos Augusto, né. Que estudava comigo, era amigo da gente. Ele estava trabalhando lá algum tempo e ele dizia que era uma boa companhia, falava bem, falava das coisas que aconteciam, e isso que estimulou eu sair atrás do emprego lá. Isso que acontecia.

P/1 – E qual foi a primeira impressão que você teve chegando lá?

R – Olha, o prédio da Avon era um prédio com uma frente pequena, bem pequena, não era grande, não. E ele era uma linguça, quer dizer, era comprido que não acabava mais, certo? Era um prédio alugado que estava lá na Avenida João Dias e tinha uma estátua na frente, que tinha uma ânfora que deveria jogar água, mas era seca, e estava no jardim e a gente guardava os carros ali na frente. Então, entrava e colocava lá. Eram pouquíssimas pessoas que tinham carro naquela época, colava na frente e tal. Depois tinha um primeiro andar, depois você descia as escadas tinha um outro salão grande, depois você ia, a fábrica era nos fundos com dois salões, e depois tinha a parte das expedições. Não causou grande impressão, quer dizer, era uma empresa normal, nada de excepcional, não impressionava. Mas também a minha cabeça estava mais para arrumar um trabalho para fazer qualquer coisa, do que para olhar a empresa ou qualquer coisa desse tipo. Mas foi interessante que eu fui entrevistado e já em seguida quiseram que eu trabalhasse no dia seguinte, porque eles estavam precisando de gente. Aí comecei a trabalhar, eu acho que foi no dia 22 de janeiro esse negócio e eu fui registrado só no dia primeiro de março, porque naquele tempo não se fazia registro no meio do mês, ou qualquer coisa assim, e foi no dia primeiro de março. Mas foi nessa base aí.

P/1 – E como foi o seu primeiro dia de trabalho? Lembra?

R – Eu estou tentando lembrar. Mas eu acho que como a experiência não era grande, eu acho que foi mais um dia de aprendizado, né. Então, foi me apresentado o pessoal que eu ia trabalhar, quem era meu supervisor e quais as pessoas que iam trabalhar comigo, e alguém me passou o serviço e eu comecei a fazer. Mas eram coisas simples, nada de excepcional nesse primeiro dia, né. Aí eu fui trabalhando, trabalhando e desenvolvendo, aí fui ganhando mais outras atividades e aí foi embora.

P/1 – Mas qual foi a primeira área que você entrou na Avon?

R – Então, eu entrei na Contabilidade, eu entrei na parte de Contabilidade, tinha área... Tinha diário, razão e tal. Antigamente, era semi-máquina, _____ nada como é hoje, nem se falava em computador, nem nada. As máquinas que você tinha de lançamento era a máquina Remington e a outra (Scott?) que você tinha que pegar as fichas e fazer os lançamentos. A grande maioria vinha nota por nota, você carimbava e fazia os lançamentos à mão, nas costas daquele negócio, para depois ser lançado na máquina mecânica e nas fichas. Era um trabalho bastante árduo no aspecto de você fazer manualmente, tinha um plano de contas que era extenso com todas as contas da contábeis na mão, mas aquilo depois de um tempo você estava na cabeça e já não olhava mais nada, ficava gravado e registrado. E foi uma carreira, eu diria bastante rápida dentro da Avon, porque eu trabalhei uns três, quatro meses nessa atividade e depois foi me dado um outro posto, um serviço que se chama serviço de atendimento. Contabilidade de vendas, que é o serviço de atendimento a revendedora, que era uma atividade bastante árdua, porque era uma seção, era uma área que trabalhava muito, que recebia os pedidos de fora e tinha uma atividade forte. Eu cheguei a trabalhar, eu tinha 24 anos, 25 anos, sei lá, trabalhar com 90 moças, de 17, 18 anos, 19 anos, era um negócio difícil. Eu lembro bem porque com 90 moças, todo dia você tem que mandar alguém embora e tem que contratar alguém. A primeira pessoa que eu fui demitir, eu acho que eu tinha toda razão, porque eu sempre me preocupei muito com isso, a minha maior preocupação era não fazer errada na área de dispensa de pessoas, a hora que eu chamei a moça sentada para falar que ela ia embora, eu estava tremendo, e ela estava dando risadas, quer dizer, isso foi... A situação de momento, né. Mas depois peguei prática e estava fácil. Eu não tinha mais esse problema. Mas foi bem, porque eu passei por essas atividades correndo, foi bom. Foi um crescimento bastante grande.

P/1 – E qual foi a sua trajetória na empresa?

R – Então, eu estive na contabilidade, nessa contabilidade de vendas durante bastante tempo. Aí surgiu uma lei aí, que tinha transcrever um livro que se chamava Treze, Quatorze, aquele livro, onde você tinha que registrar todos os itens saídos do dia. Então, era praticamente impossível você fazer isso manualmente pelo número de notas fiscais que tinha, tanto que nós começamos com as moças trabalhando, fazendo na mão e não tinha jeito para você registrar as unidades que iam saindo, porque não estava no computador nem nada. E aí tinha que resolver o que fazer, certo? Aí decidiu-se que tinha que por um computador. Aí foi feito um teste com todo o pessoal que estava todo lá para ver quem tinha aptidão para mexer com a coisa, né. E mais uma vez, não sei se por sorte ou por azar, eu fui escolhido, porque fui eu que consegui passar naqueles testes da IBM [International Business Machines Corporation] que dizia que eu tinha aptidão para aquele negócio lá. E aí eu fui fazer os cursos todos que tinham de programação de computador, de processamentos de dados e dali a um pouco apareceu um monte de máquinas na minha frente. E tinha que começar a digitar, eram máquinas perfuradoras de cartão, tinha que começar a digitar as notas fiscais. Daí contratamos um monte de moças também que não conheciam nada da Avon e a Avon não conhecia nada delas, mas tinha que fazer e tinha prazo, foi colocado lá e foi embora. Aí a gente trabalhava de dia na perfuração de dados, pegava aquele negócio, dava uma passada em casa, comia alguma coisa, e alguém pegava um carro, pegava aqueles cartões e levava para a IBM, que era na Rua Araújo, na cidade, no centro, para operar aquilo de noite e fazer os relatórios. Então, a gente ficava até duas, três horas da manhã operando o computador. Terminava aquilo tudo, punha no carro, mandava levar para a Avon e ia para casa dormir um pouco e voltava para lá. Era um período bastante difícil pelo volume de trabalho que tinha para fazer. Depois com o tempo chegou o computador da Avon e aí ficou mais fácil, porque era em casa. Depois, a evolução de processamentos de dados é muito grande e aí trocou aqueles cartões por disco, por fita, foi evoluindo, foi crescendo, crescendo. E eu acompanhei esse crescimento todinho dos computadores, que o primeiro que nós tínhamos lá, lógico que vocês entendem um pouco de computador que hoje em dia todo mundo tem um micro, todo mundo sabe o que tem, vocês falam 1GB [gigabyte], 1MB [megabyte], eu tinha 8KB [kilobyte]. Oito por oito mil posições. E era para trabalhar e fazer todo o serviço, então a gente ficava brigando por uma posição, quer dizer, linha tudo que tinha para tirar, cortava o nominho, cortava não sei o que, porque você tinha que operar com aquelas oito mil, 8KB de memória. E era uma super máquina 8KB de memória. Então, foi evoluindo, depois foi para 32, depois para 64, depois de 64, eu saí. De 64KB de memória eu saí da área. Depois desse tempo que eu passei em processamento de dados, foi me dada uma posição Manager Associate, que era um gerente em treinamento, um executivo de luxo, digamos assim. Então, eu ficava um pouquinho em cada área, aprendendo e vendo o que acontecia, e foi muito bom. Durante esse tempo surgiu a necessidade de se construir ou de se abrir um CD, um Centro de Distribuição no Nordeste. Então, fizemos esse estudo completo, desse Centro de Distribuição, e aí saímos a cata do local. Pelo mapa geográfico do Brasil, o centro do nordeste, ali Patos, lá em cima na Paraíba. Mas Patos é um lugar em que você cozinha a qualquer hora, 40 graus, 50 graus, é um inferno. E não tinha nada e ia ser duro de arrumar alguém para trabalhar lá. E aí vamos chegando mais para a praia, chegamos na Paraíba, lá em Santa Rita, que é pertinho de João Pessoa. Fomos lá, escolhemos o terreno, para achar um terreno para comprar, fomos ao governo para conseguir as aprovações necessárias, os incentivos. E aí depois fomos construir o prédio para abrir o centro de distribuições que durou algum tempo, depois a Avon decidiu ir para outros lugares e vendeu o prédio. Fato interessante é que a primeira coisa que o camarada tentou vender para mim, que lá era espetacular, porque lá tinha água mineral no terreno dele, eu falei: “Bom, mas aí não me interessa mais, porque eu não quero.” “Mas como? Você não quer água mineral, um negócio desses lá?” “Não, porque nós gastamos milhões para tirar os minerais da água para fazer cosméticos, então eu não posso querer água mineral.” Então, foi um negócio interessante, nas fotografias que eu deixei com você inclusive, tem a assinatura do contrato lá com o camarada comprando o terreno deles lá. Então, por brincadeira, ou por verdade, eu tinha uma máquina fotográfica nova diferente, na hora que foi assinar, eu

