

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Acesita 60 Anos - A História do Inox através das Pessoas (ACT)

## Um dos pais do aço inoxidável

História de [Ruy Souza Heinisch](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 00/00/0000

---

Projeto: Acesita 60 Anos  
Depoimento de Ruy Souza Heinisch  
Entrevistado por Tatiana Alves Dias e Claudia Leonor Oliveira  
Belo Horizonte, 23 de junho 2004  
Realização: Museu da Pessoa  
Código: ACT\_HV004  
Transcrito por Maria da Conceição Amaral da Silva  
Revisado por Joice Yumi Matsunaga

P/1 – Bom, Seu Ruy, a gente vai começar pedindo para o senhor falar o seu nome completo, a sua data e local de nascimento.

R – Tá. Ruy, com ípsilon, Souza Heinisch. Nasci em 14 de julho de 1941 na cidade de Viçosa, Minas Gerais.

P/1 – Qual o nome dos seus pais?

R – Meu pai era austríaco, John Heinisch, e minha mãe brasileira Dila Souza Heinisch. Eu nasci em Viçosa porque meu pai era professor de Mecânica na Escola de Viçosa. Na época era só Escola de Viçosa, ainda não era faculdade. Escola de Agronomia.

P/1 – E como é que era Viçosa na sua infância, Seu Ruy?

R – Bom, eu fiquei muito pouco tempo lá. E fiquei apenas, eu saí de lá já com dois anos e meio. Meu irmão mais velho que se lembra melhor de algumas passagens daquela época. Mas eu praticamente não me lembro de nada da época. Voltei lá depois com meus pais e tal, aí que eu fui vendo como é que era a nossa vida naquele tempo. Que, por sinal, foi muito boa.

P/1 – O senhor saiu de Viçosa e foi para...? A família?

R – De Viçosa eu fui para Recife e fiquei lá dez meses. De Recife, quando nós estávamos em Recife, isso foi na Segunda Guerra e o Brigadeiro Eduardo Gomes chamou meu pai para ir para a Fábrica Nacional de Motores no Rio de Janeiro, para cuidar de manutenção dos aviões. Então nós voltamos de Recife, nós fomos para lá de navio. Por Pirapora, Rio São Francisco, né? Depois, lá em Petrolina, pegamos ônibus e tal, chegamos em Recife. Mas a volta já foi no avião do Exército. Aqueles aviões com o pessoal da Aeronáutica. Então meu pai ficou no Rio dez meses e nós ficamos lá na fazenda do meu avô. Que é na Zona da Mata. A quatrocentos quilômetros do Rio mais ou menos. Aí acabou a guerra e meu pai voltou. A partir daí ele se associou ao meu avô e foi tocar um negócio próprio dele.

P/1 – Em Viçosa?

R – Em Divino.

P/1 – Ah, em Divino.

P/1 – Inicialmente em Divino e depois foi em Caratinga, onde ele expandiu a empresa que ele tinha. A empresa de transportes. Mas nós continuamos morando em Divino, onde eu tenho ainda a minha mãe até hoje com noventa e cinco anos, graças a Deus.

P/1 – E o senhor fica lá quantos anos, em Divino?

R – Divino eu fiquei até onze anos, quando eu fui para o colégio interno em Leopoldina. Então, mais ou menos dos três anos aos onze eu fiquei em Divino, onde eu fiz o Primário. E não tendo mais recurso escolar eu fui para o colégio interno em Leopoldina onde o meu irmão já estudava. Em Leopoldina eu fiz o Primário. Quer dizer, primeiro, Admissão, fiz o Primário e o Científico e também o Tiro de Guerra. Naquela época, né, o interior, muitas cidades. Aliás, tem ainda, né?

P/1 – É mesmo.

R – Então aí eu já saí pronto e vim para a capital para fazer vestibular. Aí fiquei em Belo Horizonte.

P/1 – Você já tinha definido a carreira?

R – Eu já tinha definido. Quando vim para cá para o vestibular eu já sabia que eu queria ser engenheiro mecânico. Fiz Mecânica na UFMG, de 1963 a 1967, quando eu me formei. E felizmente tenho a satisfação de ter feito o curso que eu gostaria. O curso com o qual eu tinha maior aptidão. Sinto-me bem integrado àquele curso.

P/2 – Só recuperar uma coisinha, quando o senhor sai de Divino e vai para Leopoldina, o que é que muda assim no cotidiano? Sai da casa dos pais e vai para um colégio interno. O que é que mudou assim na vida?

R – Bom, muda totalmente, né? Porque nós vivíamos na fazenda. E, vamos dizer, o grau de liberdade que eu tinha era fantástico. Eu tinha o mundo à minha frente para fazer o que quisesse. E a fazenda do meu avô era próxima da cidade. Então eu ia para aula todo dia. Eram dois quilômetros. Eu ia a pé. Eu acho que ia a pé e descalço. Porque na cidade não tinha nenhuma pedra de calçamento, hoje já tem, né?

P/1 – (riso)

R – Então foi, quer dizer, essa convivência com a natureza, com as aves, com os animais em geral. Com os pássaros, com tudo, né? E a natureza plena.

(pausa)

P/2 – Voltando. A infância do senhor lá em Divino, lá na fazenda.

