

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio - Campinas (MCCAMP)

Trabalhando no Éden

História de [Antonio Augusto Mendes Oliveira](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 05/08/2008

P/1 – Antônio, nós ficamos muito agradecidos da sua presença, e gostaríamos que você dissesse seu nome completo, local e data de nascimento.

R – Meu nome é Antonio Augusto Mendes Oliveira. Sou nascido em Campinas, no dia dezoito de fevereiro de 1975.

P/1 – Quais os nomes dos seus pais?

R – Antonio Augusto de Oliveira e Silvina da Conceição Mendes Oliveira.

P/1 – A origem da tua família?

R – Toda portuguesa.

P/1 – Você poderia dizer quando eles vieram para o Brasil?

R – Meu pai veio para o Brasil há 49 anos, e minha mãe, acredito, há uns 45 anos. Vieram pro Brasil. Eles casaram no Brasil, inclusive. Casaram em São Paulo.

P/1 – Por que Campinas?

R – Meu pai morou em São Paulo logo que veio de Portugal; foi chamado por uns primos pra vir trabalhar aqui no Brasil. Meu pai foi chamado, veio pra São Paulo, conheceu minha mãe em São Paulo, se casaram. Quando ele era sócio de uma padaria em São Paulo, surgiu a oportunidade dele comprar o Éden bar, em Campinas. Que, na época, era só um bar. Foi feito o negócio; meu pai comprou o Éden bar, veio primeiro. Minha mãe ficou em São Paulo, ainda um ano, e acabou ficando aqui por Campinas por essa opção, do negócio que acabou dando certo.

P/1 – Você se lembra dos teus avós?

R – Sim. Meus avós da parte da minha mãe, eu conheci pouco, só em visitas à Portugal, não vieram para o Brasil; já são falecidos. E os avós da parte do meu pai: minha avó veio pra cá em 75, faleceu há pouco tempo, uns dois anos; e meu avô, faltava onze dias pra completar 101 anos, ele faleceu o ano passado. Faria em julho agora, 101 anos. Lúcido e perfeito. Tomava um garrafinho de vinho há cada dez dias.

P/1 – Quais eram as atividades profissionais dele?

R – Agricultores. Meu pai, minha mãe, eu avô, minha avó. Trabalhavam na roça plantando azeitona, mexendo com gado. Isso em Portugal. Meu pai, aqui, quando veio para o Brasil, trabalhou no frigorífico Bordon, em São Paulo; logo depois passou para o comércio. Já minha mãe, trabalhou na Souza Cruz, em São Paulo, quando veio pra cá, como costureira. E depois casou com meu pai e virou do lar. Até virar comerciante de novo.

P/1 – Você tem irmãos?

R – Tenho uma irmã mais velha. Dez anos mais velha do que eu.

P/1 – Ela está no comércio também?

R – Não, ela é fonoaudióloga.

P/1 – Como era a cidade, o bairro que você morava, na sua infância?

R – Eu cresci na Vila Marieta. É um bairro muito bom, perto do Centro. Eu estudei no Colégio Don Barreto, que era perto da Vila Marieta; estudei lá até a oitava série. E com dez anos eu mudei pro parque Taquaral, e de lá eu já mudei quando eu casei. Na minha infância era bem divertido, porque nós tínhamos aquelas diversões sadias. A gente podia sair na rua tarde, ir pra casa dos amigos. Na escola às vezes tinha gincana, de arrecadar alimentos; você ia de porta em porta arrecadando alimentos pra ganhar a gincana. E era uma coisa bem saudável, porque o pessoal era mais receptivo, não tinha tanto medo. “A molecada tá batendo na porta, o quê será?” “Ah, é por causa de uma campanha”. E o pessoal atendia bem, era muito divertido, você podia andar de bicicleta. Hoje é um pouco mais complicado. Eu tenho dois filhos e eles não têm a mesma liberdade que eu tinha na época.

P/1 – Você diz que gostava de fazer gincana, de participar de gincanas. O quê mais você gostava de fazer quando era criança?

R – Gosto até hoje, devido ao meu pai, ir aos jogos do Guarani. Sou torcedor do Guarani, meu pai me levou e sempre fui; e desde 82 praticamente, até 90, eu fui bastante; mas era sempre mais com meu pai, porque eu não tinha como ir sozinho, às vezes, né? E depois de 90, até hoje, 2007, acredito que eu praticamente perdi meia dúzia de jogos em Campinas. Eu vou a todos os jogos, sou sócio do clube.

P/1 – Você tinha muitos amigos?

R – Tenho até hoje amigos da época da escola, amigos da faculdade. Muitos amigos vem dos pais dos meus filhos, dos pais dos amigos dos meus filhos; que “ah, vamos sair pra jantar, vamos sair com as crianças”. Mas eu tenho até hoje amigos da época de escola, né, e da época de colegial; e da época de faculdade.

P/1 – Você lembra na sua infância, a quê lojas você costumava ir com a sua família? Com a sua mãe? O que você lembra dela?

R – Eu lembro muito, eu ia muito na Picoloto calçados, na Modelo calçados, que inclusive o dono é pai de um amigo meu, que estudou comigo na faculdade. Ia na casa Ezequiel. Porque uma vez por ano eu ia sempre comprar roupas pro ano inteiro, era assim que funcionava. Então, ia na Modelo calçados, na Picoloto, e comprava roupa pro ano inteiro. Ia lá, comprava três, quatro, cinco calças. Dez camisas. Vinte camisetas. Minha mãe comprava tudo de uma vez só. Ia inclusive minha mãe, a esposa do sócio do meu pai, no restaurante, e os dois filhos dela também. Então a gente comprava, todo mundo ia junto. Ficava lá metade de um dia comprando roupa, tudo em um lugar só. Fazia os carnezinhos, não existia cartão de crédito, e tal. Cheque pré-datado não se usava, era mais os carnês de loja.

P/1 – Onde eram comprados os gêneros alimentícios, os itens de consumo diário, pra abastecimento?

R – Eram comprados no Eldorado. Até ele pegar fogo em dezembro de 84, 85. Porque em 1983 houve uma explosão de gás, inclusive no Édén bar. Então eu lembro que foi um pouco depois. Eu adorava ir pro Eldorado. Era um, tinha uma escada rolante. Porque não existia o Iguatemi, então tinha escada rolante, a molecada adorava ir na escada rolante. Então, era um supermercado muito bonito. E tava no centro da cidade, ia quase sempre com a minha mãe fazer as compras lá.

P/1 – Você lembra da sua mãe, ou alguém da sua família, ir à São Paulo, pra fazer compras?

R – Na verdade, sempre foram pra fazer compras, meu pai ia muito à São Paulo. Mas eram compras pro restaurante. Iam comprar na Santa Rosa, né, lá na Zona Cerealista, lá perto do mercadão, né, porque lá tem uma grande quantidade de armazéns de secos e molhados. Comprar bacalhau, azeite, azeitona, carne seca, para o restaurante. Compras assim, nossas pessoal, da família, nós fazíamos todas em Campinas.

P/1 – Como eles iam? Com que transporte eles iam?

R – Meu pai ia sempre de Kombi. Tinha uma Kombi do Édén bar que a gente ia.

R – Fala um pouco da sua educação. Você falou que estudou no Don Barreto.

P/1 – Depois que eu me formei no Don Barreto na oitava série eu fui morar fora um ano, nos Estados Unidos. Fiz o primeiro ano de colegial lá. Voltei, terminei o colegial no Integral. E depois fiz faculdade de administração na PUC Campinas. Sempre estudei em Campinas. Nunca saí de Campinas, com exceção de quando eu morei nos Estados Unidos.