peguei a máquina e botei em cima da mesa, ele pegou, puxou a mão na bota, tirou o revólver dele e colocou em cima da mesa: “Se você está armado, eu também estou.” Foi assim nesse ritmo, não sei se dá para perceber o revólver, mas tem a fotografia lá do pessoal. Depois disso aí, eu fui promovido a diretor da área operacional, então tinha toda a responsabilidade da distribuição do Brasil inteirinho, mas a área de serviços, né. Fiquei um tempo com isso aqui, depois fui para vice-presidente operacional, aí eu tinha a fábrica, tinha operações e tinha toda essa parte. Era uma área bastante grande, quase 3 mil pessoas naquela ocasião reportando para mim. Foi interessantíssimo trabalhar, quer dizer, aí eu trabalhava com os engenheiros, que eu gostava tanto da parte de Engenharia e tinha toda a engenharia de fábrica, todo aquele negócio, o pessoal reportando para mim. E foi uma época bastante boa. Depois disso, eu fui de vice-presidente, eu fui cuidar de novos mercados. Eu tinha a parte do Brasil e tinha novos mercados, novos mercados aqui eram Peru e Bolívia, e ainda tinha a responsabilidade de Paraguai e Uruguai que eram terceiristas trabalhando lá. Peru e Bolívia eram o maior peso, trabalhei bastante, eu acho que os cinco, seis últimos anos na Avon foi dentro dessa área, desses países aqui do Peru, Bolívia, Paraguai, Uruguai, que era um outro mundo, era uma outra vida, era aquele negócio. Algumas dificuldades, tipo La Paz é terrível para você se locomover ou mexer, eu dizia que quando o avião chega a La Paz ele não desce, ele para, porque ele já está na altura que tem que ser. Você desce do avião, eu não sei se vocês conhecem La Paz ou não, eu tinha uma dor de cabeça os três dias que eu ficava em La Paz. Então, tem umas histórias interessantes. O dia em que eu estava visitando uma revendedora um dia, ela olhou para mim e falou: “Você não está bem?” Aí você tem que dar uma de machão, eu falei: “Eu estou bem.” Estava quase caindo, mas estava bem, aí ela durou um pouquinho mais de tempo e falou: “Espera um pouco aí.” Ela foi lá no quintal dela e veio com umas folhas na mão e falou: “Mastiga isso aqui e deixa do lado, entre a bochecha e a gengiva aqui na lateral, que você vai melhorar.” De fato eu peguei aquele negócio e pus na boca, mastiguei, dali a um pouquinho não tinha mais nada. Era folha de coca, eu não tenho a menor dúvida, né. A única coisa que eu ganhei é que depois de uma semana a pele da minha boca, saiu inteirinha, né. Isso aqui tinha sido resposta da coca, né. Porque naquele tempo você foi chegava ali, você tinha, você descia, entrava no hotel e vinha um camarada com um mate de coca para você tomar um mate de coca, porque ele estabiliza você. Aí que veio a história do Zetti, não sei se vocês lembram a história do Zetti, que era goleiro do Brasil que foi jogar na Bolívia e tomou o chá de coca, e pegaram ele doping, deu um rebu danado, foi muito comentado isso aí. E depois perdooaram ele, porque viram que não tinha nada de mais e ele tinha feito aquilo involuntariamente. E ele tomava bastante, porque realmente a folha não faz nada, né. Ela estabiliza, e você encontra na Bolívia em qualquer canto na rua vendendo as folhas de coca para você mastigar. Mas foi um período bom, porque cultura diferente, gente diferente, Bolívia, Peru, altos e baixos, porque o Peru também tem uns lugares altíssimos que você vai e passa mal, mas você aprende muita coisa, porque você vê um povo totalmente diferente. E era uma vida difícil, porque, às vezes, eu pegava e trabalhava segunda-feira aqui no Brasil, pegava o voo da meia-noite e ia para o Peru, para Lima. Trabalhava terça, e quarta em Lima, pegava o avião passava em Santa Cruz de La Sierra, onde era o escritório da Avon, ficava lá, e depois vinha para São Paulo para sexta-feira ainda ver como estavam as coisas aqui. Era bem puxado. Quer dizer, o pior de tudo isso era o problema de coluna e o problema de comida de avião, né. Você comendo muitas vezes no avião é um complicador danado e a coluna de ficar naquele avião também, essa eu vou levar por muito tempo comigo. Mas foi assim, eu achei que para mim foi ótimo, quer dizer, foi uma carreira sempre subindo, e subindo bastante rápido, e eu acho que eu considero que tudo que eu fiz, eu fiz com sucesso, e foi muito bem, e foi até o final. Sem querer me vangloriar nem nada, mas eu acho que tudo que foi feito, foi bem feito e fui bem. Pelo menos pelos outros, o pessoal gostava de trabalhar comigo, a gente trabalhava bem e tudo foi ótimo.

P/1 – Então, você chegou a trabalhar diretamente com as revendedoras?

R – Eu nunca fui gerente de vendas, eu nunca trabalhei na área de vendas, mas no Peru e na Bolívia eu era o gerente-geral, então eu tinha contato com elas. A gente fazia as reuniões de venda, as reuniões do Natal, fazia os incentivos, isso aí a gente fazia, eu trabalhei. Aqui no Brasil, eu trabalhava no atendimento à revendedora, mas nesses países eu trabalhava diretamente com elas na área, como administrador geral, porque o gerente-geral tem muitas funções na área de vendas, né. Como acompanhar, como assistir, como dar apoio, criar os incentivos, como fazer a coisa.

P/1 – Bacana. E quais eram... Eram os mesmos incentivos que eram trabalhados aqui no Brasil, por exemplo?

R – Não, nós tínhamos uma equipe de marketing separada, tem coisas que não funcionam, o costume, o tipo de prêmio que gostam, que não gostam, então a nossa equipe de marketing que era baseada no Brasil, certo? Era daqui, um pessoal daqui, mas nós vivíamos bastante lá e eram criados incentivos totalmente diferentes. Então, lá você podia, por exemplo, se você queria dar uma casa, você podia, porque o preço da casa é relativamente barato no contexto da coisa. E aqui você já não podia fazer a mesma coisa. Então, se quiser dar um carro, um carro já não tinha tanto valor, porque a mulher mora lá nas montanhas, vai fazer o que com um carro? Então, coisas desse tipo. Mas são planos que você faz de acordo com o país, de acordo com a economia, como as coisas vão andando. O maior sucesso que nós tivemos, foi que o Peru, que durante muitos anos só deu prejuízo, e a gente tinha que fazer o que se chama de turn around, a virada. E depois de um ano e meio, dois anos, nós conseguimos fazer com que o país desse lucro pela primeira vez. Então, foi bacana, teve uma festa, uma festa nos EUA, um _____ lá, uma espécie de um diploma escrito vangloriando esse negócio, com grande efeito e tal. Foi bom, foi bonito, valeu. Esse negócio aí.