R – Então a infância na fazenda, em plena natureza. Desfrutando de todas as maravilhas daquela época. Que vamos dizer tudo era mais fértil, era mais verde. E com todos os graus de liberdade. Com isso eu, vou dizer, eu fui mais criado, diria, na roça. Com hábitos de fazenda. E até com amizades mais na fazenda. Com os próprios meeiros com quem eu brincava. Tanto que, quando eu fui para o colégio interno, eu nunca tinha desenvolvido muito esporte. Na fazenda eu fazia outras coisas. Tinha algum esporte muito específico. Mas, quando eu cheguei ao colégio interno, o futebol, o vôlei, eu praticamente não conhecia. Quer dizer, eu não desenvolvi habilidade esportiva acho por causa disso. Já comecei tarde. Então depois fui para o colégio interno, que depois se transformou em um colégio externo. Quer dizer, fui para o externato. Fui viver em pensão como todos os colegas. Essa época, ela foi de grandes transformações na década de cinquenta, porque eu já percebia os fazendeiros na região onde, em Leopoldina, por exemplo, as fazendas já estavam sendo deixadas. O pessoal já começava a morar na cidade. Os automóveis melhoravam, as estradas melhoravam. E houve um êxodo dos fazendeiros para a cidade. Todos eles que, então todos eles tinham filhos no colégio interno. A cinco, seis quilômetros da cidade. Eles tinham filhos internos. Porque a locomoção era bastante dificultada. Os recursos eram poucos. E a partir dessa década então de cinquenta houve uma nova mudança nesse contexto todo das fazendas, que os próprios proprietários passaram a vir para a cidade. Depois vieram os empregados também querendo morar na cidade.

P/1 – (riso)

R – Isso mudou tudo. E hoje temos um mundo completamente diferente. Não tem internato, não tem fazendeiro morando na terra, etc.

P/1 – Mas o senhor falou que o seu irmão já estava no colégio. E como é que era esse..., foi tranquilo porque ele estava lá? Você se sentia mais em casa?

R – Foi, inclusive, eu era mais novo, né? E, às vezes, eu me lembro até um dia que os caras quiseram me bater. E meu irmão foi chegando. Ele era mais forte do que esses outros, eu sei que ele deu um espalho na turma. Não houve briga assim não, mas eu senti aquela proteção. Foi logo que eu cheguei no colégio. Não me lembro mais o motivo. Mas eles quiseram me pegar. E eu acho que era muito tímido, sabe? Então o meu irmão me defendeu. Uma pessoa muito importante naquela época.

P/2 – Bacana.

R – Sentir aquela proteção.

P/2 – (riso) Deixa só eu recuperar uma outra coisa também. O senhor falou, a origem do pai do senhor é?

R – Meu pai era austríaco.

P/2 – Austríaco, né? Como que ele vem para o Brasil, quem que veio primeiro? O senhor tem alguma informação?

R – Tenho, meu pai, ele tinha um ramo da família que era nobre. E esse pessoal foi, digamos, mudança de poder na Áustria, né? Ele, esse primo dele que era da corte saiu e veio para o Brasil e se instalou em Garanhuns. Garanhuns em relação à Recife em Pernambuco, em relação à Recife é como se fosse Petrópolis em relação ao Rio. E ele, né, de origem de país europeu, frio e tal, ele foi se instalar lá em Garanhuns. E depois, por contato entre eles, meu pai terminou o curso técnico de mecânico na Áustria, em Viena.

P/2 – Ah.

R – Que ele nasceu em Viena, terminou esse curso técnico e veio para o Brasil. E ficou no, lá em Garanhuns um tempo. Depois ele foi conhecendo o país, foi criando a sua autonomia. Depois veio a mãe dele, veio uma outra tia e tal. E enfim se instalou aqui. E gostou muito desse país. Gostou muito, se casou e deixou três filhos que ele achava maravilhosos.

P/2 – (risos)

R – E a mulher também. Meu pai era um sujeito de uma finura, ele tinha, ele tinha um quê de nobreza, sabe? E ele era um professor nato. Ele não foi mais tempo professor, porque na verdade o seguinte, ele na Escola de Viçosa, naquela época, ele ficou seis meses sem receber.

P/2 – Nossa.

R – Ele com três filhos pequenos, mulher e tal, e ele não queria depender de sogro nem de ninguém. Ele sozinho, né? Então ele brigou com o diretor da escola, que foi um grande brasileiro. Que eu tenho uma admiração muito forte por ele, que foi o Doutor Israel Pinheiro.

P/2 – Ah.

P/1 – Ah.

R – É. Israel Pinheiro e o Doutor Bello Lisboa. Que era até compadre, foi quem batizou meu irmão. E ele era muito querido lá em Viçosa por todos. Lá tinha muito estrangeiro naquela época. E ele então, com aquele negócio de não receber, ele se desencantou com o trabalho lá e foi procurar outra coisa. E aí, um tio meu que estava em Recife, muito, muito bem em Recife chamou meu pai para ir para lá, vendo a insatisfação dele ali. Mas eu, hoje, ainda acho que se ele tivesse ficado em Viçosa teria sido melhor, talvez, para todos nós. Porque ele tinha o dom de ensinar, a paciência e a competência. Embora tivesse vindo de lá, com dezessete anos da Áustria, ele tinha outra cultura. Era outro nível.

P/2 – Que é que ele passou dessa cultura austríaca que ele trouxe, que é que ele, o senhor percebe que passou para a família, para os hábitos? Chegando no Brasil assim tão diferente.

R – Olha, a mansidão. E o caráter. Meu pai era um homem de um caráter assim que a gente tinha que admirar. Fantástico. E era berço. Ele tinha berço. E esse berço ele e a minha mãe transmitiram para a gente, acredito. E ele não tinha a arrogância que eu tenho um lado assim meio, não é arrogante, mas meio nervoso. Que eu acho que não é do austríaco, sabe?