R – Havia na sua família alguma expectativa pra que você seguisse alguma determinada carreira profissional?

R – Ah, a expectativa é sempre a mesma, no caso de uma família portuguesa que trabalha no comércio: trabalhar no próprio comércio da família. Que é o que eu faço hoje, eu trabalho com meu pai.

P/1 – E você sentia inclinação pra isso?

R – Tá no sangue, né, tá no sangue do meu pai, que é comerciante; e eu também tenho esse sangue de comerciante.

R – Fala um pouco sobre esse sangue de comerciante.

P/1 – Meu pai, ele trabalhou, quando ele tava no exército, em Portugal, ele trabalhou na cantina dos oficiais. Então lê ele começou aprender a cortar o presunto. A fazer mexer com comércio, a começar a ter gosto pelo comércio. Lá ele aprendeu as coisas de bar, né, e conseqüentemente quando ele estava lá, ele começou a fazer negócios. Ele, por exemplo, comprava cigarro, que você não tinha. No bar dos oficiais tinha cigarro estrangeiro. Ele comprava cigarro lá, e depois quando ele voltava pra terra dele ele vendia o cigarro. Pra ganhar um dinheirinho. Quer dizer, começou já de comerciante ali, no exército. Em Portugal, que ele ficou três anos no exército. Depois ele veio pro Brasil, logo, que ele trabalhou pouco tempo no frigorífico – não era Bordon, era Armor, frigorífico Armor – e depois ele começou a trabalhar no comércio, e dali sempre comerciante.

R – Seus estudos na verdade se relacionaram com a sua atividade comercial. Você já foi fazer os estudos com essa perspectiva?

R – Sim, eu já fiz pensando. Fiz administração pensando na área que eu ia atuar. Hoje eu optaria, por exemplo, hotelaria, que mexe também com restaurantes. E nós também atuamos na área de hotel, aqui em Campinas. Então, hoje eu faria o curso de hotelaria, mas na época era uma coisa pouco divulgada. Então, eu parti pra administração.

P/1 – Durante a sua formação, a sua juventude, fala um pouco pra gente se você freqüentava bailes, festas. Você diz que tinha muitos amigos. Como eram os bailes, as festas, cinema?

R – Na minha juventude, faculdade, nós íamos muito aos bares do Cambuí: ao Cleso, Maria Bonjour. Na época do colegial eu ia muito no Bar do Meio, que era na Benjamin Constant. Que tinham cinco bares, na quadra: tinha o Caicó num canto, o Scooby no outro, tinha mais dois, e tinha o bar do Meio. Que era um bar no meio da quadra. E também depois, já com a minha esposa, na época namorada, freqüentei muito o café Cancun. Festas que eram organizadas pelos meus amigos, em chácaras, em fazendas, que era a Fazenda Santa Margarida. Então, eram festas assim que todo mundo ia. Então eram meus amigos, então nós costumávamos freqüentar.

R – E cinema? Como era o cinema?

P/1 – Cinema, na época que eu era pequeno tinha só no Centro. Então eu lembro de filas enormes pra assistir filmes no cine Jequitibá, no Cine Regente, no Cine Bristol, no Windsor. Depois com a implantação desses complexos de cinema nos shoppings, ficou mais fácil, mas aquela época eu lembro de ir muito no Cine Bristol pra assistir filmes do Claude Van Damme. Eu lembro de assistir Super Homem no Cine Ouro Verde, hoje é o shopping Ouro Verde.

R – Na sua família vocês costumava fazer viagens pra outras cidades?

R – Meu pai costumava, de vez em quando, nos levar à Campos de Jordão. E devido à amigos que nós temos, nós íamos também muito pro Mato Grosso do Sul, na cidade de Mataguassú. E, como portugueses, nós de dois em dois anos, nós íamos à Portugal, visitar os pais da minha mãe, visitar parentes; e rever as raízes, né?

P/1 – Quando você estava viajando pelo Brasil você chegou a andar de trem?

R – Não, nunca andei de trem no Brasil. Já andei de trem em Portugal, já andei de trem nos Estados Unidos, mas aqui nunca andei de trem.

R – Sobre a sua trajetória comercial. Com que idade você começou verdadeiramente a atuar no comércio? Vamos dizer assim, informalmente e formalmente.

P/1 – Informalmente eu comecei com doze anos. Nas minhas férias eu ia e ficava no Édén bar. Nas minhas férias, em vez de ficar em casa, eu ia pro restaurante com meu pai. Quando eu voltei dos Estados Unidos, em 91, eu já comecei a ficar mais freqüente. E depois quando eu terminei o colegial aí eu realmente já fiquei fazendo faculdade e trabalhando no restaurante.

R – Quais as atividades que você desenvolvia quando você começou no comércio?

R – Eu comecei trabalhando no balcão do restaurante. Trabalhei como empilhador de caixas, vamos dizer assim, guardar os vasilhames vazios nas caixas; trabalhei de ajudante de cozinha: descascando batata, limpando legumes; trabalhei como ajudante de garçom, também; trabalhei no caixa; depois também trabalhei no escritório. Trabalhei em todas as áreas ali. Já cheguei a fazer faxina, também quando foi preciso. Hoje eu trabalho mais no balcão, né, então, é área que eu fico mais hoje, é de atendimento ao cliente.

P/1 – Como era o meio de transporte pra você ir pro trabalho?

R – Meio de transporte? Eu ia pro trabalho, eu ia pro trabalho, é, no começo eu ia de ônibus, e depois eu ia. Normalmente, até os dezoito anos de idade, eu sempre usei ônibus pra ir pro Édén bar, pra escola. Eu ia pro Don Barreto de ônibus e quando eu estudava no Integral, que era no Centro, eu ia a pé pro trabalho e ia de ônibus pra casa. Depois, eu fiz dezoito anos, eu ganhei um carro que era da minha irmã, e comecei a ir ao

trabalho, de carro. Depois eu morei perto, quando eu casei eu morei perto do restaurante, aí eu já ia a pé pro trabalho.

P/2 – Eu queria te perguntar, você falou, teu pai comprou o estabelecimento que chama Édén bar, mas ele transformou num restaurante. Eu queria que você contasse um pouquinho pra gente.

P/1 – Em 1968, fevereiro de 1968, meu pai comprou o restaurante junto com mais quatro sócios, né? E no fim de 1968, dezembro de 1968, eles alugaram a parte ao lado, o salão ao lado, e abriram o restaurante, que era só um bar. Então, o restaurante já foi fundado pelo meu pai. O Édén bar, em si, já existia; aí meu pai ampliou junto com os sócios e construiu, abriu um restaurante, e ali virou, Édén bar e restaurante.

R – Que tipo de restaurante é?

R – À la carte. Cozinha internacional. Pratos do dia brasileiros: a feijoada, a rabada, o virado a paulista; e os pratos da cozinha internacional.

P/1 – E o local que ele está localizado, ele atende a quê tipo de pessoas?

R – Ah, advogados, funcionários de banco, donos de estabelecimentos de comércio em geral. O próprio pessoal da Modelo calçados, da Picoloto calçados, a qual eu freqüentava. Juizes, na época que o fórum era em frente, que agora é só o criminal, que ele mudou pra cidade judiciária, então os juizes também freqüentavam. E pessoas em trânsito pela cidade.

P/1 – Ele é localizado no Centro?

R – No Centro. No coração da cidade, em frente ao Largo do Rosário.

P/1 – Você falou que o estabelecimento foi fundado no final do século XIX. Você poderia recuperar pra gente, narrar essa história do teu estabelecimento.

