

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

## "O que é bom para mim? Ter um alimento saudável!"

História de [Mario de Souza Pereira](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 19/08/2020

---

Projeto Memória Tetra Pak 50 anos de Brasil  
Entrevistado por Beth Quintino e Larissa Rizzatti Gomes  
Depoimento de Mario de Souza Pereira  
São Paulo 14/09/2007  
Realização Museu da Pessoa  
TetraPak\_HV010 Mario de Souza Pereira  
Transcrito por Mariana Emiko Fuzissaki  
Revisado por Carolina Maria Fossa

P/1 – Bom dia, Mario.

R – Bom dia.

P/1 – Obrigada por você ter vindo.

R – De nada.

P/1 – Podemos começar com você falando o seu nome completo, data e local de nascimento.

R – Eu nasci na cidade de Salvador, Bahia. Sou baiano, nato. Nasci no dia 20 de dezembro de 1949. Vim para São Paulo muito pequeno. Acabei meus estudos aqui. Hoje, estou cursando faculdade de novo, e a Tetra Pak me proporcionou isso.

P/1 – Hoje, na Tetra Pak, qual é a função, o seu cargo?

R – Eu sou supervisor da planta de resíduos sólidos, quer dizer, eu faço o link entre a produção e o meio ambiente.

P/1 – E você nasceu em Salvador, não foi isso, na Bahia?

R – Nasci em Salvador.

P/1 – E seus pais são de lá também?

R – São todos de lá.

P/1 – E qual o nome deles, por favor. Você pode falar?

R – O nome da minha mãe é Paula de Souza Pereira, e José Inácio Pereira.

P/1 – E qual era a atividades deles?

R – A minha mãe era a dona do lar. Meu pai era ferreiro, ele trabalhava com serralheria, vamos dizer, trabalhava fabricando portas e comércio.

P/1 – E você morava em que bairro em Salvador?

R – Eu morava no bairro, no Centro praticamente. Era o bairro Dois de Julho, paralelo à Avenida Sete de Setembro.

P/1 – E você tem irmãos?

R – Eu tenho uma irmã.

P/1 – Mais nova, mais velha?

R – Mais nova.

P/1 – E ela mora aqui em São Paulo ou em Salvador?

R – Mora em Salvador.

P/1 – E você veio a São Paulo com quantos anos?

R – Eu vim praticamente aqui com dez anos.

P/1 – Enquanto você viveu em Salvador, você lembra alguma coisa que tenha te marcado? A sua infância...

R – O que me marcou lá foi achar que em Salvador não tinha perspectiva de vida. Minha mãe não tinha condições, meu pai também, eu vivia muito só. Foi quando surgiu uma oportunidade, minha mãe se separou do meu pai, na época, e eu vim a São Paulo junto com ela.

P/1 – E vocês tinham parente aqui em São Paulo?

R – Eu não tenho ninguém. Os únicos parentes meus, dois filhos.

P/1 – Mas quando você veio, vocês vieram sozinhos? Não tinha ninguém?

R – Não, tinha minha mãe. Minha mãe morou comigo para trabalhar na Philips. Até a idade de eu completar 17 anos, na época que nós fazíamos 17 anos, obrigatório servir o Exército, e a empresa que eu trabalhava ela me dispensou porque era assim antes, dispensava, não tinha a garantia de emprego. Então, minha mãe foi embora, voltou porque não agüentou o frio de São Paulo, e eu continuei nessa batalha aqui. Graças a Deus, me dei bem.

P/1 – E vocês moravam em que bairro aqui em São Paulo?

R – Eu morava no Horto Florestal.

P/1 – No Horto?

R – No Horto Florestal.

P/1 – E quando você fez 17 anos, ela ficou sete anos em São Paulo e foi embora?

R – Foi embora.

P/1 – E a sua irmã foi juntou?

R – Não, minha irmã, ela ficou com meu pai e ela voltou com meu pai, ficaram..

P/1 – Voltaram? Ficaram juntos.

R – Voltaram. E nesse intermédio, eu fiquei aqui sozinho, aventurei, fui procurando estudar, fazer alguma coisa. Por intermédio de amigo, arrumei emprego e segui minha vida profissional.

P/1 – E nessa fase, você trabalhava onde, antes do Exército?

R – Eu trabalhava em uma loja ali no Largo do Arouche, não sei se vocês conhecem, perto do Gato que Ri, uma loja chamada Cortinas Mundo Rico. E quando era uma loja de alenão, e naquela época, como eu já frisei aqui, pessoa fazia 17 anos para 18, na época de servir o Exército, praticamente as empresas demitiram o menor. Porque ele ficava um ano, um ano e meio servindo o Exército quando voltasse teria o direito de emprego, mas não tinha essa lei ainda, hoje tem.

P/1 – E depois que você serviu o Exército, você saiu do Exército.

R – Eu não servi o Exército.

P/1 – Ah, não?

R - Por infelicidade, eu não servi o Exército. Ele me mandou embora sem saber se eu iria servir o Exército ou não.

P/1 – Nossa!

R – Por intermédio de um amigo meu, que eu morei com ele sozinho, nós dois dividimos uma quitinete. Ele trabalhava, ele já era maior, já tinha 19 anos, e eu não tinha 17 para 18. Eu arrumei um emprego com ele em uma empresa chamada, agora eu não me lembro, é...Esquadrilhas Rival, aliás, Esquadrilhas Rival, ali na Voluntários da Pátria, em Santana e fui, galgando, . Passei minha vida praticamente na parte de metalúrgica, sempre trabalhei em metalúrgica, e a Tetra Pak para mim foi uma surpresa, eu dei uma guinada assim, de metal para papel, coisa que eu não conhecia nada na época.

P/1 – Antes de você se mudar de São Paulo, você morou sempre do lado do outro em Santana?

R – Eu morei sempre em Santana. Quando eu vim a passar a morar sozinho, eu vim morar ali na Voluntários da Pátria junto com esse rapaz, que nós trabalhávamos juntos.

P/1 – Você é casado? Tem filhos?

R – Eu fui casado durante oito anos, me separei, tenho um casal de filhos, que é a coisa mais divina da minha vida.

P/1 – Você podia falar o nome deles, o que eles fazem?

R – Eu tenho um filho de 15 anos, mas que ta praticamente fazendo 16, o nome dele é Tainá Soares Pereira. E a menina, já com 13 anos agora, é Tauana Soares Pereira. É um casal que na época também da minha separação, foi quando abriu a unidade de Ponta Grossa, que eu fui chamado pelo gerente geral lá para trabalhar em Ponta Grossa, mas aí meu coração falou: “Não, vou ter que ficar aqui perto dos meus filhos”.

P/1 – Como que você foi trabalhar na Tetra Pak? Como foi isso?

R – Veja bem, eu trabalhava em uma empresa chamada Haver & Boecker, que é a dois quilômetros dali. Na mesma pista ali, na rua Vicentino.

P/1 – Que era metalúrgica?

R – Metalúrgica. E deu uma crise nela lá, ela foi acabando, foi terceirizando o serviço. E eu como era encarregado de almoxarifado na época, eu fui um dos últimos a sair. Através de um ex-cunhado meu, quando eu casei com a irmã dele, ele trabalhava lá na Tetra Pak. Ele falou: “Ó, tem uma vaga lá de operador de máquina” “De operador de máquina? O que eu entendo de papel?” Mas para quem está desempregado. Nós vamos nos aventurar. Quando eu cheguei na Tetra Pak, por coincidência, o gerente de Recursos Humanos chamava seu Ermínio. Ele falou: “Ó, essa vaga de operador já foi preenchida. Eu tenho uma vaga de motorista, você aceita?” “Oh, meu Deus do céu”. Caiu do céu. (riso) “Você conhece São Paulo?”. Eu digo: “Olha, se alguém falar para mim que conhece São Paulo, está mentindo porque São Paulo é muito grande. Mas se você me der os pontos de referência, eu vou tranquilamente. Eu morei muito tempo lá, eu sei chegar”. E por felicidade minha, eu fui admitido pelo presidente da empresa, que é o seu Nelson Findeiss. Ele que me entrevistou e me deu a chance de trabalhar na Tetra Pak.

P/1 – Isso foi em que ano?

R – 1983. Vai fazer 24 anos.

P/1 – E como foi essa mudança de uma área de metalurgia para motorista?

R – Olha, veja bem, tinha um status de liderança. Logicamente, que abaixou o meu nível de poder aquisitivo. No que eu ganhava antes, abaixou o meu salário, e eu não, quer dizer, tinha que mostrar alguma coisa aqui dentro, motorista, eu não vou ficar. Vou ter que mostrar que eu sei alguma coisa.

P/1 – Mas você era motorista específico de alguém?

R – É, como chamavam na época, chamava de Office boy de luxo. Nós saíamos com toda a documentação, fazíamos depósito, pagamento em banco, todo esse tipo de coisa com o carro da empresa. E até hoje acontece. E eu fui indo, fui indo, tinha a oportunidade de, às vezes, nos finais de semana, levar os diretores para aeroporto, buscar no aeroporto. Eu fui buscando minha oportunidade, fui falando, pedindo: “Me dá uma chance”. E eu me dei bem. Graças a Deus, eu mostrei para eles que eu tinha capacidade de fazer algo mais do que aquilo.