P/2 – (risos)

R – Eles acham que isso é de alemão. Mas o meu pai não tinha, meu pai não era alemão. Meu pai era austríaco. São bem diferentes. São sim. Mas eu puxei, nisso aí eu puxei a genética da minha mãe. Porque minha mãe é uma pessoa muito dinâmica, muito enérgica, sabe? E que viveu uma vida toda com muita economia. Porque nós éramos três filhos em colégios internos. E o meu pai era um motorista de caminhão. Pela Rio-Bahia, quando não existia um centímetro de asfalto.

P/2 – Nossa.

R – Aquele homem trabalhou que eu posso viver o dobro da idade dele que não vou atingir o que ele atingiu. Foi impressionante. Ele era fantástico. Adorado por toda família, sobrinhos. Todo mundo gostava dele. E era muito bom de fato.

P/2 – Bacana.

R – E viveu, viveu noventa e dois anos. E a minha mãe hoje já tem noventa e cinco.

P/2 – (risos) Nossa, gente.

R – Estou pronto aí para também ficar igual banana no cacho: madurinha.

P/1,P/2 – (risos)

R – Genética tem para isso, né?

P/2 – Ô.

P/1 – Mas aí o senhor diz que vem para Belo Horizonte com a carreira definida. E como é que foi a vida lá na faculdade? Na Engenharia Mecânica?

R – Olha, eu fui um aluno bom. Mas eu não fui um aluno excepcional. Sabe aqueles, é medalha de ouro e tal coisa, não. Eu estudava, trabalhava, para me manter. Naquele tempo a gente tinha essa chance. Então eu tive, tive um curso bom. Mas não fui excepcional. Estudava, trabalhava e me situava assim talvez dentro da média da turma. Acho que foi isso. A identificação com a, vamos dizer com a teoria da Mecânica, porque, como meu pai tinha caminhão, eu trabalhava nas férias, sempre trabalhava muito com mecânica. Eu construía meus próprios brinquedos. Porque não tinha nem recursos para comprar, nem, não tinha. Então eu ganhei uma vez um caminhão, esse caminhão, ele foi sendo transformado ao longo do tempo. Eu fui acrescentando acessórios nele e eu brincava muito. Eu gostava de brincar. E esse caminhão foi o único brinquedo efetivamente que eu tive como brinquedo de criança. Porque eu fazia as minhas carretas, carreta é um, são, iguais esses meninos que têm hoje esses carrinhos de rolimã, eu tinha também. Só que era todo de madeira. Que eram rodas grandes. Porque era para brincar na terra. Não tinha nada de calçamento. Nos morros. Descia os morros na fazenda nos domingos. Pegava aqueles meninos lá da roça e com eles a gente fazia a farrá. E eu que fazia esses brinquedos. Então, quando eu cheguei à Engenharia, já com a parte teórica, eu tinha muita afinidade com a Mecânica. E gostava daquele trabalho. Meu pai me ensinou muito. Com ele a gente aprendeu, vamos dizer, partes de mecânica fina, de ajuste. Fina para a época, né? Porque hoje, vamos dizer, as coisas, o mundo é outro completamente. Tem cinquenta e cinco anos sei lá, então mais de meio século. Já mudou muito. Mas na escola então a minha interação com o curso foi muito boa. Gostei e foi isso, fui um aluno bom, mas não fui excepcional.

P/1 – Algum professor que o senhor tenha mais lembrança, alguma relação?

