

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio 2020-2021

Neilton Alves Parreira: do varejo de roupas ao ramo esportivo

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 18/07/2021

Projeto Memórias do Comércio de Ribeirão Preto 2020/2021

Entrevista HV História de Vida 049

Neilton Alves Parreira – Esporte Parreira

6 de abril de 2021

Entrevistado por Luís Paulo.

Transcrito por Selma Paiva

P1 – ‘Seu’ Neilton, primeiro eu gostaria de agradecer muito o senhor pelo comparecimento. O projeto Memórias do Comércio existe há muitos anos, desde 1994. É feito pelo Sesc com o Museu da Pessoa e já passou por muitas cidades do estado de São Paulo. Teve várias edições e sempre dá origem a um material muito grande, né, livros... as entrevistas ficam no portal do Museu da Pessoa, ficam no site do Sesc, tem exposição sobre tudo o que o senhor vai falar pra gente e depois vira um livro bem chique, que a editora do Sesc faz. Então, cada ano é feito... de tempos em tempos é feito em cada cidade, né? E esse ano nós estamos fazendo em Ribeirão Preto uma edição, uma em São José do Rio Preto e uma em Bauru. Então, agradeço muito o seu comparecimento. Pra começar, eu gostaria que o senhor dissesse o seu nome completo, a data de nascimento e o local que o senhor nasceu.

R1 – Eu nasci em 28 de janeiro de 1950, em Capinópolis, Minas Gerais, Triângulo Mineiro.

P1 – Sim. E qual que era o nome do seu pai e da sua mãe?

R1 – Meu pai, Antônio Bento Parreira. Minha mãe, Floripidia Alves de Andrade.

P1 – Certo. E o senhor conheceu seus avós?

R1 – Conheci. Do lado da minha mãe, eu conheci o paterno: Aurélio Augusto de Andrade.

P1- Sim.

E do meu pai eu conheci... a minha avó era Maria Rita Parreira. Foram os que eu conheci.

P1 – Sim. E todos de Minas, todos mineiros?

R1 – Todos mineiros.

P1 – Sim. E você sabe a origem deles? Eles eram imigrantes ou eles já são de gerações e gerações lá de Minas Gerais?

R1 – Eles... os pais foram imigrantes, descendência espanhola, mas que viveram no Vale dos Parreirais, em Portugal e vieram pra Minas. Então, tem essa história, que eles viveram no Vale dos Parreirais e vieram pra Minas. Moraram... meu avô diz que morava no Prata. Minas Gerais. Ali entre Uberlândia e Ituiutaba, aquela região.

P1 – Sim. E o senhor, na sua infância, o senhor tinha contato com algumas tradições que vieram de Portugal e da Espanha, como comida, música, dança, algum tipo de festa que era... tinha origem portuguesa ou espanhola?

R1 – Não. A minha geração já ficava mais em fazenda, isolado. Meu pai trabalhava com fazenda e não tinha esses contatos. Era meio isolado, assim, do restante.

P1 – Entendi. E o senhor nasceu em Capinópolis, na cidade ou na propriedade rural?

R1 – Propriedade rural. Fazenda Sertãozinho, no município.

P1 – Fazenda Sertãozinho. E o que o senhor lembra em Capinópolis, né? E o que que o senhor lembra dessa época, quando o senhor era criança, lá nessa fazenda aí, Sertãozinho? Como que era o ambiente? Descreve um pouco pra gente como que era a sua vida lá na fazenda.

R1 – Era muito gostoso, viu. Dá muita saudade, inclusive tinha muitos amigos, da época, da mesma idade e aquelas pessoas mais velhas que nos ajudavam muito no conhecimento, na sabedoria daqueles mais velhos, que a gente acompanhava tudo aquilo, que era muito simples, na década de sessenta...

P1 – Certo.

R1- ...era... Era muito gostoso. Deixou muita saudade e aprendi muito com eles.

P1 – Certo. E o seu pai e sua mãe trabalhavam com o quê? Eles eram produtores rurais? O que eles plantavam ou criavam?

R1 – Meu pai era administrador da fazenda. A propriedade era de um amigo dele, que ele administrava, tirava leite, cuidava de tudo. E minha mãe era dona de casa e filhos.

P1 – O senhor tem irmãos?

R1 – Eu tenho. Nós somos quatro homens e quatro mulheres.

P1 – Quatro mulheres. E o que que o senhor lembra da sua infância, assim? Do que que você brincava? Porque morar numa fazenda é uma coisa muito gostosa para uma criança, né? O senhor ia na cachoeira, ia no rio, ia pescar, andava de cavalo? O que... Quais eram as brincadeiras, na época?

R1 – Pescar era o importante. Nós pescávamos muito. Tinha o córrego. Dava muito peixe pequeno. A gente pescava muito e andava a cavalo.

P1 – Certo.

R1 – E brincava de cavalinho de pau, tempo de menorzinho e depois já comecei. Com dez anos eu já pastorava o gado...

P1 – Certo.

R1 – ...montado num cavalo bonito e pastorava o gado, que meu pai me ensinou. Como eu era leve, não fazia muito peso pro cavalo, eu passava o dia todo no cavalo, cuidando de gado. Era muito...

P1 – Muito bom. E escola? O senhor começou a estudar lá na propriedade rural mesmo, ou tinha que ir até a cidade, como que era a escola?

R1 – Eu estudava mesmo numa escola chamada Córrego do Cipó. Era um pouquinho mais distante. E minha professora era a Lázara Luzia Ferreira. Ela que me ensinou o “bê-a-bá”, como diz. E, por sinal, eu quero relatar aqui que ela está viva e mora em Miguelópolis.

P1 – Miguelópolis?

R1 – Não faz tanto tempo, eu acho que uns três anos, eu prestei uma homenagem pra ela. Levei-a lá em Capinópolis e a homenageei com uma placa, pela professora dedicada que ela foi.

P1 – Ah, que legal. E o senhor ia pra escola a pé, ou de cavalo, ou como?

R1 – Ia a pé, junto com mais umas oito crianças.

P1 – Sim. E aí a sua vida era dividida entre a escola e o trabalho na fazenda? O senhor foi crescendo dessa forma?

R1 – Isso mesmo.

P1 – Sim.

R1 – Eu cresci... estudava de manhã, saía da escola, ia pra casa, almoçava e trabalhava, ajudava meu pai.

P1 – Certo. E o que que o senhor lembra, mais, da fazenda, assim? Fazenda costuma, pelo menos aqui no estado de São Paulo, ter aquela época de festas, de quermesse, de Festa Junina... o que o senhor lembra, quando reunia todo o mundo, assim... o senhor tem essa lembrança?

R1 – Eu tenho. Eu lembro que Festa de São João, a festa junina, lá não se falava, na época, festa junina. Falava Festa de São João. E tinha aqueles terços, as mulheres faziam aqueles montes de quitandas, que chamava: bolos, bolachas, aqueles biscoitões de polvilho... era muito gostoso. Eu lembro bem disso aí. E rezava o terço. Isso marcou muito. E, a não ser isso daí, a gente ia na cidade. Ia pra Capinópolis e participava da festa junina, que meu pai, algumas vezes, foi festeiro. A cada ano mudava, mas meu pai era um festeiro, lá, que bancava aqueles leilões, aqueles negócios. Marcou muito, foi bom. E as menininhas bonitas, que a gente ficava de olho, né? (risos).

P1 – Sim, na época. Certo. Viu, ‘seu’ Neilton, o senhor sabe como é que seu pai conheceu a sua mãe, antes de o senhor nascer, assim? Por que eles se casaram, como que eles se conheceram?

R1 – Moravam na mesma fazenda.

P1 – Oi?

R1 – Moravam na mesma fazenda e naquele tempo era mais difícil, né, você não tinha esse conhecimento com diversas pessoas. Então, por ali que começou o namoro de longe, que eles contavam e saiu o casamento.