R – Olha, o quê temos de informações, que eu fui atrás e de que amigos meus me arrumaram. O Édén bar, como Édén bar firma, ele existe desde 1946; o nome Édén bar, no contrato social, vamos dizer assim. Como o _____ já existia? Existem fotos de 1930, em qual você vê Édén bar, em placas. Ahm, e existe uma publicidade de 1922, a qual foi publicada na revista Campinas Muito Mais, se eu não me engano, foi uma revista que seria no estilo da revista Metrópole do Correio Popular, dizendo: reclame do Édén bar de 1922. E, pra minha sorte, um amigo meu, muito amigo meu de faculdade, colecionador de tudo sobre futebol do Guarani, veio a mão dele um livrinho pequeno, que se chama Nossos Heróis, Nossos campeões; e narrava a trajetória de alguns jogadores. E o número sete, de 1931, feito na Libero Badaró, em São Paulo, narra a história do avançado do Guarani, nenê. E existem três publicidades nessa revista: uma, Vagner Cristofóletti, eu não lembro quem é; são duas: café Santa Terezinha é uma; e o outro é Édén bar e restaurante. Diz lá assim: viúva da Édén bar e filhos. Restaurante de primeira ordem. Rua Barão de Jaguar, telefone 2519, quatro números, fundada em 1889. Então é o registro mais antigo que nós temos, que diz que é fundado em 1889. Existem fotos do fotógrafo V8, na qual você vê placas do Édén bar, fotos do prédio do Édén bar. Mas registros são desses de publicidade e de fotos, né, saber a trajetória do Édén bar? Eu sei que ele mudou de lugar, ele era do outro lado da rua Barão de Jaguar, por umas fotos que nós vimos. Outra numeração, mas pra cima, na rua. E hoje, pelo menos há uns 60, 70 anos, acredito que esteja mais ou menos no mesmo endereço. Teve um, inclusive um dos donos anteriores ao meu pai, a empresa se chamava, antes de virar Édén bar Ltda, chamava Geraldo Vituli Companhia. O seu Geraldo, Antonio Geraldo, é avô de uma amiga minha que é cliente do Édén bar. Ele já não vendeu pro meu pai, já tinha vendido pra outras pessoas, das quais meu pai comprou. Meu pai comprou de um espanhol e de um português. Então aconteceu da neta ser cliente hoje do Édén bar, e é amiga nossa inclusive.

P/1 – E o seu pai ainda tem os mesmos sócios até hoje?

R – Dois sócios saíram logo depois, né, compraram o Palácio do Choop, que era na saída pra São Paulo, perto do jardim do trevo; um dos sócios saiu em 1994, aposentou; e hoje são os dois sócios, que ainda fazem parte desde aquela época. Eles já completaram mais de 40 anos de sociedade; que eles foram sócios na padaria em São Paulo antes de vir para Campinas. Mas de Édén bar. Eles vão estar completando sociedade de Édén bar, em fevereiro, catorze de fevereiro eles completam 40 anos. E o Édén bar, em 2009, completa 120 anos de Édén bar. Não temos a data exata, porque só diz que foi fundado em 1889, mas não diz o dia.

P/1 – Você se lembra como era o funcionamento? Quais os horários de funcionamento, se funcionava à noite?

R – O Édén bar sempre funcionou, na época, isso eu digo já histórias contadas pelo meu pai, e coisas que eu também lembro da minha infância. Mas logo que meu pai veio pra Campinas o Édén bar funcionava até duas horas da manhã, duas e meia da manhã, hoje coisa que você não vê no Centro, que o Centro fecha cedo. Hoje fechamos às onze horas da noite. E de terça-feira era fechado. Tinha um dia da semana que era fechado o dia inteiro. Que era folga dos funcionários. O Édén bar funcionava até duas e meia, não existiam muitos restaurantes na cidade: era o Rosário, o _____, o Bar Ideal, o _____, O Édén bar; e outros restaurantes pequenos; e era tudo no centro. Então, o pessoal descia da rodoviária: “Onde vai comer?”. “No Édén bar, no Rosário”, indicavam sempre lá. E funcionava até duas horas da manhã, ficava funcionando, e com movimento. Sexta-feira santa, eu lembro, que meu pai conta pra mim, que numa sexta-feira Santa vende 300 pizzas numa noite só. Por que? Porque não existiam pizzarias. As pizzarias eram os próprios restaurantes.

P/1 – E a partir de quando você acha? Você poderia mais ou menos balizar a entrada das pizzarias?

R – Eu acredito que já a partir de 1980, já começou a existir pizzarias, que eu me lembre. Dessa época já começou a existir pizzarias, alguns

restaurantes saindo do centro da cidade; a própria macarronada italiana eu não sei exatamente quanto tempo tem, mas já tem bastante, né? É, já começou ter bastante coisa pra outras regiões de Campinas, as pizzarias no Cambuí: Retorno, Monte Bello. Então, começou ali a distanciar um pouco do Centro e começou a abrir mais restaurantes. E restaurantes mais específicos, as pizzarias, as cantinas; que era o que não existia. O restaurante, quando era restaurante que você abria, você vendia pizza, você vendia lanche, você vendia massa, você vendia peixes, você vendia carne, churrasco. Você fazia toda a gama. Existia uma churrascaria ou outra, que era churrascaria Gaúcha, que o ex dono de lá é amigo nosso, e almoça todo dia no Édén bar Que é o José Antônio Marchilli.

P/1 – E hoje vocês fazem pizza?

R – Fazemos pizza. Todos os dias à noite temos pizzas. Temos pizzas ainda, temos lanches ainda. Nosso forte hoje é o self-service, e à noite temos um buffê, mas o forte ainda é o a la carte.

P/1 – Você poderia comentar como era o comércio de Campinas quando você começou a trabalhar informalmente ou formalmente no Édén bar?

R – Olha, vamos dizer na época que eu ia nas minhas férias, na época que eu acompanhava. Mas o comércio era todo centrado no centro da cidade; era tudo ali no Centro. Você precisa comprar roupas, Treze de Maio; lá na Treze de Maio tinha de tudo, tinha a Sears, onde hoje é a Renner; que depois virou Mappin, né? Sears é uma loja internacional, americana, e tinha uma Sears em Campinas, né? Tinha tudo lá, então você precisava comprar uma coisa diferente, uma televisão, uma geladeira: tinha a Sears. As Lojas Americanas chegaram a ser do lado do Édén bar, mas aí já não é do meu tempo, eu sei por fotos, de 60 anos atrás, que você vê do lado, onde hoje é as Casas Bahia, Lojas Americanas. Tudo ali era no Centro, tudo era no centro. Até vir o advento dos shoppings, do shopping Iguatemi, o shopping Iguatemi ainda começou devagar, até pegar. O pessoal não tava acostumado, era longe. Quando meu pai se mudou pra Vila Marieta, em 1969, 70, 71, perguntaram pro meu pai porque ele foi morar longe de Campinas. A Vila Marieta hoje, do centro da cidade, é cinco minutos de carro. E por que ele foi morar longe. Então, pra você ter uma idéia o Iguatemi era muito longe; tudo era no Centro. As lojas – a Picoloto calçados, a Modelo, a Ezequiel – eram roupas finas. Hoje você andando pelo bosque, inclusive, você vê aqueles bancos antigos; inclusive existe um banco do Édén bar lá, com o telefone 2513! E hoje o nosso telefone é 3231 20513, é o mesmo número. O banco, acredito que tenha uns cinquenta anos. Eu estou até fazendo uma petição junto ao Departamento de Urbanismo da Prefeitura, pra eu poder reformar esse banco, que ele está bem pichado, está desgastado, dar uma limpeza. E quem sabe anima o pessoal. Que existem ainda bancos lá de casas que ainda estão em atividade. A própria Ezequiel tem muitos bancos lá. “Roupas para meninos, rapazes e homens”. Meninos, rapazes e homens. Era muito engraçado. [risos]

P/1 – Você falou no bosque? Chama bosque mesmo?