P/1 – E aqui no Brasil o senhor trabalhava com atendimento às revendedoras...

R – É, e distribuição.

P/1 – ... Como eram as atividades nessa área?

R – Então, na área de distribuição, quando eu comecei na Avon eles falavam que tinha que chegar cinco mil pedidos, ou seis mil pedidos, sete mil pedidos. A revendedora mandava um pedido a cada semana e você tinha que processar, faturar, embalar e mandar. Isso ia crescendo, e a gente fazia um bolo para o pessoal, dava um bolo para as meninas cada vez que quebrasse a barreira de mil, 7 mil, 8 mil, 9 mil pedidos, porque era crescente a coisa. E aí o último foi com 9 mil, porque depois passou a ter um pedido por campanha e mudou a coisa... E tinha um bolo toda... E o problema era você atender, porque como você não tinha processamentos de dados, você não sabia exatamente o que você tinha no estoque. Então, você começava a faturar, chegava lá não tinha o produto, aí ficava em falta, tinha que tomar nota, tinha que mandar depois; ou então, tinha que cortar na mão para não faturar com as coisas que você sabia, e eu acabei sendo promovido basicamente num desse negócio aí. Porque no final do ano, chegava-se lá e juntava todo mundo, todas as áreas para ir trabalhar no controle de vendas, para fazer o controle dos itens, o que tinha e o que não tinha. E eu numa dessas idas aí, até cheguei em casa passei a mão no chinelo, já que ia trabalhar a noite inteira, botar um chinelo e tal. E nós estávamos trabalhando, cortando, controlando os pedidos, as unidades que iam, que não iam, para quem iam, duas para essa, três para aquela. E eu vi que a coisa estava meio emperrada e não ia. Eu olhei, achei que tinha a solução para aquilo lá, levantei e dei a solução espontaneamente, disse: “Olha, você faz isso, faz isso, e faz isso...” E o gerente da área, o Renato Fabri, ele estava observando, olhando aquele negócio e ele viu que deu resultado e achou que eu tinha tino para a coisa; e logo em seguida ele me promoveu para um outro negócio e foi embora. Foi aí que começou a carreira como chefe, como líder de grupo, numa arrancada desse tipo. E com a distribuição também a gente foi fazendo muita coisa nova. Por exemplo, nós tínhamos entrega no Amapá, eu te dei até um diploma ali no Amapá, e aquilo ia até Belém, depois de Belém você punha em um avião da TABA, que era Transportes Aéreos da Bacia Amazônica lá, aí nós tivemos um problema que a Avon dá incentivos, prêmios. Então, tinha um jogo de sofá lá, então mandamos para a revendedora o jogo de sofás, a revendedora reclamou que não recebeu o sofá. Mandamos outro jogo de sofá, ela reclamou que não recebeu o jogo de sofá, e ficou nessa história até que nós fomos descobrir porque que era. Era porque o que fazia, quando chegava em Belém, ia de caminhão ia por no avião da TABA, o avião pequeno ele não passava na porta, então eles não levavam e deixavam em terra e não falavam com ninguém. Então, tinha que achar uma solução para isso e eu fui para lá, e acabei arrendando um barco ali em Belém, e o barco uma semana para Santarém, e uma semana para Macapá, ele ia e voltava, ia e voltava. Agora para saber se esse negócio funcionava mesmo, eu fui na primeira viagem lá com eles. Então, ali tem a fotografia e tal, fora três dias e duas noites de barco navegando lá para cima, passando do lado da Ilha de Marajó até chegar lá em Macapá. Então, o banho, o motor pega água do rio para esfriar o motor e ele sai em cima e você toma banho quente com a água do motor, coisas desse tipo. E eles fazem a comida. Quer dizer, antes de ir nós passamos no supermercado e fizemos as compras, eu falei para o capitão: “Eu sofro do estômago e do intestino. Então, a minha comida tem que ser essa separada.” Mas não adiantou, no fim você acaba comendo o que eles levam lá e fazem. E foi três dias viajando lá e você pega um pouco a maré subindo, mas que não chega a ser a pororoca mais forte, mas você tem que esperar a hora da maré para o barco poder sair, você pega ondas no rio balançando, você sai de Belém, viaja um pouco e aí para em algum lugar, todo mundo... Deve parar uns 100 a 200 barco em toda volta, tudo parado junto, todo mundo esperando a maré chegar no ponto. Aí quando chega no ponto, você vai escutando um saído, o outro saindo, porque isso já é de madrugada, aí começa todo mundo sair e vai embora, navega. São coisas interessantes. Eu estava uma noite dormindo, que eles arrumaram um camarote para mim, que é um negocinho estreito para por no barco, mas você não fica dentro do camarote que é quente demais, aí você fica para fora, aí você fica em uma rede e vai. Aí eu sai, não conseguia dormir, fui lá na frente para falar com o cara que estava pilotando o barco. Ele, cada pouquinho pega o farol dele, um farol em cima do barco, ele vira para o lado, vê a margem. Quando ele alcança, vê do outro lado, se ele alcança a margem, ele vê e vai indo. Aí eu falei com ele: “Escuta, mas como é que você sabe se está indo certo ou se está indo errado?” Porque tem um monte de entradas e saídas, bifurcações, outros rios entrando. “Eu não sei.” “Mas quem sabe?” “Nós trouxemos ele.” “Ele quem?” “Aquele cara lá.” Tinha um cara deitado na frente do barco com uma lona coberta em cima. Dali a pouco o cara levanta, olha de um lado para outro, e eu não enxergava absolutamente nada, ele fala: “Ah, nós estamos certos, pode continuar assim.” Como ele sabia, eu não sei até hoje, mas ele sabia. Quer dizer, nós chegamos no local, nós chegamos lá. E esse barco ficou muitos anos, eu não sei nem se está por lá hoje ou se não está, fazendo esse serviço para gente, ele ia e voltava, só fazia isso aí. Uma outra ocasião nós tínhamos um problema, a Avon tinha que fazer entrega, entre o pedido e a entrega tem que ser sete dias, não pode demorar mais que isso e nós íamos para Manaus. Estava demorando muito mais e estava indo de avião, estava custando muito dinheiro e tinha que ir de caminhão e era a transamazônica, que naquele tempo estava lá a transamazônica, tinham feito. E como provar que dava ou não dava? Tinha que ir, não tem jeito. Carregamos os caminhões, os caminhões foram embora, aí peguei um avião fui até Porto Velho, que era onde ele tinha _____ chegar. Depois alugamos um carro de praça e o caminhão foi na frente, e a gente foi atrás. Para fazer o caminho chegar em sete dias lá em Manaus, né. E era uma aventura, um negócio fantástico, quer dizer, as pontes não estavam construídas, você vinha na estrada, a estrada acabava, tinha um rio aqui você tinha que sair do lado, porque vinha uma ponte de madeira, você atravessava. Depois lá no meio encontramos uma parte asfaltada larga era pista de pouso, porque era, se não me engano, era a _____ Gutierrez que estava fazendo a estrada, único jeito dela ir lá era com o avião, ela descia lá com o avião e depois ia embora. O posto de gasolina era a Petrobras e era um iglu desses de plástico. Tinha os tambores, ele despejava em uma lata e depois despejava no carro. A forma de fazer era isso aí. Então, nós estávamos na estrada e aquela estrada era uma aventura realmente, porque você não tinha as pontes, então de noite você ia guiando, chegava na ponte acabava a estrada, e tem uns rios lá embaixo, então você tinha que sair fora. Pegar uma ponte de madeira para poder passar. E toda a estrada... Por isso que acabou, toda estrada, lá não tem pedra na região, toda estrada era feita em cima de terra ou então você encontrava... Ele faziam pilha de saco de cimento, com embalagem e tudo, sem tirar, iam empilhando saco de cimento para escorar a estrada, e o saco de cimento é lógico endurece com a umidade, endurecia e virava pedra, ficava lá escorando a cidade. Só que quando vem a época da chuva, a água lá tem uma força muito grande, então acabava levando tudo embora, não tinha jeito. Encontramos alguns caminhões caídos dentro de rio, alguns eu diria dois ou três desse tipo. Fato interessante, uma hora o caminhoneiro que já estava mais ou menos acostumado, ele falou: “Vamos no bar ali.” Eu olhei não vi nada, aí nós entramos num caminhãozinho, numa picada, fomos andando tinha uma cobertura de palha e o cara tinha lá, Coca Cola, um pacote de bolacha não de quantos anos, botijão de gás que ele vendia para alguém lá e cigarro. Isso eram as coisas que ele tinha lá. O pacote de bolacha foi devorado, não sei, não tinha data de validade naquele tempo, devia ter uns cinco, seis anos lá, mas era o que tinha para comer, e era o que tinha para beber, era o que tinha para fazer. E nós conseguimos chegar lá no dia, nós conseguimos chegar assim na pura sorte, porque chegou na barranca do rio para atravessar para o lado de lá em Manaus, tinha que esperar a balsa chegar, e a balsa tem prioridade para carro de pessoas, alimentos e depois vem os outros. E a gente ficou lá umas cinco, seis horas, então a gente ia contando, sabia quantos caminhões cabiam na balsa. Chegava um caminhão de alimentos, um a menos. Chegava algum ônibus alguma coisa, um menos. Ia chegando, até que formou e nós ficamos fora, falei: “Estamos perdidos, não vamos chegar no