P/1 – Você ficou quanto tempo como motorista?

R – Eu fiquei dois anos e meio como motorista, mas é uma vida estressante, perigosa. Chega uma hora que você enjoa, você fica estressado. É trânsito, você não só pega trânsito aqui, se tinha ido viajar para outros Estados. E coisas assim que... E nós sabemos que vai, ou não chega, ou não volta, você entende? É uma situação assim. Era direto, então... E a Tetra Pak estava em uma fase de crescimento que todo mundo tem que acompanhar a velocidade dela porque senão ficava para trás. E foi uma experiência boa da minha vida. E conhecer e intercâmbio lá dentro, tinha a oportunidade de conhecer todo mundo. Então, eu conhecia todo mundo, fazia serviço para todo mundo, era muito bom.

P/1 – E depois de motorista, você passou para...?

R – Eu solicitei, pedi que me transferisse. Alguma oportunidade que me desse, eu ia agarrar de unhas e dentes, mesmo que eu não desse certo. Não desse certo não tinha retorno, eu saía. Eu fui para expedição. Um dia, o seu Nelson chegou para mim: “Ah, tem uma vaga para você na expedição, espero que você não me decepcione”. Eu falei: “Ah, tudo bem”. Agarrei de unhas e dentes, fui procurando saber. No fim, eu me tornei praticamente um gerente, não gerente, um líder de logística dentro da empresa, você entende? Tudo quanto é matéria-prima era solicitado por mim. E... agora, eu me esqueci a palavra. E controlado por mim. Tinha minhas auxiliares, não sozinho, não fazia tudo sozinho, que sozinho ninguém vive. Então, tinha o pessoal que me auxiliava, e nós dávamos conta do recado. A Tetra Pak foi crescendo muito, crescendo, crescendo, e ela se viu a necessidade de contratar mais pessoas para que isso fosse mais versátil, cada um no seu lugar.

P/1 – E como que era a Tetra Pak nesse período assim, você pode contar para gente? Ela era tão grande, não?

R – Não, ela vinha em fase de crescimento, não era tão grande. Aí quando eu cheguei lá só tinha, não sei calcular para vocês quantos metros tinha de estacionamento. Aquela outra rua que dá acesso a Monte Mor, que fica paralela à Tetra Pak, ali era terra. Tinha uma guaritazinha de guarda, e um barracão só para armazenar toda a matéria-prima e material acabado da Tetra Pak, certo? Eu sou dessa época aí, quando eu entrei.

P/1 – E nesse período a matéria-prima vinha de onde? Você lembra?

R – Bom, como até hoje, até hoje, a matéria-prima final mesmo que nós conseguimos chegar a ela, certo, é da Klabin, que é o papel, e trabalhar com Alcoa, trabalha com Alcoa hoje e Alcan. Tinta, aquelas fábricas de tinta nesse decorrer de tempo, mudaram algumas, certo? Mas até hoje, que é fixo desde a minha época é Klabin e Alcoa.

P/1 – E nesse período que você tá lá, você se lembra de alguns clientes que se fazem as embalagens?

R – Ah, eu lembro. A Parmalat era uma, certo? Parmalat, Jandaia, tinha a Batavo e tem outras que agora na minha memória, eu não lembro. Mas tinha a Sereníssima, algumas, algumas já faliram, outras já, a própria Parmalat já enxugou ela. E a Parmalat, ainda hoje, é nosso carro chefe, primeiro lá na lista.

P/1 – E falando em carro chefe, qual era a embalagem carro chefe nessa época?

R – Bom, a que mais até hoje, ainda é, é a embalagem litro leite, certo? E nós tínhamos um lançamento na época que eu entrei, até tem um slogan na televisão que chama: “Vem para caixinha você também”. E quem fez essa propaganda foi a Cica. Dizia: “Bons produtos, indica”. Então, nós começamos muito forte com o tomate. Aí, depois, suco também era bastante forte, a Jandaia, a própria Parmalat e depois veio outros produtos.

P/1 – E você ficou quanto tempo na logística?

R – Eu fiquei 14 anos e meio.

P/1 – Quatorze anos?

R – Quatorze anos e meio.

P/1 – Provavelmente nesses 14 anos, ela foi crescendo?

R – Não, não, não, desculpa. Eu fiquei 12 anos na logística e dois anos e meio de motorista.

P/1 – Ah tá. E nesses 12 anos, ela foi crescendo, a logística?

R – Ah sim, foi crescendo, que tanto nós não tínhamos espaço para armazenar mais matéria-prima, certo? E a transformação também da tecnologia, de todas essas coisas, foi fazendo com que a inflação também era alta naquele tempo, então, clientes faziam estoque em nosso depósito, que o preço garantido, entende? Então, nós tivemos depósito em Valinhos, mais um depósito que nós tínhamos na Erma e fora os alfândegários, eles traziam o alumínio, nós com falta de alumínio aqui no Brasil, nós tínhamos que importar alumínio e o papel.

P/1 – Esses depósitos fora de Monte Mor, ali da Tetra Pak, eles eram fora porque não estavam construídos ainda?

R – Não estava comportando mais o crescimento da empresa, você entende?

P/1 – Nessa década de 80, que foi quando você entrou.

R – Exato.

P/1 – Foi uma década de crise, a Tetra Pak passou por essa crise?

R – Ela passou sim, passou por essa crise, tanto é que teve uma época que ela teve que mandar funcionários embora, certo? Mas ao passar da crise, aqueles funcionários que realmente eram colaboradores com a empresa, ela retornou.

P/1 – Chamaram eles de volta?

R – Mandou chamar de volta, certo? Mas a crise, assim, atingiu a Tetra Pak duma maneira que atingiu, foi global, mas deu uma sanada.

P/2 – Em que momento que todo o depósito de matéria-prima passou a ser somente na Tetra Pak Monte Mor?

R – Veja, até hoje, não é só na Tetra Pak Monte Mor, certo? Mas o que ela procurou de evitar de ter depósitos terceirizados, ela evitou. Então, porque o controle... não é questão de controle, é uma questão, assim, de opinião do nosso diretor chamado seu Benny Heide que ele não queria mais saber, nós tínhamos que se virar o que nós tínhamos. A tal situação, se você ganha dez mil reais, você se vira com dez mil, se você ganha 500, você tem que... certo? Então, naquela época, ele falava: “Vocês têm que se virar com o que nós temos”. Então, dar seus pulos. Então, nós fazíamos o que era necessário diante de um procedimento. Não tinha que sacrificar porque se tratava de embalagem de produtos alimentícios.

P/1 – Só voltando um pouquinho. Quando você foi para Tetra Pak, você já conhecia?

R – Não, não fazia nem idéia. O que era uma fábrica de papel, o que que era uma fábrica de embalagem de produto alimentício, e foi aí que eu procurei a me familiarizar com essa coisa. Porque foi mais esforço meu também. Tudo eu era curioso, eu ia lá, queria saber como é que era, deixava de ser, para me integrar porque, às vezes, as pessoas não oferecem para você, se você não se oferecer para aprender alguma coisa, você vai ficar parado no tempo.

P/1 – E qual foi a sua impressão quando você chegou lá pela primeira vez?

R – Olha, veja bem, em 1983 que eu entrei, depois de dois anos, foi em 85, não me causou um impacto grande assim, porque ela estava em fase de crescimento, você entende? Hoje, me causaria. As coisas como é que é, a logística, o leave time para entregar. Hoje, nós entregamos, o que? Tentamos entregar no leave time para o cliente, certo, em sete dias, nós estamos em 14 hoje. Então, hoje, me impressiona, mas naquela época, eu vim junto com ela, entende? Aprendi junto com ela. Então, um impacto, assim, razoável, porque de metalúrgica eu passar para um negócio de papel é totalmente as regras. A qualidade de material, tudo isso aí, você tem... metalúrgica é um negócio mais bruto. Ali é um negócio mais delicado, você tem que tratar com mais seriedade porque se trata de que? Embalagem para produto alimentício.

P/1 – E hoje você não tá mais na logística, você vai contar como você foi saindo. Mas assim, deve ter mudado muita coisa da época que você trabalhou para hoje?

R – Ah, mudou, mudou bastante que, às vezes, nós entramos para almoçar e fala: “Nossa, como isso daqui mudou, não conheço mais ninguém”. E teve uma época que nós tínhamos um diretor-presidente chamado seu Tommy(?). Então, nós éramos uma família praticamente, nós conhecíamos todo mundo. Sexta-feira, nós fazíamos um happy hour lá, ligava para ele em São Paulo, ele saía daqui de São Paulo e ia até Monte Mor, ele tocava um violãozinho, e nós fazíamos uma integração com ele, muito bom. Hoje, já se torna difícil, certo? Pegar uma estrada aí em São Paulo, já não chega inteiro lá.

P/1 – E também, acho que aumentou muito o volume de trabalho.

R – Ah sim, aumentou. Eu, quando eu entrei lá na época, acho que nós fazíamos, o que? Não chegava a 200 milhões por mês. Hoje, nós estamos chegando na casa dos 700, 600 milhões de embalagem mensal. Então, triplicou, certo, a venda de embalagem.