P1 – Ah, que legal. E aí, como é que a sua vida foi indo, assim? O senhor... Na escola o senhor já pensava em alguma profissão que o senhor queria seguir? O senhor pensou em continuar na fazenda? Como que o senhor chegou a ser comerciante, assim?

R1 – Eu comecei a pensar depois, como disse, adulto. Porque antes eu só pensava na fazenda. Quando foi em fevereiro de setenta, minha mãe faleceu. Aí a gente saiu da fazenda, meu irmão mais velho ficou sócio de um parque de diversões e eu fui embora junto com ele. Fiquei no parque um período, depois desse período do parque, um ano mais ou menos, fiquei trabalhando num circo, por dois meses. Era coadjuvante, aqueles que ajudavam a montar...

P1 – Sim.

R1 – ... o Canhoto e Robertinho, apresentavam, no auge deles, apresentavam muito no circo. E aquilo foi me apaixonando pelo mundo. Mas vi que não tinha futuro. Parque e circo não tinham futuro. Era o que eu queria melhorar. E aí parei e fui trabalhar em construção civil. Uma construtora de Belo Horizonte.

P1 – Certo.

R1 – E mudei, radicalmente eu mudei. Foi isso daí. Já, em 1972, comecei a trabalhar em construtora.

P1 – Certo. Então, o senhor ficou dois anos no parque e... andando por aí com o circo, né, em várias cidades?

R1 – Foi.

P1 – E, naquela época, os circos tinham muita apresentação de dupla sertaneja, né? O senhor viu bastante isso? Léo Canhoto e Robertinho, qual mais que o senhor viu?

R1 – Ó, tinha Liu e Léu, Zico e Zeca, mas o forte da época era o Edgard de Souza, que ia muito nos circos, também.

P1 – Sim.

R1 – Lembra do Edgard de Souza? Muitas vezes...

P1 – Sim, tinha. Eu não lembro das músicas.

R1 – E fiquei um tempo, fiquei esse período junto. Mas eu vi que não era muito um futuro, não era o que eu queria na vida.

P1 – Sim. E aí o senhor foi trabalhar na construção civil, em 1972, né? E aí como é que o senhor se deu, lá? Como que foi?

R1 – Comecei, eu não tinha... não era formado em Engenharia, em nada. Estudei pouco até essa época. E comecei a trabalhar no campo, na produção. Depois passei a ser auxiliar de cozinha, cozinheiro, chefe da cozinha. Depois fui pro campo, aprender a trabalhar com máquinas de terraplanagem. E me desenvolvi. Aí passei pra chefia. Fiz curso técnico de estradas. Trabalhei em grandes construtoras, tipo a Mendes Junior. O Aeroporto de Guarulhos, fiz a ligação do Aeroporto de Guarulhos à Via Dutra...

P1 – Sim

R1 – Restauração do Aeroporto de Sorocaba. Tirar celulose em Aracruz, no Espírito Santo. Duplicação da Via Anhanguera. Implantação da Rodovia dos Bandeirantes, primeira etapa. Trabalhei em Poços de Caldas, também. Tinha, na época, a Nuclebrás, mineração de urânio, fizemos o platô da mineração. Depois acabou em nada. Terraplanagem da Fiat, em Betim, também trabalhei seis meses. E depois, chefia maior de outras construtoras e, andando pelo mundo, vim pra Ribeirão, quando duplicamos a Via Anhanguera. Comecei a namorar uma moça que era gerente da Pernambucanas, em Ribeirão. Casei em 4 de abril de 1981 e depois morei em Porto Alegre, Santa Catarina, algumas cidades.

P1 – Certo.

R1- Lá, de Santa Catarina, restauramos a BR-116. Depois, o sonho era montar uma loja, que minha esposa tinha esse tal conhecimento de comércio. Eu queria parar, não aguentava mais. E aí parei, em oitenta e... estava fazendo aquela Estrada do Colono, que liga o Barracão de Santa Catarina até próximo às Cataratas do Iguaçu, em Foz do Iguaçu. Estava naquela estrada. Eu parei e voltei pra Ribeirão, em 1987. Meu sogro estava doente, com câncer no intestino e recuperou, está bem até hoje, mora comigo.

P1 – Olha!

R1 – Ele não estava bem e nós viemos pra Ribeirão, às pressas. E eu parei, na época e montei loja, comecei com uma loja aqui... mesmo CNPJ, tudo, até hoje.

P1 – Até hoje. Mas essa época da construtora, o senhor me falou um monte de lugar que o senhor foi fazer obra, né? Guarulhos, Poços de Caldas, sul... o senhor morava onde, assim? Morava em cada lugar?

R1 – Cada lugar. A construtora alugava casa e sempre escolhia... pra chefia, ela mandava escolher: “Ó, tem cinco casas prontas, ali, alugadas. Você vê a sua.” Então escolhia e a construtora levava a mudança.

P1 – E essa passagem por Ribeirão Preto, quando o senhor conheceu sua esposa, o senhor estava trabalhando na construtora, também?

R1 – Eu estava duplicando a Via Anhanguera.

P1 – Ah, a Anhanguera... e como foi esse encontro aí? O senhor a conheceu lá na Pernambucanas?

R1 – Conto a história?

P1 – Quero saber... Voltando à história do Fusca. Então o senhor comprou o Fusca e tinha que passar na Pernambucanas, pra pagar o Banco. E as meninas ficavam mexendo com o senhor. E daí, como é que foi?

R1 – Eu fui ao Banco Francês-Italiano, paguei a prestação desse dia e voltei na Pernambucanas, que eu passava em frente e elas mexiam. Quando eu cheguei na Pernambucanas, as meninas que mexiam, correram. Tipo, as caipirinhas. E ficou uma senhora, que eu lembro o nome dela até hoje: Dona Cida de Caroli.

P1 – Sei.

R1 – Ela foi, me abraçou, botou a mão aqui no meu ombro e me chamou: “Vem cá, conhecer a nossa gerente, vamos fazer um crediário”. Eu falei: “Eu não faço crediário, bem. Sou sozinho, não preciso fazer crediário ela nos degraus, subi pro andar de cima e ela pediu pra moça: “Chama a nossa gerente lá, chama a Dona Rosa”. E aí a Dona Rosa chegou, ela me apresentou e falou: “Não, faz um crediário, compra um pouquinho”. E aí eu olhei... eu era do mundão, né, como diz, era “peão”, né, vergonha pouquíssima. Falei pra ela: “Eu vou comprar pra voltar aqui e te ver mais vezes”.

P1 – Sim.

R1 – E aí comprei umas coisinhas ali e toda quinta-feira eu ia lá na Pernambucanas pagar uma prestaçãozinha, era... fiz dez parcelas, pequeninhas. E por aí começou a história e casei. Hoje tem dois filhos: o Diego, o Dênis. E tem duas netas, a Yasmin e a Helena.

P1 – Ah, que legal. E o senhor falou na hora, que o senhor era “peão”, mas na verdade, a sua posição na empresa era boa, né, de ganhar bem, assim, porque uma pessoa que fica mudando pra tudo quanto era lugar, o senhor conseguiu um bom... era um bom emprego, não era?

R1 – Era. Na época era um bom emprego, como disse, que eu tinha... todas as moças gostavam de mim, porque eu tinha um salário alto e um carro novo. Só rindo! (risos) Não tinha nem sogra pra encher o saco. Então elas gostavam. A gente fala... porque andava muito atrás de obras, andava pelo mundo, mas o salário alto, era cargo bom, era encarregado geral de produção.

P1 – Certo. E, ‘seu’ Neilton... E ‘seu’ Neilton, como que foi essa decisão, então? Aí o senhor casou e continuou trabalhando na construtora e ficava mudando, o senhor estava lá no sul. Como que foi essa decisão, aí, de encarar esse desafio de abrir um negócio, né? Você decidiu de uma hora pra outra, como foi?