tempo.” Aí quando encostou lá, fomos bater um papo com o capitão, contamos a história para ele, fizemos um acerto com ele, aí ele tirou uns carros que estavam lá que ele achou que podiam ficar por lá e colocou o nosso carro em cima, e nós conseguimos atravessar, e chegamos exatamente no tempo: “Agora está provado que dá para fazer. Foi apertado, mas tá provado que dá para fazer. Chegou e foi bem.” E depois continuou o processo normal. Mais tarde nós mudamos o critério: em vez de ir pela estrada, porque a estrada acabou, aí fizemos a mesma coisa que em Macapá, contratamos um barco e o barco pegava a carga e levava pelo Rio Madeira, e ia até Manaus e depois voltava. A gente não corria muito risco, porque no Rio Madeira vira e mexe, tem toras rolando, correndo, porque o pessoal acabava querendo _____ uma _____ naquela época, ia cortar madeira no mato, soltava aquilo, e aquilo estava preso com cabo de aço, e, às vezes, soltava alguma, era perigoso, porque se pagasse o barco, realmente afundava o barco. Mas por sorte e por cuidado nós conseguimos fazer todo aquele tempo sem nunca ter um acidente lá para cima levando mercadoria para Manaus. É só uma aventura. Tem um monte delas, a gente vai conversando, e, às vezes, vai lembrando as coisas, né. Então, isso aí foi muito bom, essa época.

P/1 – Legal. E essa questão da modernidade, como é que foi mudar da João Dias para Interlagos?

R – Na verdade, isso foi uma necessidade, não tinha mais jeito a companhia estava crescendo, crescendo, crescendo, tinha que fazer alguma coisa. Já tinha o terreno comprado lá em Interlagos, então teve que construir, teve que fazer o prédio da fábrica. Primeiro foi a fábrica, e o escritório permaneceu aqui, o escritório e a expedição. Depois mais tarde, o escritório foi para lá e a expedição mudou para lá, e aí acabou devolvendo o prédio da João Dias, que era um prédio alugado, depois foi vendido. Mas foi um crescimento normal, a Avon cresce muito rápido, então não tem muito jeito, ou você cresce ou não faz nada, estrangula. Então, não tem jeito, tem que ir atrás, tem que correr atrás e vai em frente. Eu passei nesse tempo todo, não lembro nunca de ter falado: “Esse ano está tranquilo, estamos folgados.” Estamos sempre buscando alguma coisa e correndo, correndo, correndo. Mesmo nas épocas ruins, a economia está ruim, tá tudo ruim, não está vendendo bem, mesmo nessa época você estava correndo atrás de poder seguir e falar: “Agora estou sossegado.” Não estava. Quer dizer, estourava outro lugar, ou era a fábrica ou era outro lugar, o outro lado. E uma das vantagens, o fato de ser uma companhia internacional e ter muitas filiais no mundo todo, então sempre tem alguém que está naquela parte que você está vendo, já está mais na frente que você e você vai para lá... E tem um intercâmbio muito grande: “Ah, eu preciso fazer isso aqui.” “Vai em tal lugar que tem.” Então, você saía, ia viajar, ia ver como é que era, certo. Mesmo a gente que _____ outro lado, o pessoal vinha pra cá ver como é que se fazia no Brasil. Isso dá um crescimento muito grande, você não fica reinventando a roda duas vezes, então o cara já quebrou a cabeça em alguma coisa, você vai lá, vê como ele fez e vai embora. Você tem outro, vem do outro lado e vai embora. Hoje o negócio é um monstro. Eu fui lá outro dia, o negócio triplicou de quando eu saí em pouco tempo, em dez anos, né. E vai crescendo e vai embora, vai modernizando e não tem jeito. Mas você tem uma grande coisa, você não vê o tempo passar. Como você trabalha com campanhas, você sempre trabalha com campanhas na frente, você que está dentro está produzindo campanhas na frente, você sempre está pensando na frente. Quando você tá chegando perto do Natal, você já está pensando no meio do ano que vem, está pensando no outro Natal, está pensando no outro ano, certo. Em 2008, você já está pensando em 2009, está pensando... Então, o tempo está assim, você não vê o tempo passar, você fica mais velho mais depressa, porque você está sempre correndo, está sempre na frente, você não vê o tempo passar. Mas é bom.

P/1 – O senhor comentou de várias viagens, né. Então, quais foram assim, esses lugares que você viajou pela Avon?

R – Eu conheço um bocadinho.

P/1 – Então, cita alguns para a gente, algumas viagens.

R – Eu não consigo lembrar tudo. Você tem na Europa, com o processamento de dados, nós tínhamos um grupo que se reunia a cada três meses e a cada três meses era em um país. Então, a cada três meses ou eu estava indo para os Estados Unidos, ou para a Europa. Todo lugar que a Avon tem na Europa eu conheço e os Estados Unidos eu conheço várias filiais. Eu tive três vezes, mais duas experiências, uma ocasião eles estavam precisando de alguém em operações, eles tiveram qualquer problema com o diretor de operações da Itália, e estavam precisando de ajuda, eu saí daqui e fui para lá, e trabalhei três meses e meio na Avon da Itália, até conseguir uma pessoa, treinar e vir embora. Foi uma época bastante difícil, digamos assim. Minha esposa estava esperando bebê e ela estava aqui, eu estava para lá, coitadinha ela não podia ir comigo e eu estava lá sozinho, o que também é difícil, não é fácil ficar sozinho. Aí um dia eu liguei para ela e falei: “Nós temos uma solução aqui, ou eu vou ficar obeso, porque eu não paro de comer, ou vou ficar bêbado, porque eu bebo de mais, ou vou ter que arrumar uma amiga, certo?” Na semana seguinte ela estava lá com barriga e tudo. Ela falou: “Você não vai ficar gordo, não vai ter isso e nem vai ter amante na Itália.” Então, ela estava lá comigo. Isso aconteceu realmente, porque estava difícil de aguentar lá sozinho. Porque durante o trabalho, tudo bem, das oito as cinco está todo mundo lá, depois das cinco horas todo mundo some, ainda mais vocês que estão _____, latino, subdesenvolvido, querendo ensinar alguém na Europa a fazer alguma coisa não é fácil. Então, os caras te abandonam. Depois eu voltei para lá uma outra vez, aí já foi com processamento de dados, com sistemas e processamentos de dados, aí fui também com a mesma função, dá uma organizada na coisa e contratar alguém para ficar. E tive uma experiência semelhante no México, também fui para o México e trabalhei um lá tempo no México, fazendo a mesma coisa, reorganizando, estruturando e deixando alguém no meu lugar. Então, foram experiências interessantes, interessantes mesmo. Duas coisas que você consegue trabalhar, fazer é bom que você está indo ensinar alguém, orientar, fazer alguma coisa. E é bom que você conhece o país, porque é bastante tempo e dá para conhecer direitinho. Então, na Itália a parte norte eu conheço muito bem, e o México a parte central ali eu conheço muito bem, porque eu fiquei lá uns três meses, não tinha o que fazer no fim de semana ia conhecer algum lugar. Então, essa experiência foi bastante boa. A primeira foi difícil realmente com aquele início lá, sozinho eu já estava ficando com um tédio que estava me matando. Não tinha com quem conversar, não tinha com quem falar, o seu amigo é o barman, o pessoal que está no hotel passa todo dia, né. Cheguei até a ir ao

cinema com barman, certo. Não tinha o que fazer, mas vale como experiência.