R – Nossa, tenho. Tem o professor Edson Durão Júdice. Esse professor era fantástico, ele era não, ele é. Só que não dá aula mais. O professor Edson passava a matéria no, era Geometria Analítica. Ele passava enchia a lousa, né? Lousa, quadro, a lousa. E ficava esperando a gente copiar. Enquanto, ele sempre chegava um pouco antes do início da aula e começava já a escrever. Antes de explicar ele escrevia tudo. E ele, quando via que um aluno tinha terminado, ele chegava, ia assim devagarzinho. Com aquele silêncio andando. Ia lá na carteira. Porque naquele tempo não se conversava em sala. Ainda bem, não levantava e tal. Tinha uma disciplina que devia ainda ser seguida. Mas o professor Edson chegava perto da gente, olhava assim para o quadro e falava: “Você não vibra com isso, não?”. Aquilo me marcou muito. Porque, sabe, o amor que ele tinha àquele negócio? O interesse que ele tinha, quer dizer, ele vibrava. E isso, talvez, eu aprendi com ele também. Que eu sempre vibrei com as coisas que eu fiz. E na escola eu tive essa percepção com o professor Edson. Foi para mim muito importante. Eu sempre citava isso para os engenheiros que trabalhavam comigo. “Você não vibra com isso, não?” Porque se você não tiver amor àquilo que você faz, isso tem que vir lá de dentro. Senão não tem jeito. Não adianta você estar sentado aqui em uma fábrica e tal, preenchendo papel. Fazendo um projetinho que você está pensando em outra coisa. Não. Eu acho que, e a minha vida profissional foi assim. Sempre vibrei com, no meu trabalho. Com as coisas que eu fiz. E te digo: me aposentei, não encho a mão, uma mão e queixas. Eu não ocupo cinco dedos para falar de uma queixa de um mau trato da empresa, até seja na área salarial ou qualquer outra. De um chefe incompetente, sabe? De alguma desavença, etc. Eu tenho uma profunda gratidão às empresas onde eu passei. E me realizei muito bem profissionalmente. Economicamente não, mas profissionalmente eu fiz coisas maravilhosas. E tem o seguinte, né, só você sabe o que fez na vida. Não adianta mulher, não adianta filho, subordinado. O que você passa é seu. Isso aí a gente é absolutamente solitário. Porque muita coisa que eu fiz ou que a gente faz e que só a gente sabe, os meandros que você teve, qual foi a dificuldade naquela realização, né? De uma vontade ou de um compromisso. De um trabalho. Só você sabe o trabalho que aquilo ali deu. Como é que você conseguiu executar. Quer dizer, a vitória no fim é sua. Você pode bater no peito: “Consegui”. Isso depende de você. E não espere nunca um reconhecimento. Porque as pessoas não viveram na intensidade que você viveu qualquer das situações. Cada um tem um tipo de emoção para uma coisa. Ou tem emoções diferentes e tal. Então eu digo que no meu trabalho eu nunca esperei ninguém falar: “Poxa, você fez um negócio”. Eu sei. Sei que fui, tenho sido, tenho feito bons trabalhos. Tive um trabalho importante para esse país, no caso do aço inoxidável da Acesita, né? E então eu me sinto gratificado. Profissionalmente. Então acertei na profissão e acertei também nos trabalhos. Eu estava aqui morando em Belo Horizonte, minha filha tinha nascido tinha quinze dias. Eu nessa época, você vê, eu tinha comprado um apartamento de quatro quartos. Nasceu a minha filha. Naquela época eu comprei isso aí. Eu comprei um apartamento de quatro quartos. Era um mundo completamente diferente. E a minha mulher trabalhava, eu trabalhava. Nasceu a minha filha. Eu trabalhava na Mannesmann, estava muito bem. Sempre reconhecido pela empresa, pelas chefias. E aí a Acesita um dia me chama. O Professor Muchon me chama para ir lá no escritório que ele queria conversar comigo. Foi quando então as coisas mudaram. Foi um novo patamar na minha vida. Quer dizer, apesar de estar muito bem na Mannesmann, em um apartamento novo, a minha filha ter chegado, etc. O apartamento tinha sido todo preparado para recebê-la. Eu falei com a minha mulher: “Olha, eu abri a janela e o sol estava lá na minha frente. Eu não posso fechar a janela. Eu vou desfrutar desse sol. Vou corresponder a esse calor”. E aí fui para Acesita. E fui também, como era o meu hábito, e fui também para ficar. Tanto que uns dois ou três dias depois eu já tinha comprado telefone, a cota do clube. Três dias não, mas uma semana. O lote que a companhia estava incentivando uma, foi uma nova fase, né? Que incentivava. Ela dava uma participação para a gente. Um empréstimo e fazia o lote com subsídio, etc. Então eu fiz lá uma bela casa. Fiz uma casa para eu ficar, não fiz uma coisa provisória como nada meu é provisório. Tudo que eu faço é pensando no tempo maior.

P/2 – Vamos recuperar esse começo com mais detalhe, né? Como é que foi essa conversa com o Senhor Muchon e onde ficava o escritório também nessa época aqui em Belo Horizonte?

R – Bom, ele marcou para eu ir lá eu acho que duas horas. E foi muito curioso, tem um fato também – a gente às vezes se lembra de algumas coisas – eu fui, eu saí da Mannesman para almoçar em casa. Vim e fui para a entrevista. Mas a entrevista era às duas ou duas e meia e eu passei

no meu alfaiate que estava fazendo um terno. O alfaiate ali na Avenida Afonso Pena perto do Banco da Lavoura. E era o senhor Remi, que era alfaiate meu. Fez o terno de formatura. Terno de casamento e tal e tal. Então eu contei para ele que estava ali, que ia na Acesita, que fui chamado para uma entrevista. Eu estava de botina com uma roupa acho, não sei se era uniforme. Uma roupa simples. Ele virou, falou: “Ô Ruy, mas você vai lá ter uma entrevista na Acesita com um diretor?”. Eu falei: “É, uai”. “Mas você vai assim?”. Eu falei: “Uai, eu sou um trabalhador. Vim do trabalho, fui almoçar e estou voltando para o trabalho. Vou passar lá. Eu sou assim. O meu jeito é esse. Então é assim que eu vou lá”. Ele riu, achou engraçado. E eu nunca mais esqueci isso porque não tinha passado pela minha cabeça que eu, como ia voltar para o trabalho etc, que eu achei que eu estava bem para ir lá. E, vamos dizer, o assunto era trabalho. Então se estavam precisando de um novo trabalhador. (riso) Eu me apresentei daquele jeito. Não fui me empetecar para essa entrevista. E aí cheguei lá, conversei com o Professor Muchon, ele falou então qual era o interesse da empresa. E depois, bom, me falou sobre os planos de, sobre o plano da expansão. A introdução do inox, o aço silício. E como é que seria aquele cargo. E depois ele, eu fui ter uma entrevista com o Doutor Amaro. O Doutor Amaro Lanari Guatimosim. E depois aí eu fiquei em um pequeno período de decisão. Porque eu estava muito bem na Mannesmann, não, e tinha nascido a minha filha. Quer dizer, estava tudo preparado. Foi aquele choque do inesperado. Eu não esperava que tivesse um convite daquela monta. Um convite tão importante. E para um desafio fantástico, né?

P/1 – Qual era o desafio?