R – Bosque dos Jequitibás. O bosque dos Jequitibás. Ele tem esses bancos todos em volta, é muito engraçado você ver a publicidade daquela época, né, os dizeres. Por exemplo tem um banco lá – eu tive passeando no bosque há pouco tempo – e tá lá: “Adubos e esterco”. Quem vai fazer uma publicidade dessa, hoje? Mas naquela época era o que tinha, era importante aquilo.

P/1 – Você comentou o advento dos shoppings. Você acredita que a presença dos shoppings tenha influenciado alguma coisa o seu comércio, o seu ramo de atividade?

R – Sim, influenciou bastante. Porque com o passar do tempo ele foi tirando o pessoal do centro da cidade. Porque os shoppings ofereceram muito mais segurança, facilidade de estacionamento. O Centro, apertados ruas do Centro são muito estreitas, não tem estacionamento. A clientela começou a ir para o shopping, e conseqüentemente alguns restaurantes lá. Então aquilo começou a afetar o centro, principalmente à noite. Porque o Centro tem vida própria durante o dia, o Centro não depende do pessoal vir de fora, dos bairros, pra comer no Centro, porque durante o dia tem muita gente trabalhando lá. Muitos escritórios, empresas, lojas. À noite está tudo fechado. Então à noite o que acontece? O pessoal vai para os shoppings: Cambuí. Ou pra outros bairros. Então os shoppings começaram a tirar o pessoal do Centro à noite. Porque à noite, você queria sair, você ia pro Centro. Os cinemas eram no Centro. Você, né, ia assistir um filme e depois ia jantar. O Cine Windsor era na frente do restaurante Rosário.

P/1 – Você poderia comentar? Você já citou alguns estabelecimentos comerciais, como os mais conhecidos. Você poderia comentar algum outro estabelecimento de quando você era criança? Na sua infância?

R – Vou tentar lembrar um estabelecimento. Eu lembro, até hoje não existe, era a Nossa Casa, que era uma papelaria que tinha na esquina da General Osório com Lusitana. Era uma casa assim, tinha de tudo, né general Osório com Lusitana. Era uma casa muito, ahn, onde todo mundo comprava o material escolar era lá. Quais outras lojas eu poderia dizer do centro da cidade? Principalmente do Centro, porque eu vivi sempre no Centro. O Centro pra mim sempre foi tudo. Até hoje. Eu gosto do centro da cidade, amo o centro da cidade. Acho que tem que ser revitalizado mesmo. Têm muita história lá, praças, monumentos. Mas assim, o comércio mudou muito. Hoje muitas lojas, que eram, a própria Modelo calçados – pelo que eu sei – está fechando. Está baixando as portas porque a concorrência de shoppings acaba sendo um pouco desleal pra eles. Porque o produto que eles vendem acaba sendo um pouco caro, eles tem outra linha, o pessoal não vem pro Centro pra comprar, vem pro shopping pra comprar. Então, no Centro, que eu me lembre, eu lembro do comércio do meu setor, né, que era o restaurante Barão, que o meu pai chegou a ser dono, o Giovanetti, a padaria Orly, o Pólo Norte. Eram casas ali que eram todo mundo amigos. Eram donos, concorrentes, mas eram amigos. A maioria inclusive, de portugueses. Inclusive, a padaria Orly, a própria Pólo Norte era portuguesa; o Barão era português; o Édén bar era português; a padaria União era do meu tio. Hoje o City bar, inclusive, é do meu padrinho. Que é um dos bares. Eleito o melhor boteco, o melhor bolinho de bacalhau do Brasil. Sinceramente é mesmo. A qualidade dele é fora do comum.

P/1 – houve um momento que você entrou no ramo da hotelaria, é isso?

R – Sim, nós temos dois hotéis aqui em Campinas. Pequenos, um perto da rodoviária e outro próximo à estação de trem. São hotéis pequenos, mais para viajantes. Não é uma hotelaria grande; hotéis estrelados. Mas são hotéis bons, bem frequentados. Minha mãe inclusive trabalha em um deles.

P/1 – Você começou há muitos anos no Édén bar. Você poderia dizer o número de funcionários que existia. O seu pai pode ter contado. Desde a época dele até hoje. O número de funcionários?

R – Assim total? Que já passaram? Hoje nós temos 50 funcionários. Na época do plano cruzado chegamos a ter 90. Porque era uma época que todo mundo ia à restaurante, os preços tabelados, então ficaram por baixo. Então todo mundo tinha dinheiro pra ir à restaurante, enchia demais. Noventa funcionários que nós chegamos a ter. Hoje nós funcionamos com 50, que é o suficiente. Eram diferentes também as formas de _____. Hoje você compra muita coisa já pré-preparada. A batata pré frita. Você não precisa descascar a batata, cortar a batata. Quer dizer, você usava muito mais funcionários na época. Hoje você trabalha com muito menos funcionários. Mas a gente tem funcionários lá que estão com a gente há? O nosso gerente lá, da noite, está conosco há 25 anos.

P/1 – Em relação à quando seu pai começou, você tem essa noção? Do número de funcionários?

R – Olha, quando o meu pai começou, era um mínimo de funcionários possível, porque era um bar e tinha cinco sócios. Então, todo mundo trabalhava. Depois quando abriu o restaurante eu sei que começou, eu lembro deles falarem de alguns funcionários que sempre ficaram. O próprio cozinheiro que aposentou lá ficou com meu pai, o Benjamim. Ele se aposentou no Édén bar, meu pai comprou em 68, ele começou a trabalhar em 69, no Édén bar. Garçons que trabalharam lá. Mas era assim, uma equipe até grande, de seus 60 funcionários porque era a la carte, a la carte tinha que ter muito garçom. Então hoje eu trabalho com dez garçons, naquela época chegou a ter dezoito. Porque era um outro serviço. O self-service hoje você facilita muito, quando você tem o próprio cliente se servindo, então o garçom acaba só levando a bebida. Então, a quantidade de funcionários variava muito. Mas acredito que sempre foi na base dos 60 funcionários, com exceção dessa época do plano cruzado.

P/1 – você falou muito sobre a trajetória dos proprietários do teu estabelecimento desde a sua fundação. Fala um pouquinho, por favor, sobre os artigos comercializados. Quer dizer, os produtos que vocês fazem, quer dizer, o alimento, as refeições. O quê mudou?

R – Olha, os pratos tradicionais até hoje seguem. Como eu disse à vocês, o virado à paulista de segunda; de terça-feira a dobradinha; de quarta e sábado a feijoada; de quinta-feira a rabada. Os filés à Vilalma, o camarão à San Jacques, o famosíssimo filé a parmegiana do Édén bar. Só que hoje o quê mudou foi a introdução do self-service. Há quinze anos, mais ou menos nós temos o self-service no Édén, que mudou o cardápio, criando pratos novos, e diferenciando a forma de servir, a forma de criar pratos pra mesa de self-service. Então, houve essa guinada com uma, você tem que pôr, nós temos 70 pratos quentes e frios na mesa do self-service, então você tem que ter um cardápio muito extenso, pra você ficar sempre variando, pra você não ficar sempre repetitivo. Senão os clientes falam: pôxa, todo dia tem a mesma coisa. E na realidade já o à la carte, você tem o cardápio que o pessoal pedia, aquele que gostava daquele prato pedia sempre aquele prato. O self-service você tem que estar sempre criando pratos novos. Coisas que nós não tínhamos, como o camarão com moranga, que nós temos hoje, mas é um prato exclusivo do self-service. Se a cliente pedir pro à la carte, nós fazemos, só que é um prato específico pro self-service.