P/1 – E quais foram os principais desafios que enfrentou na Avon?

R – Olha, a Avon cada dia é um desafio, você não tem muita de dizer: “Eu estou tranquilo.” Todo dia tem um desafio que é o crescimento, né. E as áreas onde eu trabalhei sempre foram áreas muito dinâmicas, com muitos desafios, um atrás do outro. Na própria fábrica tinha desafio de produção, desafio de embalagem. Nós tivemos em uma ocasião um problema, nós estávamos... Bsnaga, agora eu não sei como está, mas na minha época eu tinha um camarada que fabricava bsnaga no Brasil. E ele produzia bsnaga e entregava para você. Nós éramos um grande cliente dele, mas estava na mão dele, ele fazia o que queria com a gente. Com a gente e com as demais empresas no Brasil, era uma empresa inglesa que está aí até hoje que produzia bsnagas. Chegou uma hora que eu falei: “Não tem jeito. Eu tenho que dar um jeito nesse negócio.” Aí partimos para um estudo e fomos fazer construir... Fazer uma fábrica de bsnaga. Então, olhamos o que tinha pelo mundo de fábrica, de equipamento em boas condições, aí descobrimos uma máquina que achamos que dava condições para a gente na Alemanha. Saí, fui lá, peguei o nosso polietileno, peguei a nossa matéria-prima aqui, carregando no avião, fui lá para a Alemanha, colocamos na máquina do pessoal lá na Alemanha, aí viu que o nosso produto, matéria-prima funcionava na máquina dele, depois tinha a parte de... Eu queria ver as máquinas trabalhando, tinha as máquinas deles que estavam na Itália, em Milão. Aí peguei o avião e fui até Milão para ver as máquinas funcionando lá, aí funcionou, nós pegamos três máquinas. Aí trouxemos as máquinas para cá e deixamos eles preocupados. Então, começou as coisas a funcionarem e a máquina de bsnaga trabalhou bastante tempo na Avon. Hoje eu acho que não tem mais, é um volume muito grande, eu acho que tem outras fábricas, eu não sei como é que está. Mas isso funcionou durante muito tempo e deu um resultado muito grande para a Avon. E saiu da mão do fornecedor que fazia uma pressão muito forte na gente. Isso foi um desafio naquela ocasião, teve outras... Esse desafio de fazer com que o Peru tivesse o turn around dele, a virada dele, também foi uma coisa difícil, mas que foi gratificante no final e é sempre um desafio, não tem nada que não é desafio dentro da Avon. É muito rápido, é muito dinâmico e se dormir no ponto... Ficou.

P/1 – E o que considera a sua principal realização?

R – Olha, a minha carreira foi uma realização, porque eu comecei como auxiliar de escritório, tinha trabalhado pouquinho em outro lugar. Foi, eu diria, o meu primeiro emprego. Tinha trabalhado um ano em outro lugar, mas depois parei. Mas digamos, comecei lá como auxiliar de escritório e saí de lá como vice-presidente no Brasil, e gerente-geral ou presidente desses outros países na América Latina, eu acho que é uma realização espetacular. Eu acho que é boa como carreira, como vida, como trabalho, eu considero muito bem. Acho que foi um grande negócio, eu trabalhei muito na Avon, trabalhei muito mesmo, mas a Avon me recompensou. Quer dizer, então que eu não tenho nada que me queixar. Eu sempre estive preparado, eu sabia que ia acontecer um dia, por volta dos 60, ia acontecer de sair, estava preparado esperando. No dia que acontecesse sair, tranquilo, sair bem. Gosto da Avon, admiro o pessoal que está lá, mas nunca tive saudades de morrer: “Eu quero voltar, eu quero fazer.” Eu acho que foi uma troca fantástica, quer dizer, eu me sinto bem. Ou seja, quantas vezes as pessoas falam: “Eu trabalhei, me matei e não me deram nada.” Eu digo: “Olha, no meu caso, não teve nada disso. Eu trabalhei bastante, dei o meu sangue, mas fui recompensado. Então, está ótimo.” É isso que a gente espera de um... Eu pelo menos penso assim, espera de um processo de trabalho, né. É uma troca, você vai lá, dá o seu serviço, ele te paga, te assiste, te faz, a Avon teve planos que cuidam de mim até hoje. Então, está tudo bem, espetacular.

P/1 – E como era o seu convívio com os colegas de trabalho?

R – Olha, eu acho que sempre me dei muito bem com o pessoal, tanto que tem alguns que brincam e me chama de capitão, porque eu sempre liderava o grupo, as coisas, né. Nós gostávamos, por exemplo, de pescar, o Magioli, o Odécio, não sei o Odécio vem para ir, o Ademar, o Moura, a gente gostava de pescar, e a gente programava pescarias e eu organizava as pescarias inteirinhas lá no Mato Grosso. Então, a gente saía e aí eu já ia fazer as pescarias, passava um fim de semana, né. Pegava sempre com feriado, pescando e divertindo. E eu que organizava, eu que fazia. Eu gosto muito de cozinhar também, eu gosto de churrasco, eu faço paella. Faço paella muito bem, dizem os outros, não fica com vontade agora, porque não dá. Mas eu faço paella bem. E não raramente o Magioli convidava o pessoal, os gerentes de venda quando estava aqui, e nós fazíamos uma paella, lá na Avon tinha um quiosque no fundo, tem até hoje, deve ter. E a gente fazia a paella para o pessoal, aí aproveitava o cara que vinha do norte trazia alguma coisa, e outro trazia outra, trazia o camarão, trazia a lagosta. A gente fazia a paella e era uma distração enorme e um incentivo enorme, pessoal pedia e queria mais: “Vamos fazer uma paella? Quando vai sair a paella?” Ou então: “Quando vamos fazer aquele churrasco?” E tinha a parte do futebol de campo e a gente mantinha o pessoal, tinha o jogo de tênis, e isso atividades extra trabalho, mas que aglutinava as pessoas, e a gente sempre tinha uma atividade social bastante grande com os demais colegas. E eu não tenho nenhum problema de relacionamento, de fazer, eu sou meio tímido assim, entende? Então, isso aí fazia com que a gente tivesse facilidade de ter os amigos e de tocar. Até hoje eu tenho os amigos e a gente conversa muito, fala... É lógico que vai diminuindo, vai espalhando um para cada lado, mas aqueles que eram mais perto, trabalharam junto estão por aí, estão junto da gente.

P/1 – O que a Avon representava para os funcionários?

R – Representava para?

P/1 – Para os funcionários. O que a Avon representava como empresa para os funcionários?