R1 – Não, isso já era um sonho antigo. Eu tinha vontade de parar, porque a gente mudando, trabalhando em obras e construção, muda muito de casa e às vezes não tem aquele conforto agradável. Às vezes você consegue uma casa pequena, não pode ter muitos móveis... estava numa obra em Barracão, divisa de Santa Catarina, com Paraná e Argentina. Fizemos aquela Estrada do Colono, até as Cataratas do Rio Iguaçu. Aí meu sogro... estava quase terminando aquela obra e meu sogro teve um câncer de intestino, em Ribeirão. Meu sogro era chefe do _____ (25:00). E meu cunhado ligou, falou que ele estava mal. E aí eu vim embora visitar, fiquei por aqui. Meu filho mais velho ainda estava indo pra escola, o mais novo estava com dois meses. E aí decidi ficar aqui pro comércio, montar uma loja e comecei e estou até hoje, com o mesmo CNPJ, a conta bancária acabou, que era Banco Crédito Real de Minas Gerais e aí acabou, foi extinto.

P1- Sim

R1- Passei pro Banco Real, foi extinto, já, virou o Bradesco e estou até hoje no Santander.

P1 – Ah, que bom!

R1 – E estou com as mesmas contas, antigas...

P1 – (risos) Sim, muito bom.

R1 – ... (25:41) e um foi jogador de futebol, o Dênis, inclusive ontem eu estava olhando arquivo, encontrei uma camisa dele do tempo que jogava no Ariquemes, em Rondônia.

P1 – Sim.

R1 – Foi jogar lá. Ele estava... e o jornal de Ariquemes, também, que na época eles mandaram pra mim o jornal, de quando o time subiu pra primeira divisão, com ele.

P1 – E os seus dois filhos... esse filho teve a vida no futebol, né?

R1 – Sim.

P1 - E depois ele foi fazer o quê?

R1 – Comércio, também. Ele parou, que ele rompeu o ligamento do joelho, fez cirurgia e parou de jogar futebol. Está em Ribeirão. Ele tem uma

representação de luvas... desculpa, representação... distribuição de luvas para goleiro. Ele trabalha com goleiro. Chama DP Luvas. E eles vendem on line. E a esposa dele... ele casou e a esposa é médica no HC, em Ribeirão.

P1 – Sim. E o outro filho?

R1 – O outro, mais velho, é advogado. Já com trinta e oito anos, advogado, solteiro.

P1 – Que bom! E, ‘seu’ Neilton, por que o senhor escolheu esse ramo, dos esportes?

R1 – Eu comecei com confecções. Tipo: ia em São Paulo, comprava ali na 25 de Março; no Pari; eu comprava também na João Teodoro; Rua Oriente, no Brás, Conselheiro Belisário, ali era o meu cantinho de compras. E vendia aqui, inclusive, roupa pra batizados e fiquei com a loja um bom tempo, aqui. E meu filho começou com a escola, no Botafogo e foi pro Botafogo com seis anos.

P1 – Sim.

R1 – E o pessoal ficava pedindo... sabia que eu tinha loja: “Você tem caneleira? Você tem meião? Ô, você não tem uma bola?” Eu falei: “Ô, minha loja não é de esportes, minha loja não tem isso” “Ô, arruma uma caneleira, lá. Vê quem tem, arruma uma caneleira pra nós”, que tinha uns quatrocentos alunos na escolinha do Botafogo. E eu comecei. Falei: “Ah, vou ter que comprar.” Ia pra São Paulo, aí na esquina da Senador Queiroz com a 25, tinha uma loja chamada Zona Livre, na época, eu comprava ali. Comecei a colocar esse material na loja e foi um sucesso, uma explosão de vendas. Aí montei uma loja de esporte.

P1 – Sim.

R1 – Que meu moleque tinha _____ (28:05) e fiquei. Fui crescendo com isso daí e o moleque também crescendo no esporte. Até teve um negócio que me chamou muito a atenção, quando o Muricy Ramalho veio ser treinador do Botafogo, no início da carreira dele, ele era treinador do Botafogo e teve um dia que eu conversei, eu era diretor do Botafogo, da escola de futebol. Conversei com ele, falei: “Muricy, as crianças da escolinha te admiram muito”. Eu emocionado. (choro)

P1 – Olha!

R1 – Aí eu falei pra ele: “As crianças admiram muito você, no profissional. E eu ia pedir pra você se, de repente, você pudesse fazer uma palestra pras crianças”. E ele topou.

P1 – Sim.

R1- E o Muricy foi fazer essa palestra. Mandei reunir as crianças em círculo, como ele pediu. Tinha mais ou menos uns quatrocentos, quatrocentos e cinquenta alunos, isso no gramado todo do Botafogo, sentados em círculo e o Muricy junto, ao meio. E o Muricy fez palestra pros moleques.

P1 – Ele já era _____ (29:23) o Muricy?

R1 – Adoraram aquilo lá, né? E foi muito bom.

P1 – Que legal! Ô, ‘seu’ Neilton, mas o Muricy, ele já era um técnico conhecido, né, no Brasil, nessa época?

R1 – Já. Eu não me lembro qual outro clube que ele passou, mas ele foi contratado pelo Botafogo.

P1 – Sim, sim. E, ‘seu’ Neilton, como é que o senhor achou o prédio da loja? Desde o início foi esse mesmo prédio que o senhor está agora, no Centro?

R1 – Sempre no Centro, mas antes eu tinha, no Mercado Municipal, um box. Tinha três boxes de confecções.

P1 – Sim.

R1- E eu comprei mais um e coloquei uma loja de esportes. Só que a Nike, por exemplo, não permitia... a Adidas, que vendesse produtos com essa marca no mercado. E essa loja aqui, era uma loja desde 1950, que chamava Esporte _____ (30:24). E essa loja estava à venda. O pessoal, acho que estava meio desacreditado no comércio, desanimaram com isso, pararam no tempo.

P1 – Sim.

R1- E a loja estava à venda e baratinha, e eu comprei, virou Esporte Parreira, que é meu sobrenome.

P1 – Sim. Que legal! E aí, como é que foi esse desafio? O senhor primeiro começou trazendo roupas de São Paulo. E aí depois o senhor percebeu que tinha esse mercado pro esporte e montou a loja. E como que o senhor foi atraindo os clientes, assim?

R1 – Isso foi através de amigos do Botafogo, da escola de futebol. Muito conhecido na escola de futebol, eu era diretor da escola, os pais queriam produtos, como eu citei antes, entre quatrocentos, quatrocentos e cinquenta alunos e passaram a comprar na minha loja. E foi crescendo. E, ao invés de comprar em São Paulo, os representantes vinham até na loja. Vinha representante da Adidas e outras, famosas. Aí comecei a comprar mais, compro direto até hoje. E vamos tocando. Foi crescendo, aí comecei com troféus. Já vendi troféu até pra campeonato estadual, lá pra Rondônia, Roraima e outros.

P1- Sei.

R1- Estamos brigando com isso até hoje. Com setenta e um anos, estou firme.

P1 – Muito bom. E quem que é o seu consumidor? Geralmente, assim, quem que compra objetos de esportes, aí em Ribeirão?

R1 – Eu vendo bem pra região, também. Atacado e Varejo, eu vendo. Prefeituras compram muito. Escolas compram. Clubes, esses clubes amadores, os times de futebol dos bairros compram personalizados: troféus, medalhas personalizadas.

P1 – Sim. E aí o senhor manda fazer o troféu? Do jeito que eles querem, escrito, tudo?

R1 – Não, eu só escrevo. O troféu vem pronto. Vem de uma fábrica de Joinville, vem de Londrina, vem de Belo Horizonte e outras.

P1 – Sim.