R – Era a gerência de produtos planos lá na usina, e eu teria que me mudar para lá. E seria responsável pelas novas áreas da empresa. As laminações a quente e a frio. Eu fui à Acesita, estive lá na casa do Frederico Meyer, que me recebeu muito bem. Almocei lá no dia da visita. Acho que foi até um domingo. É. Fui com a minha mulher. Depois o Muchon foi lá em casa, Professor Muchon foi lá em casa e a gente continuou conversando. E aí eu decidi logo. Fui para lá. As bases estavam estabelecidas e eu vi que era uma proposta interessante. Principalmente do lado profissional. Era uma oportunidade que pouca gente teve. Então como eu disse: eu não podia fechar a janela com aquele sol. Então...

P/1 – A Acesita já estava com trinta anos quando o senhor foi para lá, né? Mais ou menos com trinta anos...

R – Já. É.

P/1 – ...o senhor acompanhou o início da Acesita? O senhor em tempo de faculdade, depois que o senhor começou trabalhar na Mannesmann?

R – Não.

P/1 – O senhor já acompanhava a evolução da Acesita?

R – Não, não acompanhava não. Não. Aqui, nós tínhamos aqui a Belgo e a Mannesmann. Eram as empresas assim, eram as empresas satélite aqui. A Acesita era, era uma empresa do interior e para nós, ela era pouco conhecida, tá? Eu fui lá uma vez antes em um encontro de manutenção. Que na Mannesmann eu era chefe da manutenção. Então tivemos uma reunião lá. E, mas naquela época a Acesita estava, foi antes da expansão, então ela era ainda, eu diria, primitiva, sabe? Nos equipamentos, nas suas instalações. Ela estava, digamos, obsoleta. Apesar de ter um processo nobre, que ela já fazia aço inoxidável, fazia aço silício, mas...

P/1 – Isso tinha algum interesse, despertava algum interesse no senhor? E fazer aço inox, de fazer aço silício assim?

R – Isso despertou sim. Porque eram produtos novos, né? Porque seria o inoxidável plano. Ela fazia barras.

P/1 – Hum, hum.

R – Viria, foi uma expansão de setecentos milhões de dólares. Então isso não acontece todo dia. E vamos dizer, mudava totalmente a configuração da empresa. Para ser a primeira empresa na América Latina a produzir aço inoxidável plano. Quer dizer, aço em chapa. Nós tínhamos só barras. E além disso, aço nobre que era pouco fabricado no mundo na época, só doze produtores mundiais, que era o aço silício grão orientado. Esse, na verdade, era o maior desafio metalúrgico, o maior desafio tecnológico era produzir esse aço com qualidade. Porque ele, vamos dizer, a siderurgia tem uma característica muito importante que é: o fluxo é muito longo. E cada passo do processo tem os seus pontos de controle. Porque até ali você tem que fazer aferição de determinados parâmetros da qualidade, né, para ver que produto você tem no final. Então você tem as estações de controle para verificação, para verificar se produto está indo de acordo com a especificação, com o que se quer dele. E o aço silício grão orientado era muito curioso, por quê? Você tinha um fluxo de produção, digamos de vinte e cinco a trinta dias, e só na última operação é que você identificava se o aço atendia às propriedades físicas e magnéticas. Então você corria o risco de fazer todo o processamento, agregar todo o custo naquela produção e chegar no fim o produto não corresponder ao que se esperava. Isso eu vivi muito. E com isso aí eu tenho assim, sou alguém que aprendeu depois de alguns anos em Acesita, talvez depois de uns dez anos. Alguns não só. Eu fiquei lá vinte. Aprendeu-se a ter respeito por tecnologia. Então eu tenho um profundo respeito por tecnologia. Nós tínhamos uma equipe de pós-graduados, já amadurecidos na usina, participando do processo. O pessoal da metalurgia, o pessoal da produção. O próprio pessoal da eletrônica etc. E a gente, às vezes, se deparava com dificuldades operacionais, dificuldades na obtenção da qualidade final. Tanto do inoxidável quanto do aço silício. E isso aí me fez ter essa percepção bastante profunda do que é o processo. Do que é tecnologia. Se você pega uma lata de Nestlé, por exemplo, você vê que atrás dela tem a receita do bolo. Só que você faz o bolo de um jeito, a Claudia faz de outro. Por quê? O seu forno é diferente na temperatura, na forma, na dimensão. Os ingredientes, os insumos que você usou, cada um pode ter uma origem. Um é de uma marca, outro é de outra. O ovo está mais novo ou está mais velho. Você bate para a direita, o outro bate para a esquerda. Etc, etc. Então você vai ver o seguinte: não há duas coisas iguais. E o aço, apesar de todo o controle, ele também. Naquela época. Hoje já evoluiu muito mais a tecnologia. Mas uma corrida de aço não é igual a outra. Por isso é que o aço tem a norma do aço, por exemplo, é, os elementos químicos que compõem o aço. Ele não é um valor absoluto. Ele é um valor no intervalo, entre um e outro. Quer dizer, ele vai de x a y, entendeu? Por quê? Porque cada corrida

sai diferente da outra.

P/1 – Mas vamos voltar um pouquinho. O senhor vai para, resolve ir para a Acesita. Chega lá o que é que o senhor encontra? Como é, o que o senhor vai fazer? Que era o seu...