R – Eu sempre achei, quer dizer, e a gente via isso na fisionomia das pessoas, que a Avon sempre de difundir aquilo de sentido de família, de família Avon. De manter o pessoal em equipe, de manter o pessoal junto, e a Avon representava, eu diria que representava muito. Desde o pessoal lá de baixo, o pessoal chão de fábrica até em cima representava muito. Ela sempre manteve uma política de salário acima do mercado, sempre se preocupou muito em cuidar da parte social das pessoas, ainda não se falava nada, ela já tinha a creche dela colocada lá dentro, certo? O restaurante sempre foi excepcional, a comida muito boa, então ela sempre cuidou de todo mundo, então sempre representou muito para todo mundo. Tanto que um fato interessante que Avon nunca descontou um tostão de ninguém, porque a pessoa chegou atrasada, ou porque faltou, ou por outros motivos. Então, o nosso índice de absentismo era o mais baixo de toda a região, quer dizer, você não fazia nada, não descontava nada e a pessoa se sentia obrigada a ir trabalhar, a comparecer. É lógico que tem uma relação de poder no meio, mas isso é exceção, a grande maioria sempre esteve lá e sempre vestiu a camisa, sempre trabalhou. E tinha gente que trabalhava hora extra de monte, mas tinha que fazer e ia lá, e ia com vontade. Você não sente nenhum problema de: “Eu não gosto, a companhia é ruim, eu tenho problema.” Nunca teve nada disso aí, pelo menos até 10 anos atrás, agora eu não sei como é que está, mas acredito que esteja da mesma forma. Esteja trabalhando igual. Isso é uma política que faz com que o funcionário levante, acorde e esteja bem quando vai trabalhar. Porque eu acho que a coisa mais chata do mundo é quando você acorda de manhã e fala: “Puxa, eu tenho que ir trabalhar, eu tenho que ir para lá. Puta, mas que negócio chato.” E a gente acordava com vontade de: “Bom, vamos lá que eu vou fazer aquilo, vamos pegar isso para fazer.” Isso é uma coisa que veio sendo difundida desde o comecinho, desde o (Herbert Moss?), que foi o primeiro gerente-geral que eu tive quando eu entrei aqui até lá em cima. Eu achava o (Moss?), por exemplo, um cara espetacular quando ele teve aí na ocasião. Nós tínhamos... Quando eu entrei, não tinha ninguém com curso universitário na Avon ainda. Então, naquele ano, na revista está, você vai ver na revista que eu te entreguei, dois se formaram. Um era eu e o outro era o Manoel Diniz Pinto Bravo, que era um cara da fábrica. Nós formamos juntos na faculdade, ele em uma e eu em outra, lógico. Mas o gerente-geral quando soube disso aí, ele veio lá de cima, ele veio lá na minha mesa, veio me cumprimentar por eu ter me formado e me convidou para um almoço. Eu e o outro, nós fomos almoçar com ele, que era um grande fato naquela ocasião um auxiliar de escritório, o gerente-geral, o presidente da companhia ir lá convidar para almoçar. Ele levou a gente em um restaurante em Santo Amaro, o melhor que tinha lá, o _____ naquela época. Eu lembro que li o cardápio e falei: “O que eu vou comer aqui?” E achei um tal de Chicken Pie e falei: “Isso deve ser bom.” Aí eu pedi o Chicken Pie lá para comer e depois foi difícil para comer, porque tinha uma casca dura em cima, era bem difícil de pegar as coisas, mas foi, foi bem. Foi interessantíssimo, porque nesse dia em que eu me formei, meu filho tinha nascido. No mesmo dia que eu me formei, ele tinha nascido. Aí ele aproveitou e me cumprimentou pelas duas coisas e tal. E era assim, um dia ele passou e eu estava com as luzes acesas, tudo trabalhando. Ele passou e ficou meio bravo que as luzes estavam acesas, reclamou, falou comigo e foi embora. Aí eu apaguei a luz e tal. No dia seguinte, ele voltou lá e veio pedir desculpa para mim. Porque ele tinha dado ordem para que se apagassem as luzes e fizesse aquilo lá, e eu não tinha obedecido. Mas não é que eu não tinha obedecido, não tinham me transmitido a ordem para mim, aí quando ele falou com o meu chefe, ele falou: “Não, eu não falei nada com ele. Não deu para falar.” Então, ele viu que tinha feito uma coisa errada, só para mostrar a pessoa como é que é. Ele não precisava fazer isso, ele veio e me pediu desculpa: “Olha, falei com você um pouco ríspido, mas não tinha nada e tal.” E os outros gerentes que vieram e tiveram carreira e tudo, eles sempre pensando na parte social. Então, já era do coração da empresa, pelo menos era do coração da empresa desde o início. Sendo esse _____ de família de trabalhar assim. Às vezes, a gente fala que é difícil a pessoa ficar 37, 38 anos trabalhando e não ter queixa, não ter outro negócio. Eu sempre pus na mente que eu estava fazendo uma coisa e estava recebendo algo em troca, e se a coisa estava boa, estava ótimo. E ela foi até o final bem, sem problema nenhum.

P/1 – O senhor é casado?

R – Eu sou.

P/1 – Qual o nome dela?

R – Adirce.

P/1 – E como conheceu?

R – Na escola, nós estudávamos juntos na escola, na mesma sala e a gente ia para uma festinha aqui, uma festinha ali.

P/1 – Isso no período do colégio?

R – É, nós estávamos fazendo o curso de contabilidade e nós começamos a conversar, e usava-se muito fazer festinhas nas casas, né. Então, vai na tua casa essa semana faz uma festinha, vai na casa do outro... E a gente tinha um grupinho, e a gente ia de casa em casa e ela fazia parte desse grupinho. E aí vai daqui, vai dali... E aí estamos dançando em um baile de formatura lá, estava tocando o famoso Only You e aí naquele meio eu fui embora. Foi muito interessante, uma vida boa. Nós temos três filhos, o Marcelo, a Cláudia e a Luciana. E temos cinco netas, a Mariana, a

Luísa, a Fernanda, a Tália e a (Aila?) ...

P/1 – Só mulher.

R – ... Só mulher. Eu sempre gostei disso então não tem nenhum problema. Eu brinco sempre assim. Eu sempre trabalhei com mulher, eu sempre vivi no meio de mulher, então tem cinco mulheres. A Luciana se casou há pouco tempo, então ainda tem chance de ter um menino aí no meio. Eu queria um torcedor do Palmeiras, mas não consegui até agora. Então, eu dou uma camisa do Palmeiras para as meninas, elas torcem comigo, mas não é igual, né. Ter moleque para levar para pescar essas coisas, mas a gente vive junto. Para você ter uma ideia está todo mundo na praia agora, só não está a Mariana que está passeando na Europa, mas o resto está tudo aí. Mas a gente acaba vivendo em função dos netos agora, faz as coisas para os netos e vai levando, vai tocando. Mas eu vivo muito em família, eu sou muito família. Eu digo que eu sou galinha choca, né. Galinha choca cuida dos pintinhos o tempo todo, então eu fico tentando cuidar de todo mundo. Então, tem que estar lá observando. Mas é bom, vive com bastante amor, bastante carinho, então eu diria que é uma vida bastante boa e bastante gostosa de viver assim. Todo mundo liga todo dia, todo mundo pergunta todo dia, então é gostoso.

P/1 – O que gosta de fazer nas horas de lazer, então?