P/1 – E vocês, em termos assim, eu acredito que deve ter tido muita mudança, no quê vocês compram pra abastecer o restaurante. Tanto no quê vocês compram como forma de trocar, de conservar.

R – É, as compras mudaram muito. Até hoje nós compramos no CEASA (Centrais de Abastecimento Sociedade Anônima). Isso sempre foi comprado, até hoje compram, porque queira ou não queira o centro de abastecimento do CEASA é fenomenal, a quantidade, a qualidade das mercadorias que tem lá. Só que hoje nós temos muitas facilidades, em vários produtos da própria Sadia, Perdígão e outros fornecedores, como a _____, que fornece batata pré frita. Que eram coisas que não existiam naquela época. Naquela época você cortava a batata, você, por exemplo, a calabreza vinha inteira, hoje você tem calabreza curada fatiada. Já facilita o seu trabalho. Muitas coisas não existiam naquela época. Hoje é muito facilitado. Mas aquela época você fazia tudo dentro do restaurante, não tinha nada pré-pronto, pra facilitar a vida de facilitar o preparo.

P/1 – Antônio, a gente gostaria que você comentasse um pouco sobre as entregas, as embalagens, equipamentos do restaurante.

R – Olha, quando nós começamos no Édén Bar, das histórias que eu ouço do meu pai, inclusive. Não existia celular, né, então o Édén bar era ponto de encontro, então eu lembro das, que o meu pai conta, as esposas ligavam: “ah, o doutor Carlos já passou aí?” E conheciam todo mundo. “O doutor Carlos já passou por aí?” “Não, não passou” “Então, na hora que ele passar manda ele trazer um filé a parmegiana pra casa”. Não existia entrega, né, era dessa forma. Queria achar alguém achava no Édén bar, ou no Rosário, ou no Giovanetti. Depende da onde você frequentava. O Rosário iniciou com as entregas, e nós fomos, vamos dizer assim, no vácuo, né? E começou o serviço de entregas. Hoje muita gente ainda vem pegar lá, mas o serviço de entrega facilitou muito. Uma coisa que não existia e hoje tem. Em casos assim, de equipamentos do restaurante, na época a gente usou até forno, fogão a lenha. Era uma sujeira pra armazenar a lenha. A sujeira que fazia, quando terminava o almoço tinha que limpar toda aquela fuligem. Hoje não. Tudo elétrico, tudo a gás. Nós temos um forno alemão, que nós compramos, alta tecnologia. Um forno de pizza também, outra tecnologia nacional, que faz uma pizza em três minutos. São equipamentos que facilitam a sua vida hoje. Eu até fico às vezes pensando como é que ele conseguiu fazer 300 pizzas numa sexta-feira santa, sem o forno que a gente tem hoje. Mas fazia, e o pessoal não esperava muito, né? Tinha uma tolerância, a vida não era tão corrida. O pessoal podia esperar meia hora pra sair uma pizza. Hoje, se você demorar meia hora pra sair uma pizza o cara vai lá e fala: “o quê acontece? Eu pego a pizza naquele lugar e demora cinco minutos pra sair, e aqui demora meia hora?”. Naquela época era tolerável, porque o pessoal não tinha toda essa pressa, essa urgência que tem hoje.

P/1 – você falou dos equipamentos. E o mobiliário, o ambiente?

R – a última reforma que nós fizemos em termos de aspecto do restaurante foi em 96, se eu não me engano, que rebaixamos o teto, botando um forro, sangras de gesso, sangras de madeira pra iluminação indireta. Foi a última reforma grande. Agora nós estamos planejando uma reforma pra trocar pisos, que na época você punha granito: “Nossa, granito!”. Hoje é um tipo de piso interessante, mas você tem pisos muito melhores pra restaurante. Então você tem que estar sempre se atualizando. Em reformas assim também fizemos bastante reformas na cozinha. A nossa cozinha foi sendo ampliada. De acordo com a demanda a gente foi ampliando. Por quê? Porque com o advento de facilidades de compras nosso espaço de estoque foi diminuindo, não havia necessidade de tanta área de estoque. Então, uma área de estoque que era no fundo foi transformada e ampliada a cozinha.

P/1 – E assim as mesas, as cadeiras?

R – As mesas também, na época dessa reforma foram todas trocadas. Eram aquelas cadeiras de ferro, né, que eram as que se usavam. Hoje, não, a cadeira é de madeira, com estofamento de couro; porque é uma coisa mais fina, vamos dizer. Naquela época o cliente não tava vendo isso. Hoje o cliente é muito mais exigente. Naquela época a cliente queria era comida boa, preço bom; e o ambiente não precisava ser requintado. Tinha que ser bom, limpo e bonito. Você não se importava de sentar numa cadeira tipo, vamos dizer que fosse uma cadeira escolar sem o banquinho, sem o braço escolar. Eram aquelas cadeiras que se usava. Eu lembro dessas cadeiras. E usava-se em cima dessas cadeiras, na parte de encosto, um paninho por cima, assim.

P/1 – Vocês tem alguma preocupação em manter algum mobiliário, estantes, quadros? Como é a decoração do restaurante?

R – Não, o equipamento e mobiliário foram sempre reformados. Os balcões já são antigos, mas reformados. Agora, coisas antigas mesmo, do restaurante, quase não têm. O que nós temos são algumas fotos que o próprio V8 vendia pro meu pai. Aristides o nome dele, se não me engano. Mas assim, são fotos e jornais com algumas reportagens do Édén Bar, mas a decoração em si do Édén, sapo quadros de flores e outros quadros que a pessoa que pintou, já inclusive várias pessoas quiseram comprar, são quadros bem grandes mesmo, no estilo do Portinari. Umas pinturas de família e com os traços do Portinari.

P/1 – você então falou sobre o perfil da sua clientela, e falou da fidelidade que existia na época que as pessoas telefonavam pra perguntar se tal pessoa havia passado pelo seu estabelecimento. E hoje, você percebe fidelidade na clientela?

R – sim, muita fidelidade. Tenho clientes que almoçam de segunda a sexta porque estão a trabalho, e no fim de semana vem com a família. Tenho clientes que são clientes nossos há 40 anos; e eram clientes de antes de meu pai comprar o restaurante. Até hoje são clientes. Então existe uma fidelidade, sim. Muita gente gira: come aqui um pouco, vai a outro restaurante. Mas a clientela fiel existe ainda, e gente que assim engraçado, meu pai tava comentando outro dia, um cliente que veio, falou assim: “olha só, quando eu o trazia aqui eu o trazia pela mão; agora eu estou trazendo a neta pela mão”. Quer dizer: mais de 40 anos que a pessoa freqüenta. Quer dizer: ele levou o filho, o filho casou, o filho teve filhos e ele tá vindo com a neta. E continua vindo no Édén bar.

P/1 – Você poderia falar um pouquinho nas transformações nas formas de pagamento que você já ouviu falar, comentários.