P/1 – Você falou do presidente, que foi um dos presidentes que foi o Tommy. Existia uma proximidade maior, por conta da época tal, de funcionários, presidente?

R – Não, eu não digo que existia uma aproximação maior porque a empresa era pequena, certo, estava crescendo, e hoje, nós por hierarquia mesmo, nós não procuramos também, você entende? Não procura se aproximar porque eu escuto sempre o seu Benny Heide falar: “Minhas portas estão abertas para vocês a qualquer hora”. Só que nós procuramos evitar porque nós conseguimos resolver entre nós do que levar o problema para ele, só em casos extremos.

P/1 – E nesse período que você ficou na logística, foram muitos anos, 12. Como era o seu cotidiano de trabalho?

R – Ah, era muito estressante porque o seguinte: quando eu entrei lá, não existia uma logística de entrega de material. A Klabin, se ela fabricasse 30 caminhões no dia, ela mandava os 30 na porta, você entende? E o motorista não quer saber de ficar esperando na porta, quer descarregar. Então, tinha noites que eu saía de lá duas, três horas da manhã e naquela época, nós entrávamos às sete, certo, para dar conta no outro dia de mais 30, tal. Aí, eu digo: “Não, nós vamos ter que dar um jeito nisso porque não é possível”. Não era só a Klabin, eram outras empresa que entregavam, tenho material tinta, tubo, material auxiliares, toso esse tipo de material tinha que ser entregue. E é claro, a Klabin e a Tetra Pak

trabalhando em regime de quatro turnos já, dia e noite. Eu não posso falar porque que senhora, não vou entregar para você porque fulano não entregou a tinta. Aí, você vê que o cliente trabalha com material perecível. Então, são coisas assim que nós não podemos fazer uma igualdade de metalúrgica para esse tipo de coisa. Metalúrgica, olha, não vão entregar para você, não vem o material, certo, no fim, você recebe o material inteiro. Agora, o cliente com o material perecível lá, é diferente. Então, acho que aquele pessoal todo que iniciou na Tetra Pak, ele realmente, ele vestiu a camisa da Tetra Pak, como vestem até hoje, novos tudo, mas a tecnologia hoje simplificou mais as coisas. O pessoal lá era, mais ou menos, assim na: “Vamos lá gente, vamos atacar que...”

P/1 – Era na unha?

R – Na unha.

P/1 – Deve ter sido muito estressante mesmo porque você tinha que fazer os pedidos, receber os pedidos...

R – E nós corríamos atrás, na medida do possível, nós não tínhamos sossego, certo? Era ligação em casa, mas foi um aprendizado muito bom para mim.

P/1 – E eram quantos na sua equipe?

R – Olha, na minha equipe trabalhavam 26 empilhadeiras, certo? E todos eles, eu procurava fazer uma sintonia com eles, todos eles tinham participação e responsabilidade. Não deixar faltar aquilo, se é que tá acabando, me avisa, vamos correr atrás, entende, porque eu sozinho não dava conta. Então, foi uma época boa. Eu acho que pelo meu carisma, eu acredito que eu tenho um carisma que eu consigo levar o pessoal com amizade, com dedicação para que nós não tiremos fora do sério. E foi bom, foi um período bom.

P/1 – E tem muita gente da Tetra Pak que trabalhou com você naquela época que ainda estão?

R – Ah, tem, não digo assim.. mas acho que 25% ainda tem. Pessoalzinho que, alguns estão pleiteando sair. Outros querem continuar. A Tetra Pak para mim foi uma empresa muito boa, não tenho o que falar dela, e o que eu tenho hoje, com todos esses anos aí, foi em função dela. Eu dei também a minha contribuição para que ela crescesse também. Eu acho que eu tenho uma parcelinha de...

P/1 – Você falando, a impressão que eu tenho, na verdade, naquele período, década de 80, um setor que tinha muita mão-de-obra qualificada era o de metalúrgica. E os outros assim, você entrou como motorista aí passou para logística, aí, depois você vai me contar para onde você foi depois, mas que hoje, isso já mudou, a pessoa já entra...

R – Já entra com uma função...

P/1 – Certa de qualificação...

R – Tinha, certo? Tinha, mas assim, era, o que eu acredito, só operador, certo? O outro era auxiliar, tinha, mas acho que não tinha assim uma, como é que fala...? Um degrau de carreira. Você, até um certo tempo, você vai atingindo, mas eu acredito que na época, tanto o operador como o auxiliar, os dois sabiam a mesma coisa, devido o tempo de casa.

P/1 – E depois que você saiu da logística, você foi para?

R – Ó, veja bem, apareceu uma oportunidade, a Tetra Pak com essa... 1996, com essa preocupação nossa com o meio ambiente, então, a Tetra Pak se dedicou, já estava se dedicando antes, à reciclagem de material, meio ambiente, à uma melhoria sustentável, mas ainda não tinha, estava engatinhando. E foi aberta uma oportunidade lá, uma planta que chama Planta de Resíduos Sólidos, que na época o diretor nosso de produção, seu Benny Heide me chamou, se eu aceitaria gerenciar praticamente essa planta. Eu falei: “Pô, vou”. Eu acreditei em mim, digo: “Não, vou”. Porque é um ramo novo, um negócio novo que eu posso aprender, tanto é que eu tô fazendo faculdade agora de meio ambiente. Um negócio novo, tá em... não me lembro agora a palavra, mas está se expandindo, essa parte de meio ambiente. É uma preocupação não nacional, como é uma preocupação mundial a respeito de meio ambiente. nós estamos lá desde 1999, se eu não me engano, é 99, por aí.

P/1 – E você podia me explicar o que é uma planta de resíduos sólidos? Porque assim, normalmente planta, as pessoas... é uma fábrica?

R – Não, não é bem uma fábrica. Veja bem, é... Pessoal em Monte Mor pergunta: “Você trabalha na reciclagem?” E a Tetra Pak não, o foco dela não é a reciclagem. Tetra Pak, o foco dela é vender embalagem, certo, primeiro lugar. Depois, vem máquina, todo esse tipo de coisa. E hoje, nós temos um foco que é, na reunião de produção, primeiramente é segurança. Então, lá, essa planta de resíduos sólidos é o seguinte: eu cuido de todo o descarte que é extraído do processo produtivo, sobra de papel, sobra de tinta, o que sai, nós temos que ... bateria de celular, bateria de empilhadeira, bateria de empilhadeira elétrica. Então, todo esse tipo e, então, é que faz a distribuição para seus devidos recicladores, recicladores mesmo. A Tetra Pak trabalha com homologação, eles vão lá, a empresa tem condições de reciclar. Não é pegar nosso material e fazer o que quer, jogar por aí, entende? Já teve tempos que nós pagamos para tirar, só que o cara não fazia nada, para ele era importante receber.

P/1 – E o material...

R – É, porque o material da Tetra Pak há cerca de dez, 15 anos atrás, no comércio, não era aceito, bem-vindo como reciclado, certo? Hoje, ele é 100% reciclado. Então, é uma planta de resíduos sólidos. Tudo o que é resíduo, nós temos uma planta de efluentes lá também.

P/1 – Em Monte Mor?

R – Monte Mor, certo? Todo o descarte de esgoto, tudo, nós tratamos esse esgoto. Estamos agora com uma recuperação dessa água para que nós usemos no próprio banheiro da descarga, só na descarga. (risos) Uma reforma agora que nós vamos ter no restaurante, embaixo que é o vestiário, então, todo o vestiário vai ter uma opção para você voltar, reutilizar a água que nós já usamos como descarga. Uma tubulação independente da água normal, e é um dos ganhos que nós vamos ter com água porque a preocupação também com água é...

P/1 – Pelo que eu entendi, essa sobra, eu vou chamar de sobra, todo esse resíduo que você falou fica ali, e têm algumas empresas que vocês estão passando a distribuição, e são muitas? Quantas são?

R – São várias, certo? Principalmente a Klabin, a Klabin trabalha conosco em parceria, certo? Porque o nosso foco mesmo não é bem o descarte da empresa, esse todo mundo quer porque esse sai limpinho, sai bonitinho, você entende? O nosso foco hoje é com o pós-uso, então, esse o trabalho mais focado. Hoje, já tem, parecer, 23 ou 25 cidades que já trabalham com coleta seletiva, me parece que nós estamos com cerca de 25% de toda embalagem longa vida já sendo reciclada.

P/1 – Desculpe, eu queria que você me explicasse bem. (riso)

R – Ta meio enrolado.

P/1 – É. (risos) Vou falar um restaurante que vende muitos produtos, muitas embalagens que são da Tetra Pak, a Tetra Pak fica responsável por esse pós-uso?

R – Todo o fabricante é responsável pelo produto dele, todo, certo? Ele tem que dar conta daquilo que ele fabricou, então, por isso essa preocupação em cima do pós-uso.

P/1 – E como vocês fazem esse controle?