R – Tá. Eu vou incorporar a tecnologia à empresa. Por quê? A empresa tinha o Grupo da Expansão, né? Incumbido da aquisição dos equipamentos. Quando eu cheguei lá, os equipamentos principais para a minha área já estavam definidos. Era questão de tempo. E então eu tive nessa época pouca interferência na definição dos equipamentos. Aí eu fui ser responsável pela operação e manutenção daqueles equipamentos que estavam sendo montados. Com isso eu tinha que levar para lá a tecnologia do aço inoxidável e dos dois aços ao silício. Grão orientado e o grão não-orientado. Essa tecnologia foi negociada nos Estados Unidos com a Armco Steel. Que era uma grande empresa, vamos dizer, que detinha essas tecnologias. Na época houve, tem gente que sabe isso melhor do que eu, mas na época o Japão era uma alternativa para a Acesita. Alguma coisa que existia na Suécia também. Mas o Japão já estava junto de nós lá. Já tinha a Usiminas com os japoneses. Porque aquela época era um boom do Japão, de pós-guerra e tal. O Japão com toda aquela explosão tecnológica dele. Nós então tivemos o suporte da tecnologia, um agreement com os americanos. Que foram os que supriram para os japoneses a tecnologia do silício grão orientado. Então no Japão também tinha a tecnologia americana. Com isso, a minha função era o quê? Era montar a gerência de produtos planos. Porque, na época, a empresa estava dividida em centros de lucro. Isso que veio muito depois aí com o Brummer e tal, que falava antes. A Acesita entrou nesse modelo de administração de centros de lucro. Então a minha, eram gerências responsáveis, não era um sistema, era um sistema instalado dentro da própria Acesita. E você tinha, não era o sistema federativo, digamos, de centros de lucro. Por quê? As grandes empresas, vamos falar em uma General Motors lá nos Estados Unidos, as fábricas cada fábrica tinha plena autonomia. Nesse modelo de centro de lucro. Mas nós, os centros de lucro, nós tínhamos algumas, algumas, alguns artificios. Porque a empresa era uma só. E geograficamente, fisicamente ali. Só mineração que era fora. E a área de vendas que era fora. Mas ali dentro estava a produção do aço, e a transformação do aço e a fundição. Que era uma outra gerência também. Estava o processamento de dados, quer dizer, nós todos, os gerentes, estávamos ali. Em número de seis ou sete, acho que sete. Nós estávamos ali e dependendo. Quer dizer, eu não era federativo porque eu não podia comprar o aço de quem eu quisesse. Como fazem os centros de lucro federativos. Eu tinha que comprar da Acesita naquela fábrica ali que era o único supridor. Mas, esse exercício, essa convivência com esse modelo gerencial deu assim para todos nós gerentes, superintendentes, para todos os gestores da empresa e para os próprios operadores, deu assim uma dimensão nova. Foi uma virada de modelo introduzido pelo Doutor Amaro, o Professor Muchon. E os demais diretores, né? Então queriam eles que a empresa, ao entrar com uma nova tecnologia, tivesse também um choque administrativo para que ela tivesse um desempenho, é, é...

P/1 – À altura?

R – ...à altura, né? Daquele investimento e à altura da empresa, da tecnologia que ela ia absorver, que ela ia desenvolver. E então tudo isso foi a um só tempo, a expansão com esse choque de nova cultura. Aí eu não sei se, eu respondi lá? Eu cheguei lá que você...

P/1 – Sim, o senhor foi buscar tecnologia fora...

R – Aí, né, é, então eu tinha o quê? A Gerência de Planos, chamada GPA. Que vocês talvez vão ouvir em algum lugar, não sei se ouviram do Saulo. E tinha a GPA e GSA. O Saulo na época era da GSA. Era então a área de Planos, era a área nova. E eu tive que implantar todas as modificações ou toda, toda a gerência, desse novo centro de lucro. Dessa nova área operacional. E você sabe aí a gente tem que ter muita habilidade, por quê? Além de eu entrar no modelo novo, quando eu chego lá às pessoas já estavam nele. Eu também encontrei pessoas diferentes, pessoas que talvez pudessem até imaginar que seriam elas as que iriam, vamos dizer, assumir aquela posição. Porque era, o gerente da Acesita naquela época era o cargo mais alto. Ligado diretamente ao presidente. Então aquelas pessoas podem, provavelmente, é natural, né? Talvez se achassem com direito de ocupar aquele cargo. E eu vim de fora, né? Então eu tive que ter muito cuidado, muita habilidade e a gente, é a vida, é isso mesmo.

P/1 – E quanto tempo demora essa adaptação, essa primeira ambientação até fazer a primeira laminação mesmo a frio, a quente que era \_\_\_\_\_

R – Bom, o cronograma foi um cronograma extremamente otimista. E a fábrica, vamos dizer, ela era para funcionar em março e ela na verdade só foi funcionar em setembro. As primeiras unidades começaram em setembro. Porque era obra grandiosa demais. Tinha equipamentos e processos, vamos dizer, que o Brasil não conhecia. Por exemplo, na área de automação foi uma inovação muito grande. Era uma tecnologia incorporada que não tinha similaridade praticamente. E você lá no interior que tinha que fazer o treinamento de todo o pessoal adequar os mantenedores e os operadores. Aí eu fui com operadores e mantenedores, pessoal de manutenção, operação e programação. Nós fomos para os Estados Unidos para sermos treinados lá na fábrica aonde, de onde a gente tinha a tecnologia. De lá nós recebemos a receita do bolo, que é tudo escrito. As chamadas SPI – Standard Practices Instructions. E essas SPI tinham que ser transformadas. Depois que a gente voltou do treinamento, elas foram transformadas para o equipamento para a situação da Acesita. Aí você, bom, e eu, meu superintendente também, o José Antônio Pacheco, que era da casa. Era muito experiente. Nós fomos os que levamos o pessoal, as equipes para serem treinadas no exterior. O pessoal de operação. Porque a Metalurgia era um outro grupo subordinado à uma outra área. E estava treinando em outros equipamentos que vinham a montante da fábrica de planos. Então tinha uma orientação de uma outra gerência. É, mas então eu fiquei com esse pessoal nos Estados Unidos mais ou menos uns sessenta dias no treinamento nessa fábrica. E aí foi também muito importante, porque esse povo, vamos dizer, com aquelas características de pessoal do interior pode ver um outro mundo, né? Não só de equipamento, mas de atitude, comportamento. E o inoxidável é um produto que exige uma limpeza, exige um cuidado com o equipamento e com as instalações, e com a área toda. E nós estávamos imbuídos daquele espírito de levar essa mentalidade nova para eles. Então, nos Estados Unidos, todo fato diferente que a gente precisava de fazê-los perceber a gente cuidava. Por exemplo, em limpeza. Não jogavam papel no chão. Uma fábrica limpa, uma fábrica varrida, um equipamento cuidado. Essa parte foi muito importante e eles reconheceram. Reconheceram tão bem que, com essa ida para lá, além, eram talvez umas vinte pessoas no grupo. Engenheiros, operadores e tal, supervisores. Eles quando chegaram aqui, eles acumularam algum dinheiro, porque lá eles tinham as suas diárias, né, de exterior.