R – Meu pai sempre falou, na época que ele começou era assim: um cheque por dia, quando vinha, era muito. Era só dinheiro, era só dinheiro. Não existiam cartões, começou os cartões de crédito aos poucos, não existia os tíquetes, né, e hoje o forte são os cartões de crédito. Os cartões de crédito dominam o mercado, cartões de crédito e débito. Os tíquetes também bastante, mas hoje pouca gente usa dinheiro. Cartão de crédito, cartão de débito, o tíquete. O cheque muito pouco usado. Houve uma época que o cheque era bastante usado, mas no começo era só dinheiro. Porque, quem ia dar um cheque para pagar um filé? Ninguém fazia isso. Todo mundo tinha dinheiro no bolso, pagava. Era aquele negócio, quando entrava um cheque achava até estranho. De quem que é? Tinha que ver bem de quem que era, porque, pra não ter problema, porque era só cheque de conhecido, mesmo. Hoje já não, hoje com o advento de todas essas tecnologias, os cartões ficaram muito fortes, os tíquetes. Então metade são cartões e tíquetes.

P/1 – Como é a dinâmica dos tíquetes?

R – Os tíquetes eles são entregues, você recebe, semanalmente recebe dali há catorze dias; os cartões fecha todo dia e recebe dali há 31; paga-se uma comissão pra eles pelo serviço prestado.

P/1 – você falou que precisaria olhar, quando tinha um cheque. O que vocês teriam a comentar sobre a inadimplência dos clientes?

R – eu tenho uma pilha, quase desse tamanho, de cheques devolvidos lá no Édén bar; mas coisa quase tudo perdida. Nós temos aquele serviço de consulta do SERASA (Serviço de _____), sempre volta algum cheque, porque às vezes a pessoa não tem restritivo nenhum, mas depois volta. Mas hoje é bem menor em quantidade de cheques, porque pouca gente usa cheques. E como são valores pequenos, as pessoas acabam não dando cheque. A inadimplência não é muito grande, no setor de restaurante.

P/1 – E o seu pai comenta as possibilidades de fiado que existiam naquela época? Como é que era? Existia? No fio do bigode.

R – é, no fio do bigode. Meu pai sempre diz que fiado nós só fazemos pra amigo, e amigo que é amigo, não pede fiado. Então, na realidade, existe hoje o fiado no Édén bar, mas é o que fiado? Na verdade são convênios com empresas. Escritórios que os funcionários almoçam lá, e eles pagam mensalmente. Como meu pai diz, na realidade, a última você sempre perde. A última você sempre perde. Nós tínhamos um cliente, que faleceu, a última a gente perdeu. A última a gente sempre perde. Fiado a última você sempre perde. Pode acontecer, né, fiado para um a empresa é diferente, mas no caso de pessoa, normalmente a última você sempre acaba perdendo.

P/1 – você falou algumas vezes, citou, que você tem registros do éden bar em publicidade. Como era a publicidade feita pelo Éden bar nesse todo decorrer de muitos anos, de um século? Como era quando você começou e como é hoje?

R – É, eu tenho várias publicidades guardadas, meu pai sempre fez muito publicidade em jornal. No Correio Popular e no Diário do Povo. E assim, publicidades, vamos dizer assim, publicidades: jornal do sindicato dos policiais, jornal da CPFL, aquelas publicidades dirigidas, né? Aquelas épocas antigas eram publicidades mesmo de jornal, e tal. Hoje nosso mais forte em área de publicidade – tivemos na televisão também – o nosso mais forte hoje é na rádio FM e AM. Na parte de esportes, centrado na área de esportes. É na rádio Central. Nós temos uma publicidade na rádio Central e uma publicidade na rádio CBN, ambos na área de esportes. Temos de segunda-feira à noite transmissão de um programa de rádio direto do Éden bar, que se chama Central Esportiva, Debate Bola, agora não lembro o nome correto; que o Roberto César apresenta, que é o chefe de esportes da rádio Central. Transmite de lá das oito às dez horas da noite de toda segunda-feira.

P/1 – que interessante. Vocês fazem promoções?

R – Não, nós não trabalhamos com promoções quase. Nosso preço: podemos até fazer uma promoção no caso de alguma – promoção nem seria – um convênio. Quando uma grande quantidade de pessoas fala: “olha, nós vamos com quinze pessoas, você pode fazer um desconto?”. Ai sim. Agora promoção: “agora no Éden bar filé a parmegiana está vinte reais”. Não, nós nunca tivemos esse costume, meu pai nunca foi de fazer promoção. Ele trabalha com a seguinte idéia: o preço justo com mercadoria de qualidade. Isso daí é o que mais importa pro cliente. Você fazer promoção às vezes não é o que o cliente está querendo. Ele quer qualidade boa com preço justo. Então nós trabalhamos com preço razoável, e com qualidade excepcional.

P/1 – Assim, você falou nos pratos do dia. Nem nos pratos do dia existe uma diferença de preço?

R – Não, não. Nem nos pratos do dia. O prato segue sempre o mesmo preço, quando tem aumento, eles aumentam por igual. Não trabalhamos com diferenciação. Temos aqueles, pratos tem as suas variações dentro dos pratos normais. Um camarão é mais caro, um bacalhau é mais caro, um filé de frango é mais barato. Mas sempre segue aqueles preços. Promoção, nós nunca trabalhamos com promoção.

P/1 – Por exemplo, eu digo assim, um copo de vinho, uma taça de vinho, uma bebida.

R – Não, isso aí meu pai fala que é uma publicidade interna, vamos dizer assim. O cliente vai lá, “vamos lá, experimenta esse vinho”, dá um bolinho de bacalhau pra pessoa que está se servindo. Essa, pra ele, é uma promoção. Pra ele na verdade é cativar o cliente dentro do restaurante. Não, “ah, se você vier lá, você ganha”. A única promoção que nós temos, na realidade, é um convenio com Campinas com o _____, no qual o turista de Campinas, que vem a Campinas, se hospeda nos hotéis, ele ganha a segunda bebida, apresenta no cartão do _____. É fornecido assim: bem vindo a Campinas. Ai é uma promoção para os turistas. Você vai, você ganha o segundo suco, ou segundo refrigerante, ou o segundo chope.

P/1 – Para você, que consegue recuperar bem a história do estabelecimento, quais são os maiores desafios? Ou quais foram então os maiores desafios enfrentados no comércio?

R – Olha, até pouco tempo, vamos dizer assim hoje, com o advento de muitos treinamentos, antigamente era treinamento de funcionários, você não tinha muito acesso a treinamento de funcionários. Então você não tinha muita gente qualificada trabalhando no seu setor. Hoje você tem vários cursos, os funcionários são muito bem preparados, então você tem uma qualidade de atendimento melhor. A dificuldade do Centro, a noite. É uma dificuldade que nós vamos enfrentar por muito tempo, até o governo municipal realmente reativar o coração, a ávida no centro. Porque o Centro a noite, na frente do Éden bar, não, mas duas quadras pra cima já têm prostituição, problemas de droga. Duas quadras pra cima você já vê isso. Na frente do Éden bar, não. Porque ali tá o Éden bar, ali tá o Giovanetti, então o pessoal vai ainda ali, então fica gente, tem gente. Então fica ali aceso o Centro. Mas passou dali tá tudo vazio. Então é um desafio. Porque, é interessante, o Centro a noite é de fácil acesso, tem estacionamento. Só que não tem muita gente que vem pro Centro. Precisava ser um trabalho mais bem elaborado pela prefeitura.

P/1 – Quais são os segredos pra você de um estabelecimento bem sucedido, secular como é já o de vocês?