R – Porque nós fazemos o monitoramento. Nós temos o setor de engenharia lá, que eles estão sempre viajando, e indo, e vendo o que é que tá acontecendo, quanto que ele pegou de reciclado. Fazemos uma parceria com as cooperativas da cidade, vê o que elas necessitam, faz um empréstimo de prensa para eles, facilita o trabalho deles para fazer a coleta seletiva. Quando eles pegam todo esse material, eles ligam para empresa homologada que, ou seja a Klabin, ou a Arquivim, que são duas empresas que hoje trabalham com isso, são recicladoras. Buscam o material por um preço bem competitivo, de lá, eles tiram a polpa do papel, o que sobra? Sobra o alumínio e o polietileno. Hoje nós estamos com o projeto Plasma que tá transformando esse material, certo, em matéria-prima de novo. Por exemplo, o alumínio vai voltar a ser matéria-prima. Álcool vai estar nesse processo também. O polietileno tá sendo transformado em uma resina que pode ser transformada em parafina ou produto de beleza. Então, é totalmente reciclada a nossa embalagem. Ela constitui 75% de papel e o restante, 25%, de polietileno e alumínio.

P/1 – Tá. Essa sua área é uma área que deve consumir muita energia, tem que ficar muito atento o tempo todo.

R – Veja bem, todo o material que nós recebemos, ele é segregado. Ele vem papel virgem, papel isso, é laminado, não laminado, e nós jogamos em uma esteira. Essa esteira tem uma guilhotina de 40 toneladas, vai picando esse material. E em seguida, nós temos uma outra esteira que transporta esse material que nós jogamos manualmente, não pode jogar tudo de uma vez, passa pelo moinho. Todo o material que sai da Tetra Pak com o logotipo da empresa, que ela pagou por aquilo, é descaracterizado. Então, nós picamos, tritura e manda para o cliente. Quer dizer, nós tratamos ele como cliente porque ele paga por aquilo, você entende, o reciclador, ele não leva de graça. Então, eu trato ele como cliente. Estou sempre monitorando ele, se ele tem alguma dificuldade, o que que eu posso melhorar para ele, tento trabalhar em uma parceria.

P/1 – Essa parceria foi uma tecnologia desenvolvida pela Tetra Pak? Como que é isso? Porque a tecnologia de plasma foi a Tetra Pak, Alcoa, TSI e Klabin, não é isso?

R – Exato. Então, uniram essas quatro forças aí, a TSL entrou com a tecnologia, certo? Praticamente, eles receberam alguma coisa, a TSL para comprar equipamento, tal, para ser um sucesso isso aí. Mas eles vão ter que trabalhar muito porque existe muita embalagem, muita embalagem para eles fazerem o processo deles. Enquanto isso, não tá fazendo 100%, a Klabin pega o material, ele põe em uma espécie de um liquidificador e tira a polpa do... Nós temos recicladores, que eles são o que? Recicladores de fabricante de telha, cinzeiro. Ele pega aquele material bem concentrado com polietileno, ele joga em uma forma aquecida, esse polietileno vai derreter, ele vai fazer uma espécie de solda, não sei se vocês já viram esse material?

P/1 – Vi.

R – Já. Então, eles fazem tudo isso aí. Então, nós temos duas alternativas para esse tipo de reciclagem. Antigamente, nós fazíamos uma reciclagem, vamos supor: pegava o próprio papel da Tetra Pak, colava um no outro com o próprio logotipo para não aparecer, mas o que acontecia o seguinte: nós falávamos: “E depois que sair daqui? Para onde vai? O que vai ser feito disso?”

P/1 – Aí, perde o controle, perdia.

R – É, porque a parte de embalagens que iam para o cliente, iam como papel Tetra Pak, forração em cima, tudo. E depois? O que o cliente fazia

com isso? O nome da Tetra Pak estava em jogo. Então, hoje, nós pagamos por um cartão, papelão, totalmente reciclado e nós não fazemos mais aquele processo. (pausa)

P/1 – Eu fico pensando de quando você entrou para hoje, naquele período, nós nem imaginamos, não só você, mas acho que ninguém, de que isso poderia vir a acontecer.

R – Eu acredito o seguinte: nem eu, nem os que estão lá hoje, os que saíram, acreditar que nós fôssemos tão longe porque atingir um mercado, certo, de leite com o pessoal, mais ou menos antigo, naquela época. Minha ex-sogra, ela falava: “Coitadinho, levanta quatro horas da manhã, vai lá, tira o leite da vaca, todo dia”. (riso) Eu digo: “Olha a cabeça dela onde é que estava”. Coitadinho, nós temos que saber o que estamos comendo, o que tá bebendo porque sinceramente não tinha higiene nenhuma, não tinha nada. Eu falava isso para ela, ela falava: “É, coitadinho dele” “Tudo bem, fazer o que”. Não vamos.... ainda estava em fase de namoro ainda, então...(risos)

P/1 – Não podia contrariar.(risos)

R – Não podia.

P/1 – Mas assim, quando que nesses anos, que você foi observando, quando você acha que foi o boom das embalagens? Que ganhou mesmo o mercado, que as pessoas...

R – Eu acho que foi na década de 90 com a entrada do senhor Nelson Findeiss. Eu não me lembro a data que ele voltou, ele já era funcionário nosso, certo? Ele foi a um país aí, parece que era Panamá ou Canadá, eu não me lembro muito bem, certo? E ele alavancou. Quando ele voltou, voltou como presidente, que ele era diretor financeiro, voltou como presidente, e foi na época de 90 que nós tivemos um crescimento de 25% ao ano.

P/1 – Eu lembro muito dessa coisa da embalagem que foi com o leite que teve muita ligação com a Parmalat.

R – Exato.

P/1 – ? Que teve as campanhas. Isso foi uma coisa que ficou gravado, foi nesse período.

R – É, acho que foi na década de 90 mesmo. Que em 80, nós estávamos começando a se adaptar, tentar ganhar mercado porque o mercado de latinha de garrafa era muito aberto, muito antigo. E para ganhar esse mercado, nós temos que fazer um tempo da vida para chegar lá e fazer a conscientização do povo que a caixinha ainda é a melhor embalagem. Podem existir outras daqui para frente, mas ainda hoje, a caixinha, a embalagem longa vida, ela é a melhor ainda.

P/1 – Quando você saiu daqui e foi para Tetra Pak, antes da Tetra Pak passou em outra empresa, você foi morar em Monte Mor?

R – Ah, eu fui morar em Monte Mor porque eu morava em São Paulo, eu ia fazer uma entrevista com essa metalúrgica, e foi um negócio assim, até engraçado, o alemão chegou para mim e falou: “Quando você pode começar? Pode começar agora?” Eu digo: “Ah, vamos lá. Eu não to fazendo nada.” E eu fiquei lá três anos, quatro anos praticamente. Na minha saída foi que eu fui fazer a entrevista na Tetra Pak.

P/1 – E aí, você foi morar em Monte Mor?

R – Não, quando eu trabalhava em metalúrgica, eu já morava em Monte Mor.

P/1 – Você ainda mora em Monte Mor?

R – Moro.

P/1 – E desenvolveu muito Monte Mor?

R – Ah sim, cresceu bastante. Cresceu, certo? Até pouco tempo, não sei, eu li esse índice em algum lugar, mas fiquei sabendo devido ao crescimento da cidade, pela região, ela é uma das cidades mais perigosas que existia, certo? Porque cresceu assim não ordenadamente, desordenadamente, muito loteamento não tem infraestrutura nenhuma, muito barato, você entende? Então, todo tipo de pessoa vai ali, tem bons, tem ruins, certo? Então, um bairro que nós temos lá, chamado... Oh meu Deus. Paulista, bairro do Paulista, um bairro super perigoso. Mas tem muita gente que mora lá, então, cresceu, é um bairro muito grande, cresceu, têm outros bairros também, desordenadamente. Eu falei que na Tetra Pak há tempos atrás, nós éramos uma família, conhecíamos todo mundo. Hoje, eu com 25, 28 anos de Monte Mor, eu conheço o que? 25% do pessoal lá. O resto, cada evento que tem lá, você não conhece mais ninguém. Mas estou em uma cidade muito assim, você não pode... muito próximo de Campinas, que é uma cidade violenta. E as coisas, às vezes, que, quando existe qualquer coisa lá, nego escapa e... tem um presídio entre Campinas e Monte Mor.

P/1 – O de Hortolândia?

R – Hã?



P/1 – O de Hortolândia?

R – É, o de Hortolândia. E quando acontece alguma coisa, escapa.

P/1 – E quando você foi para lá, Tetra Pak é dentro de Monte Mor, eu fico imaginando se o hábito dos moradores foi se transformando com a coisa das embalagens, se eles começaram a consumir...?

R – Ah, sim. Isso aí foi porque há tempos atrás, o pessoal tinha uma idéia que Tetra Pak era produtora de leite, certo? E achavam que nós fazíamos tudo ali dentro, fazia embalagem, eu digo: “Não tem condições, a Tetra Pak, ela tem uma preocupação com a caixinha dela, o que vai dentro, não é problema dela”. Não vão pegar uma fabriquinha de quintal e vender embalagem para ela, tem que ter uma responsabilidade também. Uma parceria com o cliente, certo? Então, você pode ver na caixinha, disque reclamação, disque alguma coisa, não tá o telefone da Tetra Pak, mas sim o do cliente e envasador..