E alguns conseguiram acumular alguma coisa. A primeira providência que eles tomaram quando retornaram foi melhorar suas residências.

P/1 – Ah é?

R – É. De fazer uma modificação, ter um chuveiro ou um banheiro melhor. Pintar a casa. Arrumar a cozinha, sei lá.

P/1 – (riso)

R – A sala, comprar um móvel.

P/2 – Foi na vida pessoal em princípio.

R – Na vida pessoal.

P/1 – Enfeitar a esposa.

R – Enfeitar a esposa. Quer dizer, tomaram, foi um aprendizado que eles perceberam o que é uma qualidade de vida melhor do que aquela que eles tinham. E isso certamente, eu não tenho a dimensão, mas influenciou na cidade, né?

P/2 – Só para a gente pontuar: em que cidade que vocês ficaram nos Estados Unidos e qual era a fábrica?

R – Foi a fábrica da Armco em Butler, na Pensilvânia. E, vamos dizer, isso foi o pessoal da minha área que teve nessa época o treinamento mais intenso. Outras áreas da usina, o pessoal de aciaria também, de alto-forno teve, esteve lá, porque tudo fazia parte do pacote de tecnologia.

P/1 – Me explica uma coisa Seu Ruy, essa área, uma área nova e as pessoas dentro da empresa mesmo foram realocadas para essa área? E outras foram trazidas de fora? Como é que foi isso?

R – Foi um agreement. Veio gente de fora porque a empresa não tinha pessoal suficiente. E também habilitações. Quer dizer, eu contratei gente de fora e tinha gente da usina que foram deslocados. Porque ao se fazer essa expansão tinha uma parte da usina, o trem de chapa, assim chamado, que ia fazer aço sílcio. Ele foi sendo desativado.

P/1 – É aquele manual?

R – Era o manual.

P/1 – Ah, tá.

R – E aí vieram pessoas de todas as áreas. Eram engenheiros que queriam ir para lá. E operadores também. Então a gente realocou o pessoal interno e trouxe gente de fora.

P/1 – Nessa época houve algum tipo de demissão?

R – Não, houve antes. Houve uma coisa assim que eu não sei reportar muito bem. Com a administração nova, do Doutor Amaro, ele queria dar esse choque na empresa, então ele precisava de uma mentalidade diferente. E isso, isso aí resultou em substituição em todos os níveis, sabe? Nível superior e nível operacional. Houve aposentadorias e tal. Quer dizer, houve redução de pessoal. Houve uma mexida para que se tivesse um novo nível de qualificação.

P/1 – Aí mudou as pessoas, instalou equipamento, houve um treinamento. E aí, o que aconteceu?

R – E aí... (riso)

P/1 – (riso)

R – Isso aí parece que é tudo, né? (riso)

P/1 – É. (riso)

R – Como você vai ali à agência, pega um automóvel e sai andando.

P/1 – (riso) É.

R – Se você sabe dirigir. Só que o automóvel que a gente pegou, ele era inédito, né? Ninguém tinha habilidade com ele, apesar do treinamento nos Estados Unidos, onde realmente a gente dirigiu os equipamentos. Mas tinha novidade intrínseca e extrínseca. Quer dizer, novidade intrínseca do tipo de controle, da tecnologia dos controles dos equipamentos. Controle de velocidade, controle de tensão de chapa, etc. Então a tecnologia é estática. Aqui são os \_\_\_\_\_, aquele controle todo que tinha. E depois na tecnologia do processo. Que foi outro desafio, e vamos dizer que

não veio da noite para o dia. Isso aí que é complicado. Por isso que eu disse que eu aprendi ao longo dos anos, também não foi em um ano essa percepção, como é difícil você ter o domínio de uma tecnologia. Porque, quando eu falei aqui antes sobre a receita o bolo, a receita está lá. Nós trouxemos dos Estados Unidos.

P/1 – O manual.

R – O manual com todas as especificações e fizemos o nosso. Acontece o seguinte, bom eu disse também, os insumos são outros. As pessoas são outras. Os equipamentos são da geração outra. Então não tem nada igual. Agora, para você adquirir uma, dominar uma tecnologia é difícil. Na tecnologia do aço eu tenho essa experiência e posso dizer com toda, com absoluta certeza, é difícil. Tanto que nós tivemos o pessoal de pós-graduação que veio da usina, fez o curso de pós-graduação na UFMG. E acho que teve outras universidades também. O pessoal tanto de operação quanto de manutenção eletrônica. E, vamos dizer você, às vezes, tem um problema de uma qualidade que você rastreia o processo, demora quase um mês ou mais de um mês. Todos os postos de controle discutindo aquele fato, aquele fenômeno, por que aconteceu, onde aconteceu. E você demora, e muitas vezes ficam ainda uma incógnita. O que é que houve de fato. Porque às vezes as conclusões não são, eu diria, elas não são conclusivas, não são satisfatórias.