R2 – E aqui eu tenho uma equipe que personaliza, coloca o nome, foto... aquelas placas de homenagem. Fizemos algumas no tempo do Lula, que ele vinha aqui na _____ (32:42) de show. Fizemos placa pro Lula, fizemos placa pro Roberto Carlos, quando ele vinha fazer show em Ribeirão, na Cava do Bosque. Meu filho, esse que é advogado, na época molecão, ele fez um... pra atender um cliente, ele pegou algumas... algum trequinho de música do Roberto Carlos e colocou numa placa. Aqueles cartões de prata, que vêm num estojo? Aquilo lá.

P1- Sim. Sim.

R1- Ficou muito bom! Ficou bonito, o Roberto Carlos gostou. Essa é uma história até interessante. E o Roberto Carlos deixou até um selinho, nosso, que está lá em cima, na plaquinha. E o Roberto Carlos depois, pediu por telefone, na época, que era fax também, pra que meu filho fizesse uma placa pra ele como ele queria. E ele mandou o jeito que ele queria, tudo, lá e meu filho montou a placa bonitinho e mandou pra ele pelo correio. Então, tem essa história aí, que é muito bom.

P1 – Que legal! E, ‘seu’ Neilton, e os produtos? Onde que o senhor compra os produtos? Assim, tem que... hoje não tem mais representante, né, ou tem ainda? O cara que vai aí, pra vender?

R1 – Ainda tem alguns. Material esportivo da Penalty, por exemplo, tem um representante que faz vinte e um anos que trabalha na Penalty e é vizinho aqui no Centro. Quase que semanalmente ele vem aqui, ficou muito amigo, quase que um irmão, como diz. Esse, eu compro com ele, aqui. Mas outras marcas, por exemplo, é tudo on line.

P1 – Tudo on line.

R1 – É, pra comprar, fazer os pedidos. Tudo programado.

P1 – Sim. E aí, como é que o senhor escolhe? O senhor tem que fazer uma pesquisa? O senhor já tem conhecimento do que é bom, do que é ruim? Como é?

R1 – Tenho. E outra: quando lança algum produto no mercado, as fábricas já mandam direto pra mim. Por exemplo: troféus, lançou modelo de troféu lá em Joinville, que a fábrica de esporte é em Joinville. Lançou lá, eles já mandam pra mim.

P1 – Sim.

R1 – Já manda o pedido.

P1 – Ah, que legal. Quais são as marcas mais legais aí do mercado, hoje em dia, né? Porque já teve muitas que acabaram, né, mas quais são?

R1 – Olha, troféus, eu vendo muito a marca Vitória. Indústrias Vitória, de Joinville. E tem a Irmossi, de Belo Horizonte, que vende menos, então é bem diferenciado, mas vende um pouquinho, sim. E tem outras que vai tendo. A Adidas vende bem ainda, mas ultimamente o pessoal está reclamando que está muito caro. Parece que tem um gestor na Adidas que muitos lojistas falaram em boicotar, devido ao preço e a dificuldade pra comprar.

P1 – Sim.

R1 – A Nike é a que mais vende, é fácil comprar, fácil vender. Fácil pra... que eu trabalho há tempo com eles, então acho facilidade, mas não é tão fácil assim pra alguém que for iniciar, né?

P1 – Sim.

R1 – E tem uma marca que eu trabalho bem com eles lá de Criciúma, Santa Catarina. Chama Placar. Esse daí vende bem e eles tão sempre atualizando, uma marca muito boa. E outras, tem um monte.

P1 – Certo. E tem mercadoria pra todo tipo de esporte? Porque o que mais sai é futebol, né? Mas e os outros esportes?

R1 – Tem, também. Só que, como especializei muito em futebol, o meu foco e carro-chefe aqui é o futebol. Mas mesmo assim..

P1 – Ah, sim. E tem muita gente aí em Ribeirão... desculpa, pode continuar.

R1 – Mesmo assim, a gente tem outros produtos, tipo a linha fitness, também trabalho bem com a linha fitness, tipo a Lupo de Araraquara, que é forte na linha fitness. Aqueles pesinhos, tipo halteres?

P1 – Sei.

R1 – Com essa pandemia, o pessoal faz muito em casa. Mais ou menos nessa área. Os colchonetes pra academia, o pessoal usa... então, normalmente é febre. Devido à pandemia.

P1 – Sim. E, por exemplo, e se uma pessoa aí de Ribeirão Preto for jogador de hóquei, sabe aquele jogo dos patins? Se ele for aí, não vai ter a indumentária pra ele usar. Mas aí o senhor consegue buscar em outro lugar?

R1 – Ó, só se for quantidade, senão, não. Já que não é a minha área, eu não tenho fornecedor pra isso. Então, se eu souber de alguém, eu indico. Quando alguém procura um produto que eu não tenho, eu indico. Faço questão de, às vezes, ligar pra ele, procurar pra ele não ter tanto trabalho de encontrar.

P1 – Sim. E, 'seu' Neilton, antigamente era muito comum, no comércio, que o principal da loja fosse a vitrine. O senhor pegou essa fase ainda, de montar aquelas vitrines chiques, bonitas?

R1 – Peguei. Eu tinha um vitrinista que passava duas vezes ao mês. Ou quinzenal. Ele passava, espichava a camisa, colocava um prego na camisa, puxando pra cá, outro pra lá, um fiozinho de nylon... era muito bom, era bonito.

P1 – Sim.

R1 – Só que, muitas vezes, a camisa ficava com um lado mais comprido, tipo puxava assim e ficava. Então, foi bom que acabou aquilo lá.

P1 – Sim, sim. Tinha até campeonato, né, tinha concurso, aí em Ribeirão? Ou não?

R1 – Tinha. Não, teve uns concursos aqui, a vitrine mais bonita. Teve um... como minha loja é pequena, não é tão grande, minha vitrine era razoável. Eu fiquei em terceiro lugar num campeonato que teve aqui, como a vitrine mais bonita na época. Era o mais colorido, também, acho que foi época de Copa do Mundo.

P1 – Sim. E o senhor costumava fazer propaganda? Porque antigamente, propaganda era muito importante, né? Toda loja tinha que anunciar na rádio, no jornal. Se a loja fosse muito grande, na TV. Como é que... o senhor já fez propaganda?

R1 – Eu fiz. Inclusive você me lembrou um fato histórico, aí. Eu lembro disso como se fosse hoje. Tinha um programa de rádio aqui, que chamava O Locutor Sertanejo. Eles falavam: "O baiano que deu certo". Apolinário, até faleceu. O saudoso Apolinário.

P1 – Sim.

R1 – Eu fiz uma propaganda no rádio, que minha loja era pequena, eu não tinha grande conhecimento, como te falei, vim de construção civil, eu não tinha muita coisa na loja. Aí comecei uma propaganda com ele. Venceu o primeiro mês, ele foi receber. Aí chegou na loja, eu combinei com ele, chamei ele e perguntei: "Apolinário, o que eu faço de propaganda pra chamar gente mesmo, pra encher a loja aqui?" Ele olhou pra mim e falou: "Tem que pôr mercadoria! (risos). Tem que encher mais a loja, senão como que você vai oferecer nada?" Falou desse jeito pra mim: "Vai oferecer nada? Não tem como fazer isso. Você tem que encher a loja". Que até então eu não sabia, eu tinha medo de sobrar, de não vender aquilo lá. Aí ele me falou isso aí e mexeu com meu ego. Falei: "Vou comprar. Vou investir mais e encher mais a loja".

P1 – Sim.

R1 – Então, foi isso, no começo, que eu fiz propaganda. Depois eu fiz mais vezes no rádio. Teve uma vez, que você falar em propaganda, eu não lembro quando, mas o Botafogo de Ribeirão estava meio decadente e eu fornecia material pro Botafogo. Tinha um diretor de futebol profissional, doutor Henrique Sales. Ele foi jogador também, daquele tempo bom lá e dentista e está vivo até hoje, com mais de oitenta e oito anos. O doutor Henrique Sales me chamou e falou: "Parreira..." -que aqui todo o mundo me conhece só de Parreira

P1 – Sim.