R – Bom atendimento, essencial. Qualidade excelente. Trabalhar só com mercadoria de primeira, porque o cliente merece; paga pra receber coisas de primeira. Nosso preço não é barato nem caro. Se você for comparar com alguns restaurantes do Centro, nós somos os mais caros em termos de self-service, só que nós todos os dias temos bacalhau, todos os dias temos camarão na mesa de self-service. Então o cliente gosta disso, o cliente quer qualidade; o cliente quer bom atendimento. O cliente quer limpeza. O cliente exige todos esses fatores. Isso é muito importante. Pra você comemorar, os meus bisnetos comemorem 200 anos de Éden bar, em 2089, 200 anos de Éden bar. Eu só não chego lá porque eu vou estar com 114, né, e meu vô só chegou no 101. Então, se eu chegar perto tava bom. Eles vão ter que trabalhar nisso. O cliente quer isso: qualidade, inovação, pratos novos. Nossa cozinheira chefe está lá há catorze anos. É, padrão naquilo, você não pode chegar lá num dia e comer uma coisa, e no outro dia ela vai estar diferente. Você tem que ir lá, comer um parmegiana num dia, e no outro dia saber que você vai comer o mesmo parmegiana. A mesma qualidade, o mesmo tempero. Eu vejo, pela própria macarronada, são muito amigos nossos, eles mantêm a sete chaves o segredo do molho deles. Eles mantêm a sete chaves. Por que? Porque o molho deles é excepcional, é padrão. Todo mundo sabe que vai comer aquele molho daquela qualidade. Todo mundo sabe que vai comer o filé a parmegiana do Éden bar, que é aquela qualidade. Todo mundo sabe que vai ao self-service do Éden bar e que vai ter bacalhau aquele dia. Porque todo dia tem. Todo mundo sabe que vai ao City bar e vai ter o bolinho de bacalhau que é o melhor de Campinas, o melhor do Brasil mesmo, nem digo do mundo. Porque o bolinho de bacalhau de lá, eu falo, às vezes o pessoal fala: “mas você é dono do Éden bar!”. Mas eu sei reconhecer quem é bom em cada setor. É do meu padrinho, é da família, né? Ele só trabalha, ele só compra uma tonelada de bacalhau por mês. Num bar. Então ele vende. E vende por que? Porque a qualidade dele é excepcional. Ele se especializou nessa. Não adianta ninguém aqui em Campinas querer vender bolinho de bacalhau como ele vende, porque

não vai vender. Porque ninguém tem coragem de comprar bacalhau a 45 reais o quilo pra fazer bolinho e bacalhau. Quem vai compra bacalhau de 15 reais. Porque, não, é pra fazer bolinho, é só desfiar. Ele, não, ele compra bacalhau de primeira. Então, isso é que faz o cliente ficar com você. E se você fizer isso, você vai ter clientela pra 100, 200 anos.

P/1 – você falou nos seus filhos. Você podia falar um pouquinho como é que a sua família se relaciona com o seu comércio, com o seu estabelecimento?

R – É, minha esposa é psicóloga formada, ela atua na área de motel, junto com meu pai, nós também temos um motel, aqui em Valinhos. E no começo pra ela foi um pouco difícil, porque o pai dela trabalhava na área, na CETESB, então era pessoa que no final de semana tava em casa. Eu, feriado e final de semana, eu estou no trabalho também. Porque o restaurante não fecha. Nós trabalhamos os 365 dias do ano; e se for bissexto, 366 também. Então os meus filhos também sentem isso. Eles sabem que todo dia eu vou trabalhar. Não tem aquele dia, “ah, o papai fica em casa”. Não fico. Eu não fico em casa um dia por semana. Eu vou todos os dias. Saio às vezes mais cedo, vou pra casa, mas eles já sabem como é que é. Eu fui criado assim, meu pai sempre trabalhou todo dia. É o comércio exige isso. O restaurante exige isso. Você precisa estar lá todos os dias. É um ramo que demanda muito do dono. O dono tem que estar lá o dia inteiro e direto.

P/1 – como você percebe a cidade de Campinas, o comércio da cidade de Campinas e da região metropolitana hoje, de Campinas?

R – Olha, muito pujante. Nós temos coisas hoje que nós não imaginávamos que íamos ter. A quantidade de shoppings que nós temos. A quantidade de lojas, espalhadas por toda Campinas. Porque às vezes a gente fala assim: a mas, é no Centro, Cambuí. Não. Há lojas de sapatos no parque taquaral, que é uma das lojas que todas as mulheres vão. É uma loucura! É uma loja. E com isso, perto da casa do meu pai, inclusive, uma pessoa abriu uma loja perto dela. Por quê? É uma área assim, que não é comércio. Mas ela vende tanto sapato nessa casa. É uma casa, uma residência. Que a concorrência falou: vou abrir uma loja lá perto. Abriam uma loja lá perto. Então, o comércio está se expandindo muito. Hoje as pessoas não precisam mais sair do bairro pra vir no centro fazer. Tem tudo. Todos os tipos de comércio têm nos bairros; bancos têm nos bairros. Então o comércio todo está se expandindo pela cidade inteira. Você precisa ter um diferencial para trazer eles pra você; que é o que eu falei: o atendimento, a qualidade. O comércio de Campinas cada vez tá mais concorrido. Restaurante, bares, estão sempre abrindo, mas estão sempre fechando. Porque não é fácil. É o que eu falo, as pessoas pensam que é fácil, porque a pessoa vai num bar e toma uma dose de uísque e paga 15 reais. E uma garrafa de uísque tem 20 doses, e a garrafa custou 80. “Pôxa! É 300 reais. Nossa! Vou ganhar muito dinheiro”. Só que não é assim que funciona. Tem toda uma estrutura por trás, você não vai vender uísque, você tem comida, desperdício, tem funcionários; tem aluguel, água, luz, impostos. E a pessoa às vezes não se planeja muito bem. Muitos estabelecimentos da área nossa fecham em um ano. Eu inclusive estou, eu cheguei até atrasado pra essa entrevista porque eu estava numa negociação no sindicato, porque um grupo que está por trás de mim, de hotéis, estamos querendo assumir o sindicato patronal de Campinas dos restaurantes e hotéis. Então, porque nós tamos visualizando que nós temos que trabalhar diferente, no sindicato. Trabalhar mais pros restaurantes. Mais. Campinas precisa de um sindicato forte, atuante. E nosso sindicato está meio devagar. O pessoal todo. Inclusive pediram para eu ser presidente. Eu falei: tudo bem, eu sou novo, mas sou do setor. Mas se for preciso nós assumiríamos, né? Lá numa reunião, por isso até esse atraso. Nós estamos querendo assumir porque o próprio presidente da ____, o Guilherme Campos, a ____ é muito atuante em Campinas, muito atuante. E nós queremos que o nosso sindicato também seja.

P/1 – Que lições de vida a atividade do comércio propiciou pra você?

R – Trabalho, dedicação, perseverança. Não se abater com os momentos difíceis, quando acontecem problemas que nem, coisas de governo mesmo, problemas até trabalhistas; que você na hora fala, pô, paguei direitinho o rapaz e o rapaz entra na justiça. Na primeira vez que eu fui numa audiência trabalhista eu queria matar o funcionário de tanta raiva. “Pô, pagou certo e o cara entra na justiça!”. Você tem que aprender a ter paciência, entender. A pessoa às vezes é mal instruída, ela acha que uma pessoa fala pra ela: olha, vai lá que você vai ganhar dinheiro. As pessoas querendo tirar vantagem de você pra você ter um comércio. Você tem que saber lidar com tudo isso. Uma coisa assim, não é que eu aprendi com o comércio, mas aprendi com o comércio no Centro. Foi amar o centro da cidade. O centro da cidade é maravilhoso, tem tudo, você não precisa sair daqui. Eu só saio dali pra ir pra casa. Porque se eu preciso fazer alguma coisa. Eu vou até no shopping. Por causa do cinema. Só. Porque se houvesse cinema no Centro eu ia no Centro. É maravilhoso assistir o cinema numa tela gigantesca, 900 lugares. Nossa, eu amava aquilo. Hoje você tem que ir ao shopping; paga estacionamento. Não é a mesma coisa, né, eu amo o Centro; eu acho o Centro maravilhoso.