P/1 – Você falou uma coisa, mas eu fiquei em uma dúvida. Vem um cliente novo, que ele tinha um outro tipo de embalagem, ele colocava envasava em saquinho e ele quer mudar. Agora, ele vai colocar nas embalagens da Tetra Pak. A Tetra Pak, ela vai, ela vê como isso é feito, como ele tá fazendo o produto dele, ela tem essa preocupação?

R – Ah, sim. Hoje, nós temos no nosso crachá que nós temos parceria com cliente. Ela mostra uma tecnologia muito avançada. Vamos supor: antigamente, eles envasar o leite em garrafa, você calcula o seguinte: cinco mil garrafas, qual o espaço que você toma em um depósito?

P/1 – Físico, assim?

R – Físico. Cinco mil garrafas. Agora, calcule uma embalagem, uma bobina, você chegou a ver, tem seis mil embalagens ali que não ocupa nem um metro quadrado e que é empilhado. São coisas assim que, finalmente, ele tinha que usar caminhão com refrigeração, aquele produto não podia passar de um dia, entende? Todo esse tipo dessa tecnologia, tudo que a caixinha proporciona, o cliente vai ficar de boca aberta, porque você lembra quando passava nas estradas tinha aqueles tambores com leite, não existe mais isso. A Tetra Pak hoje, não é só embalagem, ela é fabricante de vários tipos de máquina, como máquina para sorvete, para hamburger, para envase. Antigamente o slogan dela não era: “Protege o que é bom”. Era: “Mais que embalagem”. O pessoal tem que entender porque que era mais que embalagem. Fabricava mais coisa além daquele que ela fabrica hoje.

P/1 – Se você podia falar algumas mudanças que houveram, que ocorreram muitas, na parte tecnológica. Deve ter tido um desenvolvimento tecnológico muito grande na Tetra Pak, nesses mais de 20 anos.

R – Não sei. Eu não tenho acompanhado assim as fábricas, certo? Fui em poucas fábricas, eu vou mais em parte de reciclagem, todo esse tipo de coisa. Mas a produção também do cliente triplicou porque o cara para fazer o que? 20 mil litros de leite em um dia era um sacrifício. Hoje, ele tem uma máquina que faz 20 mil em uma hora. Então, ele também tem que acompanhar, certo, todo esse tipo de coisa. Veio a evolução das máquinas que fazem creme de leite, leite condensado, todo esse tipo de, dessa tecnologia.

P/1 – E a sua área de resíduos sólidos, vocês conversam com outras Tetra Pak do mundo ou não? Isso é uma coisa...

R – Não, veja bem. Olha, Tetra Pak do Brasil, ela é pioneira em reciclagem.

P/1 – Ah, é?

R – É. Tá, muitas empresas Tetra Pak, ela, como é que fala? Insinera. Estamos todos empenhados que todas elas sejam um grupo só trabalhando em um mesmo patamar. Então, nós temos nosso diretor, que é um engenheiro Fernando Von Zuben, que ele tá partindo para todas as Tetra Pak para que sejam integradas com relação à reciclagem.

P/1 – Ah, tá. E quais foram, devem ter sido muitos, mas eu queria que você falasse um pouquinho de alguns, seus maiores desafios nesses anos, que você enfrentou.

R – Bom, meu maior desafio, um dos maiores desafios, foi entrar na Tetra Pak. Esperei três meses, me deram uma canseira danada, mas eu acho que aquilo foi um teste. Um dia eu cheguei lá para ser entrevistado, fiquei das oito até às quatro da tarde. Às quatro da tarde a menina falou para mim que a Ana Maria, trabalha ainda hoje lá na cooperativa, ela falou: “Ó, a menina não vai te atender hoje, volta outro dia, marca outro dia” saí chateado, mas pensa que ela tá me testando. “Ficar na minha”. E o maior desafio foi quando eu recebi uma cartinha, que nós tínhamos um gerente chamado Marquinhos, recebi do RH uma cartinha: “A partir de hoje, você é encarregado do depósito e dos empilhadeiras”. Eu Digo: “Ó meu Deus do céu, e agora? Como eu vou encarar nego que já tinha quatro, cinco anos a mais do que eu lá?” Mas foi uma experiência boa porque eu soube tratar o pessoal, aquele que estava em desacordo com a empresa, não comigo, procuramos eliminar ou transferir de setor porque nem todo mundo consegue trabalhar em um setor desgostoso. Talvez, você põe ele em outro lugar, a praia dele vai ser aquela, mas aquela que ele tá fazendo não seja a ideal. Mas foi esse o desafio. E o desafio que eu tive também, foi quando já trabalhava na Tetra Pak, casei lá, foi quando eu casei (risos).

P/1 – Foi um desafio?

R – Foi um desafio. Demorei 12 anos para casar. (risos)

P/1 – Ficou noivo 12 anos?

R – Doze anos. Mas foi assim, eu um dia, escutei uns cunhados falando: “É, ninguém tá pensando em casar e vir morar na casa do pai, da mãe aqui”. Eu digo: “Ai meu Deus do céu, eu não tenho casa. Só por bênção, só vou casar no dia que eu tiver uma casa”. E foi um desafio mesmo: “Eu vou comprar uma casa”. Ai, apareceu a oportunidade, eu tinha um carro, tinha um telefone, depois de tudo e comprei a casa. Fora o dinheiro que eu tinha guardado, eu digo: “Ah, vai carro, vai telefone, não quero saber, eu quero a casa”. Esses tipos de coisas, esses bens aí, nós conseguimos com o decorrer do tempo, mas uma moradia é essencial para um casal.

P/1 – E nós estávamos falando da planta de resíduos sólidos, e em Ponta Grossa também tem?

R – É, então, como eu lhe falei, nós vamos trabalhar em sintonia. Todo mundo trabalhar, as empresas Tetra Pak, trabalhar todo...como é que fala? Um grupo só, você alinhado, todo mundo alinhado de uma maneira só. Mas por enquanto, esse mundo é muito grande, então, estar fazendo uma integração, tá todo mundo vem, o pessoal de fora vem ver como é nossa planta para eles fazerem lá também.

P/1 – E você cuida só da de Monte Mor. A de Ponta Grossa é outra pessoa?

R – É outra pessoa. É, fica dispendioso. No começo, eles queriam que eu fosse para lá e pra cá. Mas fica dispendioso ficar viajando.

P/1 – E por que você, uma curiosidade, você acha que a Tetra Pak Brasil saiu na frente, pioneira nessa questão e as outras do mundo ainda não tem?

R – Olha, eu tô fazendo agora esse curso de meio ambiente, tem países aí que não existem nem leis, tá, com relação ao meio ambiente, é tudo. O Brasil é um dos países melhores que tem para lei, certo? Tá preocupado mesmo com esse Tratado de Kyoto, tudo esse tipo de tratados aí. Até o Bush já se... Então, é mais fácil para eles, tem quem incinere, não tem preocupação em reciclar porque existe a linha dos três Rs. Quando você vai produzir alguma coisa, você tem que fazer o brainstorm dos três Rs, que é reduzir, certo? Tudo aquilo que você vai fabricar a primeira instância, tem que reduzir o máximo para que você não tenha desperdício. Se você não conseguiu fazer aquilo correto, você tenta reaproveitar aquilo que você perdeu no primeiro processo. E o último caso, se não deu para reaproveitar, reciclar. Provavelmente, eu penso dessa maneira. Então, a Tetra Pak é no Brasil a pioneira em reciclagem.

P/1 – A Tetra Pak Brasil, além dela ser pioneira nessa área, ela foi pioneira em outras?

R – Ela já chegou a ser a primeira do mundo em venda de embalagens.

P/1 – Em venda foi a primeira?

R – Foi a primeira. Não tem como combater a China. (risos) Nós tínhamos ali uma parilha ali com a Alemanha, certo? No fim, nós passamos ser o primeiro. Não sei hoje informar, mas há pouco tempo nós éramos a primeira no ranking.

P/1 – A primeira em produção, isso não quer dizer que seja de consumo, mas de produção porque ela exporta.

R – Ela exporta também. Isso aí não, no frigor dos ovos não vem. O que nós fabricamos de embalagens é o que conta.

P/1 – Sim, não, eu é que gostaria de saber se...

R – Certo, ela exporta. Ela exporta aqui para Argentina, Venezuela, Chile porque o povo, esses povos, vizinhos nossos aqui, eles tomam muito vinho. nós exportamos muita embalagem de vinho. Brasil não tem esse hábito. Nós tentamos aqui atingir, pelo menos, o público alvo que, eu acredito, a maioria das empresas, quando vai fazer um lançamento, o público alvo deles é Curitiba. Tendo uma aceitação lá, você pode jogar no mercado que...

P/1 – O consumidor acho que deve olhar assim..

R – Muito enjoado, muito, certo. Lá de Curitiba o pessoal é mais, certo? Deu aceitação lá, pode... A Souza Cruz, ela tem esse, sei lá, como alvo, joga lá, lançar uma marca...