R1 – "o Botafogo vai jogar contra o Bahia, aqui no estádio de Santa Cruz. E a camisa que eles estão jogando não tem nada. Você não quer fazer um jogo de camisa profissional pro Botafogo?" - acho que, na época, foi vinte e cinco camisas - "Você que fazer um jogo de camisa e colocar Esporte Parreira na camisa? Vai ser o jogo da Globo". Eu falei: "Ah, doutor, vamos fazer!" Aí tem uma fábrica aqui que chama Geração Sport,

que estava iniciando. Tinha vindo de São Paulo. E o dono, meu amigo. Fui lá, falei com ele e ele fez o uniforme, aquela camisa bonita, Botafogo, escrito Esporte Parreira. E a Globo transmitiu esse jogo. Aquilo explodiu. Lá de Roraima, tenho amigos em Roraima, que estava lá, que me ligaram: “Ó, Parreira, até o Botafogo usando! Você é o dono de Ribeirão Preto, hoje!” Então, isso aí foi muito bom.

P1 – Sim

R1 – Não lembro a data. O Botafogo ganhou de um a zero do Bahia. Na Copa do Brasil, o jogo. Aqui, ganhou de um a zero do Bahia. E a Globo...

P1 – Que legal!

R1 – Foi muito bom. E o segundo jogo foi na Bahia. E o Botafogo chegou e fez um a zero. Eu falei: “Vou continuar, né?” Aí no segundo jogo o Bahia fez cinco. Eliminou “nóis”. (risos) Mas foi bom.

P1 – Nossa, esse aí o Brasil inteiro viu, né? O Brasil inteiro.

R1 – Isso. Mas então, investimos em futebol. Times de futebol jogando com a minha camisa. Os amadores, por exemplo, faziam jogo de camisa, era a maior propaganda na minha área.

P1 – Sim

R1 – E valeu a pena, foi muito bom.

P1 – Claro. Esse jogo com o Bahia o senhor não tem gravado? O senhor não gravou?

R1 – Não gravei nada, não sabia nada, não... foi de repente, assim, eu não planejei, não pensei naquela explosão. Deveria ter gravado, né?

P1 – Sim. E. Dá pra pesquisar, talvez na Globo a gente ache isso aí. Né? Esse jogo. Eles têm tudo, né?

R1 – Como é jogo pequeno, do interior, não sei se eles deixaram arquivado. E outra: o pessoal da EPTV, aqui, filiada, eles sempre vêm fazer alguma reportagem aqui. Eu tenho algumas reportagens aqui que eu gravei, se você quiser depois eu passo pra você.

P1 – Sim, sim. Fotos antigas, se o senhor tiver fotos do começo da loja, assim, a gente gostaria de copiar, pra depois colocar no livro e no site, do lado da sua entrevista, né? E, ‘seu’ Neilton... pode falar.

R1 – Eu vou dar uma olhada, mas eu não lembro se eu tenho, não, viu?

P1 – Sim

R1 – Quase não tenho foto daquele tempo. Eram poucas.

P1 – Qualquer coisa a gente pode tentar achar essa... alguma imagem desse jogo da Copa do Brasil. Seria legal a gente fazer uma pesquisa aí. Mas, continuando... pode falar.

R1 – Alguma reportagem que eu tenho aqui da EPTV, eu mando no Whatsapp pra você e você vê se consegue tirar alguma coisa.

P1 – Ah, muito obrigado. Vai ser bom. E continuando sobre a loja, hoje em dia tem muita rede social, né? O senhor faz propaganda no Facebook, essas coisas assim?

R1 – Ah, muito pouco, viu. Muito pouco. Vendas on line, muito pouco.

P1 – Sei. Porque hoje em dia tem muito, né, venda on line né? O senhor pode vender lá pro Rio Grande do Sul, se o senhor quiser. Mas o senhor não entrou nessa área ainda?

R1 – Não, meu filho usa muito, porque o DP Luvas, ele usa muito o Esporte Parreira, né, o DP Luvas. Ele usa muito isso daí a nível Brasil. Até exterior. Ele importa e tudo, com o Esporte Parreira. Então, querendo ou não - o Mercado Livre - querendo ou não está.

P1 – Entendi. E, continuando, numa loja tem muitas atividades, né? O comerciante, ele tem que saber fazer contabilidade, ele tem que saber atender o cliente, ele tem que saber fazer o estoque, ele tem que saber ser um bom comprador, senão ele não vai ser um bom vendedor. O que que é mais difícil pro senhor, de todas essas atividades que tem na loja?

R1 – Contador.

P1 – Contador?

R1 – Isso aí eu separei um pouco pra minha esposa, como ela é formada em contabilidade e ela tem uma boa instrução em comércio, como passou pela Pernambuco, eu deixei no financeiro, ela é o financeiro, ela cuida dessa área. Eu cuido de compras e vendas e gosto, viu? Mas na matemática também eu sou forte. Pessoal - forte em temos, aqui dentro - pessoal está vendendo lá - camisas, que a gente vende camisas de clube. Agora está bem defasado, mas foi muito forte camisas de clube - o pessoal que está vendendo lá eu já vejo ali e eu já tô com a conta, aqui. Quando o pessoal vem pegar a maquininha, tem que pegar pra mostrar pro cliente, mas eu já sei. É difícil me dar o golpe nisso daí. Alguém chega e fala: “Três camisas” - vamos simplificar - “de cem. Quanto deu?” Eu já falo: “Trezentos” “Não, mas na maquininha deu duzentos e vinte, duzentos e trinta” “Não. É trezentos”. Então, simplificando, eu tenho essa facilidade.

P1 – Sim. É porque eu imagino que uma das coisas mais difíceis do comércio é você colocar o preço, né, do que vai vender. Como que o senhor calcula a margem de lucro, né? Isso é uma ciência, né, isso aí.

R1 – É, mas hoje está bem mais fácil pra trabalhar do que no início. Até porque o pessoal das fábricas já manda a sugestão de vendas.

P1 – Ah, sim

R1 – Já manda: “Ó, camisa do Palmeiras, todo o mundo sabe que é o melhor, vende mais caro. A camisa do Corinthians, por exemplo, mais barato, porque é o time menor, mais fraco”. (risos) Brincadeiras à parte. É mais ou menos assim... vou contar uma história pra você, que aconteceu comigo.

P1 – Sim

R1 – Eu fui em São Paulo, fazer compras, minha esposa ficou cuidando da loja, falou: “Ó, você compra calça jeans. Trinta calça jeans”. No começo. Falei: “Tá bom”. Aí cheguei lá, uma moça pegou uma calça jeans dourada. Dourada. Imagina, douradinha. Parecia ouro. Falou: “Essa calça é lançamento, está vendendo demais.” Falei: “Mas dourada?”. “Dourada, leva as trinta, leva”. E estava com um cartaz grande, esse cartaz lá escrito, lá de... na época da inflação. Essa calça, acho que era de vinte por dez. De vinte reais por dez reais. Com um ‘X’ em cima. Ela me convenceu. Trouxe as trinta calças jeans douradas. Cheguei aqui, minha esposa queria me bater. (risos) “Você com trinta calças jeans douradas? Vai vender isso pra quem? Quem que vai usar essa calça jeans?” Eu falei: Ah, a moça falou que é lançamento”. “Você já viu alguém com calça jeans dourada?” Eu parei e pensei, falei: “É. (risos) Verdade”. Mas eu vim de construção civil. Sabia pouco, né?