R – A gente tem um barco lá na praia, tem uma casa de praia, tem um barco. A gente vai bastante para a praia, ali em Ubatuba na Lagoinha, um lugar bonito, espetacular. E a gente vive assim, eu gosto muito de viajar, então a gente viaja bastante, eu vim da Europa agora com a minha esposa, ficamos lá uns 30 dias viajando. Passamos pela França, pela Itália, passamos pela Espanha, fizemos um circuito aí, uma parte de navio outra arte de avião, dando uma volta aí. Ganhando peso, que depois é duro de tirar. É assim mesmo, italiano come mesmo não tem jeito, eu gosto muito disso aí. E viver junto, eu gosto de pescar, eu gosto de cozinhar, eu gosto de fazer um churrasco, essas coisas. Eu sou o cozinheiro dos domingos, então não tem jeito. Não é na casa da mama, é na casa do papi que vai fazer a comida, eu gosto disso aí. Eu gosto de coisas que você traz as pessoas em volta de você. Então, eu pego o domingo, por exemplo, eu fico cozinhando no fogão, mas eu ponho uma mesa do meu lado que tem todos os petiscos que você pode imaginar e fica todo mundo em volta. Aí a gente abre um prosecco, fica tomando um prosecco e fica comendo um queijinho, um brie, um monte de coisa assim, fica comendo e batendo um papo, que é a hora melhor que você tem. Senão a vida é difícil, cada um tem um problema, tem que levar na escola, tem que fazer não sei o que, tem o dentista, tem mais não sei quem, então você acaba não vendo o pessoal. E um jeito de juntar é esse aí. Embora todo mundo sempre passa perto da gente durante a semana, vem ver como é que está, outro vem almoçar em um dia, outro vem não sei o que. O avô tem que buscar um na escola, então vai juntando, mas é bom. Eu acho que dentro desse mundo moderno aí, que você vê todo mundo desgarrado, todo mundo com problema, com droga, com não sei o que, não tem lugar na madeira para bater, mas isola. Nós não temos nenhum problema. A gente faz isso aí e pelo menos tem vivido muito bem com o pessoal agregado junto da gente. A Mariana saiu agora, eu tinha umas milhas sobrando, voltei da Europa, tinha umas milhas sobrando, e falei: “Você tem milhas e tem mil euros que sobraram aqui, você pode ir para a Europa se você quiser.” Lá foi ela doida, fez a viagem, montou, criou mapa, fez o roteiro e tal. Ela e uma amiga estão lá. Por azar delas ou por sorte, sei lá, a primeira viagem sozinha assim internacionais, foram daqui para a Bahia, porque pegaram um voo da TAP, da Bahia para Lisboa, de Lisboa para Paris. E aí a bagagem delas não chegou. Estavam preocupadas, que tinham um amigo que está fazendo a mesma coisa, mochileiro, mas um amigo pobre, tanto que o pai saiu daqui e foi para jantar lá em Paris com eles, e aí convidou a Mariana e amiga para jantar junto; e as duas chegaram lá no dia e estavam sem roupa para ir: “E aí como é que foi?” “Ah, nós passamos em uma loja e compramos não sei o que, mas ficou tudo bem. Avisamos ele para não ir a um restaurante muito chique e aí foi tudo bem.” Mas é gostoso.

P/1 – Que legal. Agora a gente vai passar assim para uma parte mais de avaliação, né. Para ir iniciando o encerramento da entrevista.

R – Tá legal.

P/1 – Qual a sua opinião a respeito da importância da Avon para a venda direta?

R – A importância? Ela é tudo, não existia venda direta. Quer dizer sem ela não teria venda direta. A venda direta nasceu com a Avon nesse molde e a venda direta hoje está baseada em cima da Avon, quer dizer, cresceu, fez, trabalhou. Nós trabalhamos muitos anos com a corda no pescoço por causa da venda direta, por causa do status da revendedora, né. Como o governo, como a nação, considerava a revendedora. E foi muito difícil atingir o ponto que atingiu hoje. A Avon investiu bastante, criou... Contratou pessoas, escreveu, mandou escrever livros sobre venda direta, o tempo todo trabalhando para conseguir dar o status que existe hoje da venda direta. Já pensou o número de revendedoras que tem hoje se fossem empregadas da Avon, ou coisas desse tipo, é um negócio de fim do mundo não tem jeito de formar. E eu sou testemunha ocular disso aí, de que em milhares de vezes, pessoas que vivem em função da Avon. Vivem porque têm chance de ganhar um dinheiro com a Avon. Você ia em casa de revendedora que já estava com problema sério de família, problema de dinheiro, problema de relacionamento com o marido, em função de não ter dinheiro, em função de ter que ficar em casa e não poder sair, quer dizer, você assiste depoimentos que você, emocionado realmente. Eu cheguei em uma casa no Rio Grande do Sul em visita a uma revendedora, ela me mostrou, ela me levou em quarto, ela tinha um quarto com o armário todo fechado, ela me chamou e falou: “Vem cá que eu vou te mostrar uma coisa.” Aí ela abriu, todos os prêmios que a Avon tinha dado para ela, a mulher estava orgulhosa demais que era tudo aquilo lá e tal. Era um status chegar em casa de pessoas em que a

revendedora falava: “Poxa, se não fosse a Avon eu estava perdida. O meu casamento já estava acabado, eu não me dava bem com o meu marido, já estava com confusão, era muito difícil o problema, aí eu comecei a trabalhar, aí eu comecei a ter vida própria, comecei a ter outras conversas, consigo conversar com ele diferente. Agora eu sou obrigada a me arrumar, porque eu vou ver as minhas revendedoras. Eu volto em casa estou mais bonita, ele me olha diferente.” Realmente você via o fato daquela senhora estar vibrando com o fato de ter conhecido a Avon e o fato de estar trabalhando com a Avon. Tem inúmeros casos desse aí. Tem gente em que a família, às vezes, desmancha, o marido abandona ou morre alguém, ou qualquer coisa e está lá há 20 anos, nunca trabalhou, nunca fez nada, não sabe o que fazer. Quer dizer, não dá para voltar para um escritório, não dá para voltar para uma empresa, não dá para voltar para nada. E onde ela vai ganhar dinheiro? Aí ela pega um produto, sai com aquela malinha dela, ela consegue vender para as amigas, ela vai criando uma experiência, ela vai vendendo e ela consegue sustentar a família, consegue viver. É realmente fantástica a possibilidade que esse trabalho dá para as mulheres, principalmente quando elas estão em situação assim. E tem um pessoal que ajuda mesmo, ajuda em casa, tem a mulher que trabalha, o marido trabalha, a filha trabalha, ela pega os folhetos e o marido leva para a fábrica e o marido paga os pedidos dos homens lá da fábrica, ela pega de outro lugar e junta e aquilo soma um dinheirinho para poder comprar a casinha, comprar a geladeira. É fácil: “Olha, isso aí eu comprei com o dinheiro da Avon.” E com uma frequência muito grande. E muito... Acaba sendo gratificante para a Avon o fato de dar possibilidade da pessoa ganhar dinheiro dessa forma. Não custa nada, você não tem que ter nada. Você só tem que ter um relacionamento razoável, saber falar alguma coisa, você pega o seu pacotinho e vai. Você não precisa nem de dinheiro. Qual é o negócio que você começa sem dinheiro? Não tem dinheiro. Você tem que ter dinheiro para pular na frente para poder pegar. E a Avon dá a chance para você, ela te dá um crédito para você poder trabalhar. Você vai lá trabalhar, você vende, você vai lá entregar, você recebe e depois que você vai pagar a Avon. É uma possibilidade grande. É lógico que a Avon visa lucro com isso, todo alguém tem que viver de alguma coisa, né. Não tem jeito de fazer diferente, mas dá uma chance muito boa de ganhar dinheiro e um bom dinheiro. Tem muita gente que salvou a vida em função disso aqui, quer dizer, salvou casamento, salvou a vida, consegue manter um lar, consegue manter trabalhando. Porque quem pega e sai batendo de porta em porta... Hoje tem muito escritório, muita fábrica, mas antes porta em porta era real, ganha um bom dinheiro e consegue viver bem. E todo mundo ajuda, aí se veste bem, tem que se arrumar, vem um produto novo, dá vida, dá ânimo. A mulher está lá perdida em casa, não sabe mais o que fazer, levanta nem penteia os cabelos, nem nada. De repente, começa a se arrumar, se aprontar e ter um ânimo novo, rejuvenesce e vai embora. Eu acho isso aí de importância vital.

P/1 – E como o senhor avalia o fato desses produtos da Avon chegarem até os lugares mais distantes do Brasil? Como o senhor mesmo teve contato com isso.