P/2 – Existe uma embalagem de vinho no Brasil?

R – Existe, mas é de lá para cá. nós tentamos, nós fizemos uma embalagem de vinho para vinícola Aurora, certo? Mas não deu muito certo, que nem embalagem de óleo também. Ainda existe aquele paradigma que a lata é melhor. Se você puser hoje caixinha e lata de óleo, o povo pega a lata de óleo. Mas hoje tá mais na base do pet. Mas se você puser, por quê? Você tá vendo o produto ali. Eu acredito que seja isso.

P/1 – Você falou agora do óleo. Eu ouvi uma vez...

R – Já fizemos também, lançamos Maria, já fizemos várias tentativas, mas é coisa assim de momento, depois a poeira abaixar.

P/1 – O consumidor faz alguma ligação da caixa, da embalagem de óleo?

R – Eles fazem. Você, desculpa chamar de você.

P/1 – Não, você mesmo.

R – Vocês como consumidores de óleo, você pega uma lata lá amassada, ninguém pega, certo? E faz a distinção. Que a garrafa pet hoje, você tá vendo o produto, a caixinha, você não tá vendo, certo? E eu não sei o que peca.

P/2 – Mas não existe na pet para o óleo a garrafa ser transparente, não tem o lance de incidência de luz na conservação?

R – Exato, mas veja bem, se você for analisar o óleo, você não leva 30 caixas para casa, leva? Você usa aquilo durante um mês. Agora, o leite, você leva a caixa. E qual o tempo de validade do óleo? É menor que do que a caixa. Então, são coisas assim que o pessoal compra aquilo que vai usar durante o mês, depois volta lá, praticamente, o preço tá também a mesma coisa. Mas existem essas distinções aí que... Gozado, nós fornecemos coisa para concorrente nosso. (risos) É, nós ficamos falando, a Coca-Cola compra da gente. nós são concorrente deles.

P/1 – É verdade. A Coca-Cola, o que ela compra da Tetra Pak?

R – Ah, ela tem. Agora, parece que ela comprou a Kuat também.

P/1 – Ah, também, comprou a Kuat?

R – Também, comprou a Kuat.

P/2 – Ela tem sucos.

R - Ela tem suco, aquele Kapo.

P/1 – Ah, é verdade, tem o Kapo. Tinha esquecido. Mario, assim, tenho certeza que você vai lembrar de alguns. Nesse tempo todo que você tá lá na Tetra Pak, alguns casos pitorescos, algumas coisas que aconteceram, assim, que nós podemos dizer de causos, que sempre te vêm a lembrança, que você sempre lembra em uma conversa...

R – Ih, agora, você me pegou. nós só lembramos quando tomamos uma junto, uma cervejinha, aí vai lembrando, um vai contando aí, mas agora aqui, você me deixou embaraçado.

P/1 – Outro dia, acho que foi o Clóvis que veio aqui e contou de uma andorinha que morreu e que colocaram na cadeira.

R – Ah, do Paulino? Do Paulinho, que eles pegaram e colaram a andorinha na cadeira, e lá na Tetra Pak não pode entrar espécie de inseto nenhum, nem bicho, nem nada. E ele viu lá na cadeira, ele saiu, mandou todo mundo ficar quieto e todo mundo já sabia da...?

P/1 – Eu imagino que esse tipo de coisa deve acontecer muito.

R – Tem um rapaz que ele foi aposentado lá, muito novo, 45 anos, mas como o problema já estava, certo? Ele foi aposentado, inclusive, faleceu há pouco tempo atrás daí... Não, é brincadeira assim que, certo? E um dia, eu vi um caminhoneiro, ele procurou um banheiro lá, procurou um banheiro para fazer necessidade, ele não achou. De repente, eu vi ele fazendo necessidade dele no rodeiro do caminhão. Aí, eu chamei ele lá, falei: “vai lá e fala para aquele rapaz que ali não é lugar de fazer aquilo lá”. Ele foi lá, olhou, voltou: “Ah, vai lá falar você”. Eu digo: “Porque?” “Vai ver o tamanho do homem que é”. (risos) O bicho era um guarda-roupa que eu vou dizer para você: “Deixa quieto, que faça lá, que fure o pneu do caminhão”. O homem era forte, viu? Aí, eu fui falar com ele depois, digo: “Ô, meu amigo...” Aí, ele ficou bravo porque ele tinha ter razão porque ele procurou um banheiro lá, certo? Não tinha porque a ordem lá era o caminhoneiro ficar dentro da boleia dele, certo? Porque ele procurou e ficou bravo. Eu falei: “Calma, tal, a próxima vez que você vier, banheiro aqui, ensinei a ele, mas são casos assim que nós. Teve uma outra situação na época que eu era motorista. Que um senhor lá, que hoje ele saiu da empresa, que hoje ele tem um restaurante na frente, chama Juventino, o nome dele. E no domingo, acho que ele tomou umas a mais e ele caiu de bicicleta na rua. Aí, o gerente do setor meu lá, que era RH, pediu para eu levar ele no médico, ele e mais um em Campinas, o Vera Cruz. Aí, eu fui tirar radiografia do rosto. E na época lá, carro era assim, não tinha. Final de semana não sobrava carro para ninguém. Quando foi na segunda-feira, fui levar ele no médico, ele entrou atrás, e o rapaz, o João, entrou na frente. Aí, eu falei: “Ô, João, põe o cinto de segurança”. Ele pôs o cinto de segurança, eu olhei no retrovisor, falei: “Juventino”. Aí, quando eu olhei assim, tinha um capacete atrás, sabe? Ele estava com a cara toda estourada, mas toda estourada mesmo. Eu falei: “Ô, Juventino, enquanto você não puser o capacete, você não vai sair daqui não. Ele xingava: “Mas eu to com a cara toda...” Eu digo: “Não quero saber, você vai pôr o capacete, cara” “Mas tô com a cara toda arrebitada que não sei o que” “Põe o capacete”. Ele pôs o capacete, mas pôs na cara. Eu não andei 20 metros, mas eu caia na gargalhada, sabe? E ele com a cara toda remendada de capacete. Nossa, ele ficou muito bravo comigo. (risos)

P/1 – (risos) Não, essa foi uma maldadezinha.

R – Ah, mas fica...

P/1 – E Mario, como você vê os investimentos sociais da Tetra Pak?

R – Olha, eu vejo, visando o que? O lado humano, o lado de segurança, o lado sócio-econômico da empresa. Ah, ela tem, assim, uma meta, certo, que é o colaborador em primeiro lugar, que eu vejo nas reuniões é: nós, ela quer que você chegue, trabalhe e volte para sua família. Visa a segurança em si. E é categórico na boca do seu Benny, que é o nosso diretor de produção que se tratando de segurança, não faz questão de gastar. E por outro lado, em eventos, a satisfação do funcionário. Por outro, lado haja vista as pesquisas que tem na... a média é quatro ponto, nós temos uma média de quatro, dá 4.2, 4.3, a satisfação é boa.

P/1 – E as pessoas, com relação à segurança, tem muito treinamento?

R – Tem. Tem muito treinamento, principalmente agora tá mais focado com o pessoal fábrica, você entende? Nós temos aquele que faz parte mais da gerencial e o WCM [World Class Manufacturing], que é manutenção autônoma, todo esse tipo de coisa tem treinamento bem intensivo. Pessoas, eles não estão trabalhando, estão de folga, ele vem, faz o treinamento, brigada, parte de mecânica, hidráulica, todo esse tipo de coisa.

P/1 – No geral, a Tetra Pak, ela investe muito no funcionário?

R – Investe. Não só nessa parte, como estudo também. Muita gente de chão de fábrica lá que tá fazendo faculdade, coisa que antigamente não acontecia. Não acontecia por falta de interesse também da pessoa, tá? Não tô generalizando, mas tinham alguns que se acomodam.

P/1 – Vai ficando...

R – Tá bom para mim, entende?

P/1 – E a Tetra Pak tem uma parceria grande com a comunidade.

R – Exato, principalmente, com a Prefeitura. Ajuda a Prefeitura, asilo, hospital. Na medida do possível, ela tá sempre ajudando. Já cedeu ambulância para o hospital, não só uma, acho que várias, caminhão de lixo para Prefeitura, ajuda no que pode. Há pouco tempo agora, ela reformou todo o hospital na parte civil, e o asilo, ela tá sempre ajudando. Entidades que merecem. Tem algumas entidades aí que, lá não tem em Monte Mor tantas entidades, tem Organização não governamental (ONG) lá, mas tá engatinhando. Mas tem umas entidades aí que não merecem ser ajudadas.

P/1 – Voltando um pouquinho, o que eu estava pensando. Por que se deu, a Tetra Pak, ela foi crescendo, cresceu muito ali em Monte Mor, a construção de Ponta Grossa? Essa necessidade?