P1 – Sim

R1 – Aí falei: “Ó, eu vi um cartaz assim: de vinte por dez. E eu vou fazer o mesmo”. Aí eu coloquei lá. Fiz um X: “de quarenta por vinte”. Tinha pagado dez, né, na época da inflação, isso. Aí coloquei lá. Aí pendurei uma calça jeans dourada. Tinha uma japonesa, que estava terminando de fazer Odonto em Marília. E o pai dela tinha loja do meu lado. Essa moça chegou e viu aquela calça e disse: “Nossa, eu tô sonhando com uma

calça jeans dessa aqui! Tem o meu número aí?” Ela experimentou, pôs a calça, ela era bonita, né, aí falou: “Ficou perfeita! Minhas amigas também querem. Eu vou ligar pra elas e perguntar o número”. Só essa japonesa me ajudou a vender umas dez calças.

P1 – (risos) Olha!

R1 – Você acredita? Tem que ter estrela também, né?

P1 – Sim. Sim.

R1- Levou aquele monte de calça jeans douradas. Depois o resto foi vendendo rapidinho, também. Vendeu, acabou e nunca mais comprei calça jeans dourada. (risos).

P1 – Mas também era uma coisa que só tinha aí, né? Quem queria a calça dourada tinha que ir aí, né?

R1 – Era isso mesmo. Ninguém mais tinha essa calça jeans dourada. Só eu tinha isso daí e foi a única vez, também. Não vi mais ninguém de calça dourada. Mas tudo o que o pessoal via na televisão, como você citou antes, da propaganda, aquilo ajudou a vender. Que alguém... outra: eu sou formado em Artes Cênicas também, que na minha época era Artes Dramáticas.

P1 – Onde o senhor fez essa faculdade aí?

R1 – (risos) Eu fiz isso por correspondência, ia prestar prova no Teatro Procópio Ferreira, em São Paulo.

P1 – Sei.

R1 – Não podia parar. Se você está no mundo, igual eu estava, não consegui frequentar uma faculdade, e trabalhando eu fiz curso técnico de vendas, eu fiz Artes Dramáticas, então eu fiz técnico de estradas. Então, você não pode parar. Eu não consegui frequentar uma USP, por exemplo, mas eu consegui ir alienando o que dava, o que era possível.

P1 – E tirou o diploma. Tirou o diploma.

R1 – Pegando os diplomas aí e tocando o barco. E o técnico de vendas me ajudou muito em tudo. Me clareou. Aquilo lá clareou muito pra mim.

P1 – É isso que eu ia perguntar: esse curso de Artes Cênicas, né, Artes Dramáticas, ajudou muito no comércio, né, porque o senhor interpretar...

R1 – E outra: o pessoal vem de longe pra Ribeirão, bater papo comigo. Chega aqui em Ribeirão: “Se eu vir em Ribeirão e não visitar o Parreira, eu não vim em Ribeirão”.

P1 – Sim. E o senhor chegou a participar de alguma atividade artística, alguma peça de teatro aí no Teatro Dom Pedro, alguma coisa assim?

R1 – Não, aqui não. Em Tambaú, eu fui pra Tambaú um período, fizemos uma obra lá e eu participei de um teatro lá.

P1 – Sei.

R1- Tinha um homem que a gente o chamava de Pica-Pau. Eu trabalhei no teatro com ele muito tempo, fiquei lá, mas depois não dava. Tinha que perder tempo e não rendia. Eu... não ambicioso, muito, de dinheiro, mas precisava ter uma estabilidade financeira. E aquilo lá atrapalhava.

P1 – Sim. E, ‘seu’ Neilton, o senhor abriu a loja, que ano que foi?

R1 – Foi em junho de 1987.

P1 – 1987. De lá pra cá o Brasil passou por um monte de crises econômicas, né? Como que foi esse desafio aí? Teve... teve plano do Sarney, teve plano do Collor, aí depois teve o Plano Real, que foi um pouquinho melhor... teve várias crises, como que o senhor passou por isso?

R1 – A mais difícil foi aquele do Sarney, quando teve aquela inflação alta, de oitenta, cem por cento ao mês. Aquele lá era difícil. Por exemplo: eu comprava - citando as calças jeans - por dez reais, vendia por vinte, achava que ganhei muito. Ganhei dez reais por calça. Ia lá comprar, estava custando trinta.

P1 – É.

R1 – O que eu fazia, pra conseguir superar isso daí? E o meu conhecimento era pouco. Eu comprava no cheque pré-datado.

P1 – Ah, só ia cair lá no...

R1 – Trabalhava em cima do cheque pré-datado, pra conseguir superar essa situação da inflação. Que, se eu comprasse à vista e voltasse pra comprar, eu não tinha dinheiro pra comprar. Então, pra mim foi a mais difícil. O resto tirei de letra.

P1 – Sei. Porque a inflação... desculpa, pode falar.

R1 – E essa agora da pandemia, que não pode abrir a loja. A loja está fechada, a porta cinquenta centímetros aberta.

P1 – Sim.

R1 – E é só drive-thru. Mas o resto, tirei de letra. O resto foi canja.

P1 – Essa da hiperinflação deve ter sido muito difícil, né, porque o dinheiro perdia valor em uma semana, né? Não era assim?

R1 – Era. Essa não foi fácil. Outra, também, aquele Plano Collor, também que eu estava me esquecendo. Aquele Plano Collor também me deixou de calças curtas, como diziam antigamente...

P1 – Sim.

R1- ...quando o Collor colheu todo o dinheiro. Ficou com todo o dinheiro nosso. Eu tinha quatro cotas de consórcio pra pagar, o dinheiro estava na conta, que rendia noturno. E eu tinha vários cheques pré-datados, na época e o Collor foi lá e confiscou todo o nosso dinheiro. E aí me deixou apavorado, pra pagar, pra suprir essas contas. Mas tirei de letra também, depois voltou ao normal e foi bom.

P1 – E ele devolveu o dinheiro?

R1 – Oi?

P1 – O senhor recebeu de volta? O senhor recebeu o dinheiro de volta?

R1 – Recebi. Em seguida, depois, em parcelas e não era muito, também. E comerciante não pode guardar dinheiro, ficar aplicando dinheiro, que não rende. Tem que colocar mercadoria.

P1 – Ah, sim.

R1 – Comerciante que começa a sonhar em aplicar cinquenta mil, cem mil, está andando pra trás. Ele tem que ter uma reservinha, pra ir cumprindo com as obrigações, mas ele tem que ter estoque.

P1 – Certo. E o povão aí de Ribeirão Preto, né? Porque o senhor falou que o senhor vende bastante pra times amadores, pra outros times, vende no atacado, mas o público do dia a dia. Não hoje, que tá em lockdown, né, mas num dia normal, assim. Ainda o pessoal frequenta bastante loja de esporte?

R1 – Frequenta. Pra você ter noção, eu não vendo tênis pro dia a dia. Meus tênis pro dia a dia eu parei, até porque o espaço é curto e dá muito trabalho. E tem grandes concorrentes.

P1 – Sim.

R1- Minha área mesmo é futebolão, de chuteira. O pessoal quer chuteira, então é Parreira. Não tem outra opção.

P1 – (risos) Que legal! E pra atrair os clientes, o senhor então, se o senhor não faz anúncio na rede social, é mais no boca-a-boca, mesmo, todo o mundo já sabe que é af?

R1 – É com esse sorriso, esse bom atendimento. Se algum produto dá defeito, o cliente leva, por exemplo, essa medalha, chega e me fala: “Ó, arrebentou a fita. A fita descolou aqui.

P1 – Sim

R1- Eu vim trazer”, faço até outra medalha pra ele. Não questiono.

P1 – Certo.

R1- E se quiser personalizada, com o nome dele, a foto do filho dele: “Ó, leva pra você também”. É assim. Então, tem que ser um pouco mão aberta, não pode ser muito muquirana, não, como dizia antigamente...

P1 – Sei.

R1- ...que senão você anda pra trás. Eu nunca fui em Procon, viu?

P1 – Ah, que legal.

R1 – Nunca tive reclamação em Procon.