P/1 – Como você avalia essa iniciativa do SESC em recuperar a memória do comércio de Campinas e conceder essa entrevista pra gente?

R – Olha, eu achei essa iniciativa excepcional. Eu acho que Campinas precisa disso. Campinas precisa resgatar a sua história. Certo? Porque quando nós falamos da história do comércio em Campinas nós estamos falando do centro da cidade. Basicamente é o centro da cidade. É o coração de Campinas, foi da onde tudo partiu. Então, quem sabe abra uma porta pro pessoal ver o Centro com outros olhos. Que o Centro não é só um local que de manhã durante no dia tem aquele montão de gente trabalhando e à noite não tem nada. Quem sabe o pessoal resolva conhecer o Centro melhor. Ver o que o Centro pode demonstrar. Que o pessoal invista no Centro mais. Eu achei excepcional porque Campinas precisa disso. Campinas, você não vê – inclusive eu tive lendo na revista Veja dessa semana o seguinte: um fotógrafo de São Paulo lançou um livro de 256 páginas com fotos antigas de São Paulo. Da avenida Rebouças, que não tinha nada, que era um lugar que ninguém queria ir. Quer dizer, Campinas precisava disso. Campinas precisa resgatar a história, mostrar como Campinas era. Meu pai, quando veio pra cá, ele praticamente foi, logo depois, um pouquinho antes o bonde tinha sido desativado. Coisa assim: acho que ele pegou um mês de bonde ali. Então, tem tantas coisas, tantas histórias. O próprio prédio do Solar do Visconde, de Indaiatuba, aonde é o bingo do Visconde; que pegou fogo no dia 18 de fevereiro de 1994. Você vai falar como é que eu sei, né, é porque é o meu aniversário. Eu estava em casa e, não existia celular na época, e meu pai não chegava pra jantar em casa no dia do meu aniversário. Eu tinha feito dezenove anos, e não chegava. A televisão ligada na Globo: tan tan tan tan tan tan: continua pegando fogo no restaurante da Barão de Jaguar. Ligo no Édén bar, ninguém atende ao telefone. Falei: pronto, tá pegando fogo no éden bar. Peguei o carro e vim correndo pro centro da cidade. Quando eu estava chegando perto, na rádio AM: continua pegando fogo no restaurante ____, na rua Barão de Jaguar. Eu falei, “nossa, graças a Deus!”. Aí depois eu lembrei: “pô, o pessoal da ____ tecidos, são meus amigos, ficam embaixo, vai pegar tudo fogo também”. Ardeu tudo aquilo ali. Eu lembro que eu cheguei, tava um cordão de

isolamento, e dentro do cordão de isolamento tava o Sebastião, o Sebastião, não. Ele é de São Sebastião da Gramma, né, o Magalhães Teixeira, o Gramma e meu pai. Os dois dentro do cordão de isolamento conversando. E o cara não queria me deixar passar; eu falei: não, quem tá com o prefeito é meu pai, eu sou do éden bar. Aí ele deixou eu passar; eu cheguei e o Magalhães tava falando: “ah, Oliveira – ele almoçava direto no Éden bar – isso vai me dar uma dor de cabeça, que é tombado, vai ser um problema! Vai ser um problema pra recuperar isso”. E o Magalhães era engraçado, o Magalhães todo dia quando ele ia almoçar no éden bar, os dia que ele ia almoçar no Éden bar, ele não cumprimentava – a primeira pessoa a cumprimentar não era nem o meu pai, nem o sócio do meu pai. Ele ia no balcão cumprimentar minha funcionária que se chama Albertina. Chama Betinha, ou baixinha. Porque ela não é anã; ela teve um problema de crescimento então ela tem um metro e 30. Mas ela não é anã. Ela tem um metro e 30, então ela é baixinha. E ele, a primeira pessoa que ele ia cumprimentar era ela. “oh, baixinha, como é que você está?” Não sei o quê, bla bla bla. “Vou passar pra tomar um café na sua casa”. E ia na casa dela tomar café. E depois ele cumprimentava meu pai e o sócio do meu pai. A primeira pessoa que ele cumprimentava era ela. Ele tinha um, adorava ela. E ela era assim: podiam apresentar um vídeo do Magalhães fazendo qualquer coisa errada, ela nunca ia acreditar. Porque ela conhecia ele, adorava ele. Até hoje, se ele estivesse vivo. Vai ser candidato a síndico do prédio? Ah, eu vou lá e voto nele. Era um voto ganho ali fácil. O voto era dele. E outros prefeitos tantos que passaram por lá! O próprio Toninho, falecido prefeito, lançou a candidatura dele no Éden bar, numa festa da pizza. Com o Partido do PT, numa noite no Éden bar. Era frequentador nosso, cliente nosso, muito amigo também. Filho de portugueses, o qual até eram donos da Campineira. E tantos outros prefeitos, vereadores, jogadores de futebol. O próprio Ziraldo ganhou um bolão da copa do mundo dentro do meu restaurante. Ele veio almoçar no Éden bar, final da copa do mundo: Brasil x Alemanha, ele pôs 2 x 0 no bolão, ele ganhou sozinho. Aí eu liguei pro empresário dele, pro agente dele e falei: “ó, o Ziraldo ganhou o bolão, sozinho!”. Aí o funcionário dele, empresário dele, foi lá pegar o dinheiro do bolão. Acho que era uns duzentos reais. Falei: pô, o homem vem aqui, só pra almoçar e ganha no bolão, pô! Umass coisas assim.

P/1 – Muito obrigada. Nós temos muito a agradecer a tua participação no nosso projeto.

R – Obrigado. E obrigado por ter me convidado pra falar um pouco da história do Éden bar, da história do meu pai. E, completando, lógico, que eu falei do Éden bar, do meu pai; é que a gente sempre fala: pô, é meu pai, né! Eu falo do meu pai, né? Tem o sócio do meu pai, que tá lá até hoje com ele, que é o seu José Martins Cerqueira. Sócio do meu pai há 40 anos, pessoa excepcional também. Ali, junto com meu pai há 40 anos, todos os dias também. Os filhos dele – o filho dele é sócio também, como eu. Eu também sou sócio do Éden bar, e o filho dele também, que eu sou padrinho de crisma. Muito amigo meu, o Zezinho. Porque, por incrível que pareça: meu pai é Antonio, eu sou Antonio; o seu José é seu José, e o filho dele é José também. Só que meu pai é conhecido como senhor Oliveira, e eu virei Antonio Augusto. O senhor José é o seu José, o seu Zé; e o Zé, filho dele, Zezinho. Que é o mais alto de todos, mas é o Zezinho até hoje. Já vai ser pai, inclusive, e até hoje é o Zezinho. São pessoas excepcionais, amigos, família. São mais que família pra nós; porque são 40 anos de convivência que meu pai tem. O seu Zé me conhece desde que eu nasci, meu pai é padrinho do filho dele. Ele é meu padrinho de casamento, o seu Zé. Então, é uma família, na realidade é uma família.

P/1 – Muito obrigada.