R – Eu tive contato, não, eu acho que eu comecei isso aí. Eu acho que eu comecei é uma rede fantástica, eu diria o maior network que tem de distribuição no Brasil, e a gente entrega no Brasil inteiro, vai lá na porta da revendedora, né. Tem essa rede, essa malha, é uma logística fantástica, de poder entregar. Eu não sei quantas revendedoras tem hoje, 1 milhão, 2 milhões, eu não sei quantas tem, mas você faz aqueles pedidos e você vai entregar na casa da revendedora no dia. E tem que ter... E isso é o relógio, tem que ser o relógio. Porque você quando fala com alguém: “Eu vou entregar um pedido para você tal dia.” Você tem que está lá naquele dia, porque o que acontece? Naquele dia ela não vai trabalhar, ela fica esperando a sua caixa chegar. Se você não vai, ela perdeu o dia. E aí quando você vai, se ela fica lá te esperando, ela perdeu outro dia, ou se ela foi embora, você não tem ninguém para entregar, você tem que largar por lá, certo? Então, esse negócio é complicado, tem que estar no dia, tem muita gente que compra para dar um presente de aniversário, ou dia dos namorados, ou dia das mães. Então, compra o presente para esse dia, tem que chegar no dia, tem que entregar no dia, se não entregar é complicado. Tem que ter o produto e tem que entregar. O serviço é fundamental nesse negócio e essa rede da Avon é monstruosa, e ela faz isso. Entrega no dia e, às vezes, em algum lugar até com hora, com hora marcada. As coisas foram evoluindo, hoje tem outros meio de entregar, mas o básico da Avon é montado em cima desse pilar de fazer a entrega no dia certo e na hora certa. É importante. E dá o crédito, né. Negócio nenhum sem dinheiro e esse você faz. Quer dizer, você pega, vai entregar, recebe, pega teu dinheiro, pega o teu lucro e outro você paga para Avon. Quer dizer, não tem coisa melhor do que essa. Isso é muito bom.

P/1 – E qual a sua visão a respeito das ações sociais que ela realiza?

R – Então, ela sempre se preocupou muito e basicamente preocupada com a mulher, que é uma empresa 99% voltada para a mulher, digamos assim. Então, ela participa de várias campanhas. A campanha do câncer, tinha um livro que orientava a mulher de como se cuidar, tinha as promotoras que eram instruídas a como tomar os cuidados, de repente com câncer de mama, tentando orientar, porque o mundo estava mais perto da gente, esse mundo de revendedoras e de mulheres. E era um divulgador grande, você falava com uma, vai crescendo e vai embora. Então, as campanhas são boas, eu acho que são ótimas e estão sempre voltadas para alguma coisa que está fazendo benefícios basicamente para a mulher, para a família.

P/1 – E na sua opinião, qual a importância da Avon para a história dos cosméticos?

R – Olha, você tem a história da Avon que começou com a _____ fazendo o Califórnia Perfume, que o camarada fazia os produtos no porão e dava para ela vender, depois que ela ficou viúva. Aí já começou ajudando alguém. Então, ele morava... Não sei se você sabe da história, ele vendia livros nas férias, ele fazia os perfumes, porque gostava de Química e o marido da mulher morreu, ela precisava de ajuda, ele deu lá o perfuminho para vender e aí começou a primeira revendedora Avon. Já desde lá, já era com um intuito de ajudar alguém, de fazer. Já começou ajudando alguém. Então, essa é a base da coisa, então foi embora e até hoje no crescente sempre procurando fazer essa parte.

P/1 – E quais foram os maiores aprendizados de vida, que você teve durante esse seu período de Avon?

R – Bom, sei lá. Eu acho que a gente aprendeu junto tudo, né. Foi crescendo. Você nasce, você não sabe nada, você vai crescendo, vai aprendendo as coisas, depois a escola te ensina, depois na tua vida, você namora, você casa, você tem família, você trabalha e vai aprendendo as coisas na medida em que os fatos vão ocorrendo. Por isso tem um pessoal que tem mais experiência, outros que têm menos experiência e vai embora por aí. Eu acho que eu vivi junto com Avon a minha vida, porque eu sou homem de uma empresa só praticamente, então eu vivi junto com ela toda essa evolução. Aprendi junto com ela e ensinei coisas a ela. Ela ensinou coisa a mim e foi embora.

P/1 – E o que acha da Avon estar resgatando a sua memória através desse projeto?

R – Eu acho que a gente tem que perpetuar as coisas, porque senão daqui a um pouco de tempo ninguém sabe o que aconteceu, o que viu. Então, se você tiver alguma coisa para você voltar e vê no passado o que aconteceu, o que fez, quem foi que fez, como fez, isso é importante. Isso tenta dar alguém vontade de você participar ou fazer. O que a gente sente muito hoje e que as pessoas... Você tem algumas formas de fazer a sua carreira, né. Ou você começa em uma empresa e faz a carreira, que hoje é muito difícil, ou você fica saltando de empresa por empresa, trabalha um tempo aqui, ganha um status aqui, vai para outra um pouquinho mais, vai para outra um pouquinho mais. Isso não dá nenhum vínculo com empresa nenhuma, quer dizer, você simplesmente está pouco ligando, você vai lá buscar o seu dinheiro, se faz e troca. Se você tem alguma coisa para ler ou para voltar e vê o que aconteceu, certo? Quer dizer, eu fui um cara bem sucedido, eu me sinto bem sucedido no período que eu estive na Avon com o que eu fiz. Se alguém lê daqui a 50 anos, daqui a 20 anos a minha história e vê que a companhia sempre se preocupou com as pessoas, e as pessoas se preocupavam com a companhia, então sabe que é algo diferente. Pode mudar, os homens mudam, as coisas mudam, mas sempre fica a filosofia básica da coisa, né. Então, é importante para as pessoas que entram na companhia ou que passam a conhecer a companhia saber da história, saber o que foi feito, como foi feito, as preocupações, se tudo estava bem, se era assim, certo? Então, é dentro disso aí.

P/1 – E o que achou de ter participado através dessa entrevista?

R – Eu não sei o que vai resultar dessa entrevista, eu achei... Eu acho interessante, mas vamos ver o que sair no final desse negócio. Eu espero que saia uma coisa boa, depoimentos bons. Você disse que tem mais umas 40, 50 pessoas que estão sendo entrevistadas, eu acho que é interessantíssimo, eu acho que vai ficar um trabalho bom. Vocês são experientes nisso aí pelo que se sabe, então deve sair um trabalho bom e que vai ficar perpetuado aí, vamos ver o que vai acontecer, não sei o que a Avon vai fazer também daí para frente.

P/1 – Mas gostou?

R – Eu gostei, eu achei interessante. Toda vez que você... Você não sabe disso, porque vocês são jovens ainda, mas depois que você para de trabalhar, toda vez que lembram de você ou fazem alguma coisa com você é interessante. Outro dia teve um almoço lá, o gerente-geral convidou para um almoço de 50 anos, um almoço simples lá em um restaurante, nada de especial, mas foi um fato, certo? Lembraram que a gente esteve aí nesse período e praticamente quase nos 50 anos todos, trabalhando e tal. Então, alguém lembrou e voltamos lá juntou o pessoal, qualquer fato que você faça para o pessoal que já trabalhou, que está aí fora da companhia é interessante. E é gratificante, é bom, não precisa ter mais nada, é só bater um papo, ver o pessoal, conversou, falou, falou do passado, viu. Que nem agora, você dar um depoimento das coisas que você fez. Quer dizer, você precisaria ter um tempo para ordenar tudo isso aí, para poder fazer, mas em entrevista você vai falando, vai indo embora, mistura as coisas, vai lá na frente e vem aqui, mas faz parte.

P/1 – Tem mais alguma coisa que gostaria de contar para a gente?

R – Não, para mim eu estou tranquilo. Eu acho que eu falei, óbvio deve ter um monte de outras coisas que a gente vai lembrando, mas isso conforme vai batendo papo, eu acho que os fatos principais nós conversamos. Não tem mais nada, não.

P/1 – Então, em nome do Museu da Pessoa e da Avon nós agradecemos a sua entrevista.

R – Obrigado a vocês por terem me convidado.

--- FIM DA ENTREVISTA ---

Dúvidas

Scott
Herbert Moss
Moss
Aila
Bornel