P1 – Muito bom. E, continuando, ‘seu’ Neilton, como é que foi pro senhor passar -ainda tá passando, né? - esse desafio que foi a pandemia, né? A pandemia, quando começou, ninguém imaginou que ia durar tanto, né? O que o senhor pensou? O que o senhor fez, para passar por isso?

R1 – Eu cortei gastos. Quando iniciou, eu tinha uma reserva e tinha mais funcionários, tinha nove funcionários, hoje tem dois. Tem a gerente, se precisar treinar alguém, ela está aqui, a Núbia, que me ajuda muito e o Fernandinho, que personaliza troféus e medalhas.

P1 – Sim

R1- Daí eu acertei, eu falei: “Vou acertar com todos vocês. E aí vocês ficam lá pelo plano do governo e, voltando da pandemia, eu chamo de volta”.

P1- Certo.

R1- E aí tá ok. Segui isso até hoje. E aí cada funcionário daqui... outro dia eu fiquei feliz. Tem uma menina que estava estudando, está fazendo Medicina Veterinária. Já está estagiando. Gostei. A outra, parece que está numa loja de esporte em Campinas. A outra, o marido tinha transportadora, era subgerente. Ela está com o marido, trabalhando na transportadora e cresceram, com essa pandemia eles cresceram muito...

P1- Sim

R1- ... está lá com umas dez carretas. E eu tenho amizade com eles, falo sempre com eles. Tem um rapaz, diz que já está fazendo estágio em Direito, também. E outros sumiram, que eu não vi mais. Foram embora.

P1- Certo.

R1- Mas os que têm contato, os mais chegados

P1- Sim

R1- ...estão tudo, todos... e eu tô aqui esperando, qualquer hora, dá uma clareada, eu ligo de volta.

P1 – Ah, tá certo. E como é que o senhor fez pra vender? O senhor tem serviço de entrega? Se alguém ligar pro senhor: “Ó, tô precisando de três chuteiras”, o senhor vai lá entregar? Como é que é?

R1 – Eu levo. Aqui em Ribeirão eu levo ou mando pelo correio. Nós temos contrato com os Correios, porque meu filho vende luva pra goleiro a nível Brasil.

P1 – Sim

R1 – E a região aqui compra. Quando vem algum time de futebol jogar em Ribeirão, os profissionais, que ficam em hotel, geralmente os goleiros pedem pra levar luva lá, pra eles experimentarem, pra eles verem.

P1 – Sei. Ah, que bom. E...

R1 – _____ (57:31) daquele goleiro, o Muralha, que agora tá no Mirassol?

P1- Muralha.

R1- Você lembra? Ele foi formado aqui no Comercial. Eu o patrocinei, ele usava muito a minha camisa. Bom pro Esporte Parreira. Aí ele foi pro Flamengo depois, foi pro Coritiba e sempre que ele vem em Ribeirão, ele vem aqui me visitar. O Diego Alves, do Flamengo, amigo do meu filho, toda... mora em Ribeirão. E também, na época, eu fui diretor de futebol do Botafogo, ele estava na escola. Ele vem em Ribeirão, com mais tempo ele vem aqui visitar a gente.

P1 – Sim, sim. E, ‘seu’ Neilton, como é que é essa briga aí, em Ribeirão, do Botafogo com o Comercial? Ainda tem bastante gente que torce pro Comercial? O senhor vê essa rivalidade, ainda?

R1 – Tem, mas o Comercial, ultimamente, tem sofrido muito, que ele está na terceirona, né? Tem sofrido muito, porque está na terceira do estado. E o Botafogo está na C do Brasileiro. E está na primeira do Paulistão. Então, ficou um pouco distante, mas ainda tem, ainda. Mas, com essa pandemia, os torcedores vão sumindo, não fala tanto em futebol, mais.

P1 – É, é.

R1 – Até porque no estádio não está tendo jogo, então deu uma acalmada. Mas ainda tem bastante.

P1 – Sim. Eu fiquei sabendo que antigamente, aí em Ribeirão, não podia nem casar, né, filho de botafoguense, não podia casar com a filha do... (risos), comercialino. Né? Não tinha isso?

R1 – Era isso mesmo, tinha essa rivalidade. Mas o tempo, o pessoal... foi clareando a mente deles um pouco e viu que não precisava tanto disso. Vai mudando muito, né?

P1 – Sim, sim. E, ‘seu’ Neilton, o que o senhor espera do futuro, né? Quando acabar essa pandemia, o senhor tem planos, assim, de... não sei, talvez abrir uma filial, ou mudar alguma coisa aí na loja? Qual que é seu plano pro futuro?

R1 – Olha, eu penso muito na família. Eu sou muito familiar. Eu tenho setenta e um anos. Eu não vou correr atrás de mais nada. Vou ficando com essa loja, já falei até com a gerente, falei assim, ó: “Você é meu futuro, aqui.” Ela é dez. Então, eu estou tocando isso daqui porque meu filho mais velho, nem na loja ele vem. É advogado.

P1- Certo.

R1- Nem na loja ele vem, passa longe disso daqui, não é a área dele. O mais novo, a mulher dele é médica no HC, o pai dela é político, é deputado em Goiânia. E ela está fazendo especialização, já fez residência, tá fazendo especialização em nefrologia, transplante de rim, esses negócios. E vai pra Goiânia o ano que vem, quando terminar, que vão montar uma clínica médica em Goiânia, pra fazer hemodiálise, tudo isso, o

pai dela está com todo esse projeto pronto. E meu filho vai atrás. Eles vão pra Goiânia. Então, eu vou ficar sozinho aqui, eu e a esposa.

P1- Sim

R1- Então, não vou ficar correndo atrás de mais nada, o que tem está bom. Hoje tô morando na chácara, mudei, que meu sogro precisou que desse uma pensão pra ele, que está com oitenta e nove anos. . .

P1- Sim

R1- ... e ele estava com andadorzinho, caiu esses dias, aí foi morar comigo. E eu morava numa casa, um sobrado, com escada, esses negócios e pra ele não dava certo. Não tinha. Quando eu construí, eu não lembrei de fazer uma suíte embaixo, pensando na terceira idade.

P1- Certo.

R1- Eu não pensei nisso e agora serviria pra ele. Daí eu falei: como eu tenho a chácara, que também é a cinco minutos do shopping, perto da Via Anhanguera...

P1- Certo.

R1- ...é fácil acesso, vou morar na casa. Também é confortável. Aí, moro lá e tô quietinho. Faz 48 dias que tô morando na chácara.

P1 – Ah, que bom!

R1 – Ficar mais quieto lá e deixar a moça ir tocando aqui, que eu vou acompanhando de perto.

P1 – Sim, sim. Hoje em dia tem internet, né, o senhor pode perguntar as coisas pra ela lá da chácara, né?

R1 – É, tem câmera, a gente vê tudo distante. A minha esposa estava em Roma. Ela. . . meu filho, como eu falei pra você, viajou muito jogando futebol: “Ah, mãe, vou pra tal lugar. Vou visitar amigo não sei aonde. Vou pra Espanha. Eu vou pra não sei aonde”. Então, a esposa: “Aí, eu vou também, eu vou”. Mas alguns amigos chegados, sempre viajavam. E de lá ela ficava olhando na câmera: “Ô, sai de perto da moça, aí!” (risos) Ela não tem ciúme, né?

P1 – Certo. (risos) Sei. Sim. A chácara do senhor é lá pra aqueles lados de Bonfim Paulista, né? É ali?

R1 – Não, Serrana.

P1 – Ah, Serrana. É do outro lado, né? Entendi. Viu, e o que o senhor gosta de fazer, quando o senhor não tá trabalhando? Assim, seus hobbies, passear aí em Ribeirão, o que que o senhor gosta de fazer?

R1 – Ah, eu sou muito caseiro. Mas eu gosto de viajar, se eu tenho um tempo, eu viajo pra Capinópolis, casa das minhas irmãs.