R – Eu acredito, que seja o seguinte: nós já estávamos na necessidade, como nós já estava com bastante depósito de entes crescendo, certo? A cada dia você via novas embalagens, novos clientes, certo? Por que que não fazer uma nova planta ao invés de nós mandarmos para fora, mandar fazer na Espanha? Fez muito na Espanha, na Tetra Pak argentina. Para que é que nós vamos dispor, para dar dinheiro para eles? Vamos deixar nosso dinheiro aqui. Acredito que foi por isso, bem marcado por isso, já contemplava uma nova fábrica a clientela que nós tínhamos, entende? Porque se nós continuamos com uma planta só, nós jamais teríamos condições de... e estratégia também de trajeto, certo, porque se vou fabricar um material aqui hoje para mandar lá para o Rio Grande do Sul, por que que não Ponta Grossa que tá pertinho de nós? E mais um detalhe importante: nosso transporte de papel, ele é todo feito em ferrovia, preço de transporte, eu acredito que caia em torno de 40%, diminui. É mais uma das vantagens. Tetra Pak hoje, Monte Mor, é tudo caminhão. E o frete é lá em cima, combustível aumenta todo dia, tal. Uma coisa assim, nós temos que sentar e falar: “Olha, pesa, pesa no bolso isso daí”. Já pensou quando você tem, de transporte, nós recebemos uma média de 15 caminhões por dia de Klabin.

P/1 – Quinze por dia?

R – Por dia. Ah, para te dar uma idéia, mais ou menos, cada turno, cada turno, nós temos três impressoras. Cada turno roda 30 rolos de papel, uma média, vamos supor, de quatro a cem mil metros cada rolo. 30 rolos, são três turnos, são 90 rolos, nove vezes três, 27, são 270 rolos por dia que as máquinas rodam. Isso em Monte Mor. Então, você vê que o capital ali é alto, fora polietileno, todo esse tipo de coisa que... Você tem ido lá, você vê que você chega na portaria é aquele agito, é aquela muvuca lá.

P/1 – Nossa, tá sempre cheio.

R – É. E é de segunda-feira a sexta-feira.

P/1 – Como você identifica esse sucesso da Tetra Pak ?

R – Olha, eu acredito que esse sucesso vem de que uma embalagem paratica, certo? E aceitação, não só do público, mas do cliente. Se você puser só embalagem pet no mercado, você vai ter que consumir, você não tem a outra opção. Agora, você tem uma embalagem que tem a praticidade, durabilidade, certo, uma garantia de produto. Você não vai querer mudar, mesmo que seja um pouco mais caro, não tô falando que a embalagem Tetra Pak é mais cara, mas tô falando que você tem o produto, ele é um pouco mais caro e ele te dá esse conforto, você não vai pegar um negócio que te deixe em dúvida. E a Tetra Pak te dá esse conforto, tanto tempo, sei lá para uma praia, você compra duas caixas de leite, você fica sossegado. E a praticidade, pega uma caixinha de papel, porque até o fornecedor, o cara da padaria, ele tem uma despesa a mais, ele te venderia um preço de leite que é tabelado, tá certo, era tabelado, e te dá um saquinho, que não tá embutido no preço, certo? Você tem que chegar em casa e ferver aquele leite. A caixinha, você compra lá natural, a embalagem você pode levar, não tem problema nenhum. É tudo isso aí,

é uma questão de tempo, de adaptação para o pessoal entender o que que é melhor para eles. Esse é o sucesso da Tetra Pak. Eu não acredito que seja só no Brasil só. Acho que em toda parte do mundo, a embalagem longa vida é um sucesso. Poderão existir outras daqui para frente, mas no momento, é o que há.

P/1 – Você acha que esse sucesso, ele tá ligado aos valores da Tetra Pak? Eu queria que você falasse um pouquinho desses valores.

R – Não. Os valores da Tetra Pak é que visando, certo? nós visamos sempre atender na parte de qualidade, é o exceder a expectativa do nosso cliente com produto, serviço, peças e outros derivados, outros componentes que sejam de máquina. E essa é uma das qualidades que a Tetra Pak tem. Ela preserva muito a sua imagem, certo? Eu acredito que vocês, quando tiverem a oportunidade, dá um pulinho lá, faz a integração conosco, vai lá na planta minha, você vê lá embalagem que nós descarta, nós fala: “nós podíamos jogar isso na mão do cliente que isso não dá nada”. Você entende? Mas ela tem uma preservação pela imagem dela que nós acreditamos o seguinte: essa concepção que nós temos, tá comprando qualidade, nós temos que mandar qualidade para pessoa, não adianta nós querermos enrolar. Esse é um dos valores da Tetra Pak, qualidade acima de tudo.

P/1 – Você acha que a Tetra Pak, ela revolucionou um mercado alimentício?

R – Sim, ela revolucionou. Só que tem coisas que não se adaptaram por causa de aceitação no mercado, você entende? Nós jogamos goiabada, funcionou até um certo tempo. Jogamos, acho que queijo também, funcionou até um certo tempo. Então, tem coisas que não, certo? Funcionaria em outro país, mas aqui ainda tem aquele paradigma ainda que você tem que bater na mesma tecla para que o pessoal, certo, o pessoal entenda que aquilo é o melhor para eles.

P/1 – E você acha que ela faz parte da história da indústria brasileira hoje?

R – Sim. Pelo tempo que nós estamos aqui na... Tetra Pak, na realidade, ela tá mais de, acredito que hoje, como fábrica, acho que tá com 27, 28 anos, mas ela já estava antes aqui. nós tomávamos, não sei se lembra, uma embalagenzinha que parece um prisma que tinha um canudinho que nós, certo? Então, lá como foi o início da vida dela quando lançou aqui no Brasil, depois veio ganhando clientes aí, mas com material importado. Quando ela, acho que viu que a aceitação no Brasil era boa, aí resolveu fazer uma fábrica aqui. Mas acho que ela não esperava que o sucesso fosse tão grande. Um boom assim muito rápido que quando você falou da abertura da nova fábrica, a necessidade era grande porque nós mandamos fazer muita embalagem fora, no México, Espanha, Argentina, para que nós atendêssemos a necessidade do nosso cliente aqui. nós não podíamos perder mercado. “Ah, não vou te vender porque eu não tenho capacidade”. Acredito até vendendo, perdendo, mas para ganhar no futuro. Porque veja bem, você mandar fazer uma embalagem, quanto não fica? Você tem que fazer uma embalagem porque hoje, isso deve vim de navio, tem que ter uma embalagem especial, certo? Pagar todos os encargos alfandegários e transporte de navio, caríssimo, não fica barato, certo? Mas ela podia até falar assim, eu empato hoje, certo, ou perco um pouco aqui, mas eu vou ganhar amanhã. Visão de negócio. Então, acho na época de 90, nós demos aquela alavancada mesmo.

P/1 – E qual que é o diferencial da embalagem da Tetra Pak?

R – Diferencial, como assim?

P/1 – Diferencial no mercado, diferencial para o consumidor, como que ele vê isso?

R – Ah, veja bem. Nós temos um escritório em São Paulo que existe a parte de marketing, de vendas e tudo, e um auditoramento dos mercados, certo? Que a embalagem Tetra Pak não é só para envasar, chegar, o cara judia das embalagens, você entende? Esse tem uma diferença. Nós como só tem um olheiro da Tetra Pak, nós podemos denunciar um supermercado porque uma caixa amassada, você não compra também. Então, quem tá deixando de vender? Ele e o fornecedor dele, certo? Então, tem um diferencial, é monitorado, é feito um monte de promoções, certo? Tem um diferencial. Como não vou dizer que outras empresas aí, têm o seu. A propaganda é a alma do negócio, como dizem por aí. Mas depende de quem faz. Até estava aquela mulher aí, ela trabalhava no Zorra Total, ela morreu?

P/1 – Nair Belo.

R – Nair Belo. Ela fazendo uma propaganda daqui do Center Guarani, não, negócio de Banco Guarani, mas digo: “Eu...”

P/1 – Ah, de empréstimo, não é isso?

R – De empréstimo. O que é que influencia uma mulher dessa fazer propaganda? Eu não vou tirar dinheiro por causa dela, eu não acho nada ela engraçada. Eu digo: “nós não pagamos cachê de propaganda sem ter um retorno”. Já a Coca-Cola, a Pepsi, ela leva muito a sério porque o produto dela é muito vendido para criança. Michael Jackson jamais será um... já foi da Pepsi, mas o primeiro sinal que teve ele foi cortado porque, que imagem ele vai levar para crianças? Péssima.

P/1 – Mario, assim, tem algumas perguntinhas ainda, mas nós estamos no final.

R – Não, tudo bem.

P/1 – Eu queria saber de você se tem coisas que você lembra nesses anos todos que nós não te perguntou e você acha que é importante você tá colocando?

R – Não, veja bem, eu trouxe um envelope aqui, não sei, e nesse envelope, eu tenho uma fotografia aí que foi um negócio assim, quando eu casei, essa pessoa foi promovida, foi mandada para o México, Tetra Pak México. E ele fez questão de pagar o terno para mim. E eu tô com essa foto aí.

P/1 – Ah, depois, nós escaneamos lá e...

R – E como eu já falei aqui, vou repetir, tenho muita satisfação de trabalhar para Tetra Pak, gostaria de continuar trabalhando para ela, certo? Tenho muitos amigos na Tetra Pak, certo? E não tenho nada que falar assim: “Olha, Tetra Pak me desabone, me deixou chateado, pelo contrário, nós trabalhamos dia-a-dia, às vezes, nós erramos, mais acerta do que erra, mas com o tempo, nós consertamos esse erro. Mas coisas assim, é só em rodinha que nós lembramos porque agora fica meio, digo, sei lá, o que é que eu vou falar.