P1 – Sim

R1- Eu tenho três irmãs que moram lá. A mais velha já descansou. E às vezes eu vou lá. Vou em Cachoeira Alta, em Goiás, também, que eu tenho um irmão que mora lá em Cachoeira Alta.

P1- Certo.

R1- Às vezes eu vou passear pra _____ (01:02:36), adoro fazer isso. Às vezes eu gosto de viajar pro sul, também, tipo ir pra Gramado, quando tenho um tempinho maior.

P1 – Sim

R1- Mas gosto de fazer churrasco em casa. Meu hobby é churrasco em casa.

P1 – (risos) Que bom!

R1 – Faço questão de ter um amigo gaúcho, que ele é muito bom de churrasqueira, tem restaurante aqui, churrascaria, bem próxima aqui, meio quarteirão da minha loja. E eu não fiz amizade com ele à toa, né? (risos)

P1 – (risos) E ele vai lá e faz. . . desculpa, não ouvi a última coisa.

R1 – O cara é bom na churrasqueira.

P1 – Gaúcho, né? Gaúcho. . .

R1 – Não, o cara é bom.

P1 – Sim. Ô, ‘seu’ Neilton, e quanto. . . bom, a gente já tá chegando mais, assim, pro final da entrevista, eu queria saber se o senhor achava mais fácil ser um trabalhador registrado, ganhando salário ou ser comerciante?

R1 – Ó, na minha cabeça nunca passou de ficar parado, ganhando um salário. Eu estava trabalhando, voltando em construção, eu comecei no campo, na produção e fui subindo: auxiliar de cozinha, cozinheiro, operador de máquinas, motoniveladora, tudo aquilo, eu passei por tudo isso. Na época, pra ter conhecimento, pra chegar a um nível maior na empresa.

P1 – Sei.

R1 – E encarregado de (1:04:00) pavimentação, encarregado geral. Toquei obra como engenheiro de produção, sem nunca ter frequentado faculdade. Então, eu fui ambicioso sempre assim, melhorar. Depois comecei com a loja e não queria ficar. . . cheguei a ter cinco lojas em Ribeirão, mas não consegui tocar tudo, porque eu pensava: “Se os filhos, um toca aqui, outro ali, a esposa aqui”. Aí ninguém quis. Cheguei a trazer um sobrinho lá de Capinópolis, pra tocar uma loja e aí chegou aqui e não deu certo, não tinha aquela ambição de tocar, atender o cliente. Eles não estavam nem aí. Horário pra abrir, eu mantenho sempre o horário. Se é oito horas, é oito horas, não é dez pras oito, nem oito e dez, é oito horas.

P1 – Sim

R1- Então, fui sempre rígido com isso daí. E, com isso, eu gosto muito da loja e eu acho fácil. Mas nunca encarei nada com dificuldade: “Ah, é difícil trabalhar em terraplanagem”, por exemplo. “É muito. . .”. Não é não. Aquela avenida Monteiro Lobato que tem em Guarulhos, ali ligando, onde tem Rolamento SKF, tem umas pontes ali na Monteiro Lobato, aquilo ali foi obra minha que eu acompanhei, na Mendes Junior.

P1 – Sim

R1- E a ligação do Aeroporto de Guarulhos à Dutra. Às vezes preparava o solo o dia todo, à noite chovia, não dava acabamento, no outro dia tinha que começar do zero. Tinha gente que achava difícil. “Ah, isso aí é coisa de Deus. Isso aí ‘nóis faz’ de novo!” Então, não acho nada difícil. Então, eu acho fácil isso daí. Falo que eu nunca tive sofrimento na vida. Minha vida foi uma alegria, de quando eu nasci.

P1 – Que legal!

R1 – Esse negócio: “Alguém me xingou”. Ah, se xingou foi problema dele, que xingou. Perdeu tempo pra me xingar.

P1 – Sim

R1 – Problema dele, que xingou. Tá aborrecido? Eu não tô aborrecido. Então, você tem que estar sempre com Deus e sempre alegre. E outra: sou Ministro da Eucaristia.

P1 – Sim. Ah, o senhor frequenta a igreja sempre, né?

R1 – Antes da pandemia, né? Aos domingos, sempre domingo de manhã eu visitava os enfermos nas casas, levava a eucaristia, tipo Pastoral da

saúde.

P1 – Sim. Ah...

R1 – Então, tudo isso é, assim, pra mim, um tempo de manhã, só alegria. Não tem dificuldade em nada, não.

P1 – Muito bom, ‘seu’ Neilson. E...

R1 – Se, por exemplo... ó, se, por exemplo, falarem pra mim: “Ó, hoje não tem arroz pra comer, só tem feijão”. Eu falei: “Graças a Deus, vamos saborear um feijão delicioso!”

P1 – Tá certo (risos).

R1 – “Não tenho bife pra comer, vamo... hoje é ovo frito”. Que delícia! Melhor ainda, que senão não ia lembrar do ovo frito. Então sempre tem gente vira a cara, fica aborrecido, nada. Isso é citando alguns exemplos.

P1 – Sim, muito bom. Então, quer dizer que o senhor chegou a ter cinco filiais? Cinco lojas?

R1 – Cheguei.

P1- É?

R1- Aqui em Ribeirão.

P1 – E em que bairros eram? O senhor foi distribuindo pela cidade, assim?

R1 – Tinha uma no Ipiranga. Tinha aqui perto, chamava Vitória e Glória Shopping Esportivo, que era uma loja grande, e pro meu filho, ele que foi jogador, emancipei ele com catorze anos, pra colocar a loja no nome dele. E o Diego. Mas aí não deu certo. Não foi possível, ficou um período e fechou. Depois tive na Rua Amador Bueno. Depois tive outra na Amador Bueno, mais próxima à minha. Só fazia concorrência. Saía daqui, olhava e estava escrito no fundo, Esporte Parreira. Os caras chegavam: “Quanto que é a camisa da seleção brasileira?” “É duzentos” “Você tá louco! Ali no Parreira é cento e oitenta”. Eles falavam isso pra quê? Tentando comprar mais barato. Eu falava isso: “Aquele Parreira é louco, rapaz! Não vai atrás dele, não, que aquele cara é louco! Se voltar daqui a pouco lá, ele já fala outro preço. Leva a minha aqui, ó”. Então, eu fui vendo que era concorrência e estava gastando muito, vendendo pouco, não dava sucesso.

P1 – O senhor fazia concorrência até com o senhor mesmo, né?

R1 – (1:07:57) Abri uma outra na rua... a última que eu abri foi na Rua Américo Brasiliense, esquina com a Cerqueira César. Aquela lá ficou mais. Ficou um ano e meio e também não virou.

P1- Certo.

R1- Foi devagar, eu falei: “Não. Chega”. O pessoal vinha aqui e não ia lá.

P1 – É, porque já é conhecido, né, já é tradicional da cidade, né? Tá certo. E, ô ‘seu’ Neilton, eu gostaria de agradecer muito o senhor pela entrevista e, se eu não perguntei alguma coisa que é importante e que o senhor gostaria de falar, o senhor pode falar.

R1 – Olha, eu acho que já que o trabalho é tipo marido e mulher, por exemplo, trabalho junto com a minha esposa, tem que ter sempre aquele respeito. Na área dela eu não meto a cara e ela também na minha área. (risos) Às vezes ela põe, que mulher põe a cara. Mas a gente tira de letra. Nunca... evita briga. Não briga com o seu cliente, com o teu funcionário. Conversa de boa com o teu funcionário. Não chame a atenção dele ao meio de todo o mundo, pra ele ficar aborrecido, que depois ele vai descontar de você.

P1- Sim

R1- Então, isso daí é um exemplo pro comércio.

P1 – Muito bom, ‘seu’ Neilton. Agradeço muito a sua entrevista.