P/1 – Deixa eu perguntar uma coisa. A Tetra Pak aqui é chamada Tetra Pak Brasil. Você acha que ela tem mais cara de brasileira, uma empresa brasileira ou ainda ela tem um perfil sueco?

R – Olha, veja bem, ela tem dos dois, certo? Porque nós não damos. Que veja bem, nosso presidente hoje é brasileiro, houve a troca também por um outro brasileiro. nós tínhamos mais cara de sueco, cada setor tinha um sueco tomando conta. Hoje, já mudou esse, certo? Hoje, nós temos mais brasileiros tomando conta do que sueco, Mas ela é assim uma empresa que todo mundo: “Ó, que empresa é essa? De onde é que é?” E nós não conseguimos falar que é brasileiro, nós falamos: “É empresa sueca, é multinacional sueca”. nós ainda não criamos aqui aquele hábito de falar que é brasileiro porque eu acredito que tem que ser brasileiro, tudo o que é fabricado aqui tem... certo? Sua origem é brasileira, não pega nada importado para fabricar. Mas nós não criamos aquele hábito ainda de entender que Tetra Pak é brasileiro. Enquanto tá lá, Tetra Pak limitado, teria que mudar isso para indústria brasileira. Eu acredito que ela tem 50% dos dois.

P/1 – Você acha que os suecos que ficaram aqui um tempo, eles tiveram uma certa dificuldade de...

R – De se adaptar? Com idioma, tudo?

P/1 – É, porque existe uma característica do brasileiro de trabalhar e tudo.

R – Eles não têm muita dificuldade de se adaptar porque o brasileiro é muito receptivo, ele é muito... ele trata muito o pessoal de fora com muita harmonia, com muita hospitalidade. E eles vão aprendendo na gente, eles não têm, pelo contrário, agora, quando nós vamos para lá, nós não temos esse tratamento não. Não, é conversa do dia-a-dia, trabalham com você, vão falar só sobre serviço, você vai embora para casa, você vai para minha, acabou. Então, não tem esses happy hour que nós fazemos com gringo aí, tal, não tem isso. E eles quando vêm para cá, eles acham muito bom porque aqui é a terra para se morar.

P/1 – A Tetra Pak tomou a iniciativa de fazer esse projeto. Que entre várias ações, nós temos a gravação dos depoimentos, tem a organização de um acervo para guardar história. Como que você vê essa iniciativa? Você acha que é uma coisa positiva, que veio em um momento certo?

R – Eu acho o seguinte: Tetra Pak, não sei precisar, quantos anos ela tá? Porque normalmente, as empresas deixa para fazer esse tipo de acervo, esse tipo de memorial em época assim, 20 anos, 30 anos, 50 anos. Eu acho que nós vamos ter que fazer dois, é bom. Faz um de 30, certo? Ou de 25 porque daqui há uns 30 anos a maioria não vai estar lá, vamos supor. Mas não Tetra Pak, ela tá comemorando Tetra Pak mundial, 50 anos?

P/1 – Não, Brasil. 50 anos de Brasil, a Tetra Pak.

R – Mas como fábrica?

P/1 – Ah, não. Aí, foi 78...

R – Por isso que eu tô falando, fazer dois.

P/1 – É.

R – Porque normalmente o que funcionava aqui era uma empresa de... eles tinham uma mecânica, recebiam as máquinas de fora e prestava serviço, pessoal recebia embalagem de fora também. Depois, com a entrada em 1978, deu-se início da fábrica de Monte Mor. Mas eu acho que é uma boa lembrança, isso vai ficar o que? Amanhã ou depois, o meu filho vai trabalhar lá ou não sei, fica bem caracterizado que meu pai trabalhou aqui, tô seguindo os passos dele, alguma coisa assim. Não só o meu filho, mas como outros, o pessoal lá, já tem bastante gente que o pai saiu, o filho tá trabalhando. Isso vai dando uma continuidade de pai para filho. Eu acho muito bonito. Que nem a Klabin é assim, Monte Alegre. Ela é uma espécie de uma fazenda que você anda quilômetros, e quilômetros de eucalipto. Então, você tem um filho, a casa que ele mora é da Klabin, ele trabalha para Klabin, os estudos que o filho tá tendo, depois que ele se forma, ele é obrigado a trabalhar na Klabin. Mas é um negócio assim mais... é bom, se ele não quiser estudar, ele vai ter que sair de lá, vai morar em outro lugar.

P/1 – Quer dizer, houve um investimento e tem um retorno.

R – É, tem um retorno. Então, a Tetra Pak hoje, se for pensar, ela tá sendo uma coisa assim, que nem fala: “De pai para filho”. “Ô, meu pai

trabalhou lá” “Ô, meu filho tá trabalhando lá”.

P/1 – Quando você fez Klabin-Tetra Pak, você ficava direto na Klabin?

R – Não.

P/1 – Não. Só ia e voltava.

R – Eu praticamente nem ia. Só ia para fazer a integração, alguma coisa assim. Lá tinha duas pessoas, eu acredito que um esteve aqui ontem, chama Mauro Moraes que ele ficou bastante tempo na Klabin. Ele era a parte de qualidade, ele que liberava todo o papel para Tetra Pak, tal. Ele ficou bastante tempo lá. Agora, ele tá mais fixo, Tetra Pak Monte Mor.

P/1 – O slogan da Tetra Pak, nós já falou disso, é: “Proteger o que é bom”. E o que é bom para você?

R – O que é bom para mim? Ter um alimento saudável. Eu acho que é o principal de tudo, não adianta você ter uma embalagem que não protege seu alimento, sem manuseio, todo mecanizado. Isso eu falo porque eu trabalho na Tetra Pak, que eu não falaria, mas tenho certeza que a... Até teve um fato pitoresco aí, que lembrei agora. Eu estava no supermercado outro dia, inclusive lá em Monte Mor, chamado Supermercado Lucas. Eu vi uma senhora lá, uma senhora não, uma moça olhando o fundo da caixinha, olhando o fundo da caixinha. Aí, ela falava para o marido dela assim: “Ah, bem, dois não pega não, dois já...” Eu digo: “Dá licença, posso conversar com vocês hoje?” Ela falou: “Pois não, pode falar”. Eu falei: “Ô, eu trabalho na Tetra Pak há mais de 20 anos, certo? O que vocês estão fazendo aí é um negócio, é um mal entendido, é uma coisa que saiu na Internet que vocês não sabem o que tá acontecendo. Isso aqui, esses números embaixo da caixinha não tem nada a ver com o leite, o número de rastreabilidade de uma não conformidade. Vamos supor: você é meu cliente, eu te vendo a embalagem, aí, deu um problema na embalagem lá, não cola, tá vazando leite, qualquer coisa assim. Primeira coisa que eu te pergunto: Dá uma olhada no número da ordem de produção e qual que é a faixa, tem nada a ver”. Então, o pessoal entendeu aí que se tiver número cinco, o leite já foi reciclado cinco vezes. Aí, eu falei para ele, expliquei tudo e digo: “Olha, eu trabalho na Tetra Pak, dou meu nome, meu cartão para vocês e amanhã – era no domingo – vocês vão na Tetra Pak, eu te recebo lá, mostro tudo que tem, certo?” Aí, eu digo: “Vocês estão mal informados”. No que eu falei assim: “Vocês estão mal informados”. Ela falou: “Eu, hein? Fazendo faculdade, estar mal informada?” Falei: “Ai meu Deus do céu”. Bati nas costas do rapaz e digo: “Você tem uma mulher e tanto, hein? Guarda ela para você e boa”. (risos)

P/1 – Não acredito! (risos)

R – Certo. Todo mundo se achando que faculdade fosse o maior bicho do mundo, que ninguém fez na vida. Eu digo: “Não, pode ficar, continua ganhando lá”. Eu peguei duas caixas para mim, eu digo: “Tá vendo aqui ó? Aleatória, peguei, meu filho vai tomar. Eu jamais faria um negócio desses sabendo que tem leite contaminado, leite...” Aí, eu falei assim para ela: “E vocês estão mal informados” “Eu, mal informada, fazendo faculdade?” Eu digo: “Ih, amigo olha, fica aí com a sua orelhuda”. (risos)

P/1 – Mario, você quer deixar algum recado para Tetra Pak? Desses 50 anos de Brasil, alguma coisa que você acha importante?

R – Bom, o recado que eu tenho que dar é o que? Agradeço a Tetra Pak por todo esse tempo que eu tô trabalhando lá. O recado que eu tenho que dar é para o pessoal jovem, para o pessoal novo que continue na mesma batalha que nós já estivemos aí, certo, pensando para frente que o sucesso, ele não ocorre sozinho, ele ocorre com a ajuda de todos. E a Tetra Pak é um grupo que vale a pena você trabalhar.

P/1 – Obrigada por você ter vindo. A Tetra Pak te agradece e nós também.