P/1 – Quer dizer que teve uma fase de teste de todos esses equipamentos?

R – É, teste sempre tem, né? Vamos dizer, o startup, você tem um período de uns três meses de teste. Mas tem equipamentos, por exemplo, uma das primeiras linhas, uma linha de acabamento. Essa linha deu um trabalho tremendo para a gente acertar a linha. Uma briga grande com os franceses e tal. E outras linhas tiveram um desenvolvimento mais suave, mais tranquilo. Mas o aprendizado, porque equipamento para mim é uma coisa que não tem capacidade limitada. O equipamento sempre permite que você tire mais dele. Se você interage com ele, se você de fato domina é como você dominar uma fera. Aquilo para você é um desconhecido, é uma fera. Mas à medida que você vai interagindo, por isso é que você tem os ganhos e produção. E, às vezes, com um pequeno investimento ou com a criatividade você consegue dar um salto quantitativo ou qualitativo com coisas assim, com o mesmo equipamento. Então esse tempo, vamos dizer, você demora dois anos, três anos. Não tem assim um tempo muito definido. Ele é longo, ele exige uma persistência muito grande de dedicação e amor àquele negócio. Viver com aquilo que você está fazendo. Porque um aço silício grão orientado. Ele dá show, ou dava. Dava, né? Foram alguns anos para você saber, eu vou terminar lá, o domínio da tecnologia. O domínio da tecnologia é o seguinte: quando você faz um, segue um processo e alguma coisa deu errada, você tem o domínio quando você fala: “O erro foi aqui. Altera isso que sai bom”. Isso é domínio de tecnologia. Quando você sabe alterar o processo para obter aquilo que você quer. Então a gente muitas vezes não tinha esse domínio. Você está seguindo a receita, mas não sabia o que a gente queria. Seja em qualidade metalúrgica, seja em qualidade física. O material na cor não saía adequado. Apareciam arranhões, má decapagem. Quer dizer, é há um elenco enorme de variações ou de defeitos que podem surgir e que você não tem mexe nisso, faz aquilo, altera essa concentração. Altera a temperatura, etc, etc. E você não tem, porque, como eu disse o fluxo é muito longo. Tem os fluxos, por exemplo, em recozimento e decapagem falando tecnicamente, que o fluxo é muito longo. O material desenrola, aquece. Passa em um equipamento, depois toma a decapagem. E por aí vai, né? Cada uma pode introduzir um defeito. Pode não exercer exatamente aquele papel em cada fase que era esperado. Então vêm as alterações no final.

P/1 – O que é que chega lá na laminação? O que chega lá para vocês fazer?

R – Na laminação a quente, você tem duas laminações. Vamos falar de produtos planos. Então seja o aço comum, qualquer aço passa por lá. Você sai da aciaria com a chamada placa. Placa ou sled, é um aço, vamos dizer que passou pela primeira transformação dele. Ele foi lingotado em forma de uma grande placa.

P/1 – É que a gente saiu do Saulo ontem, da aciaria e chegamos no senhor... (risos)

P/2 – (risos)

R – O Saulo deve ter te falado sobre as placas.

P/1 – É o campeão da aciaria. Falou tudo para a gente da aciaria: o que é que tinha lá, como é que funcionava, como é que chegava, como é que saía.

R – Isso.

P/1 – Aí saiu de lá para onde é que elas vão?

R – Saiu de lá vai para a laminação a quente.

P/1 – Que é a sua...

R – Que era a minha área.

P/1 – Então...

R – Na laminação a quente o produto vai ser laminado a quente. Quer dizer, o que é que é uma laminação? É igual uma fábrica de macarrão. É a redução.



P/1 – Mas ele chega lá quente, frio? Como é que ele chega lá, a barra.

R – Bom, modernamente isso já é quase direto, ou já é direto. Da aciaria essa placa já sai e entra na laminação a quente. Passa por um aquecimento rápido e complementa o calor necessário para laminar a quente. No caso da Acesita você tem os estoques. Porque você tem a programação da aciaria, você tem a programação da laminação a quente e da laminação a frio. Quer dizer, então essa sequência e também as distâncias, o layout da fábrica não é para chegar nesse nível. Você pode ter uma placa que veio da aciaria meio quente e em seguida ela vai ser laminada. Quer dizer, você vai complementar o calor botando no forno e aquecendo. Mas não é igual laminações mais modernas que a placa sai da aciaria, lá do lingotamento e já entra na laminação a quente. O fluxo da Acesita não é esse. O grau de automação, o layout, etc, não é esse. Então, muitas vezes, a placa, dependendo da programação, ela chegou da aciaria, ela fica lá cinco dias, dez dias no estoque, né? Esperando um programa para ela. Então não há essa continuidade. Respondeu aí essa?

P/1 – Não, mas e aí ela chegou lá... não respondeu não. (risos)

P/2 – (risos)

R – Chegou lá na laminação a quente.

P/1 – É.

R – O que é laminação a quente? É uma placa de espessura digamos vinte centímetros, largura um metro e vinte, mais ou menos. E um comprimento de uns sete metros. Essa placa no laminador a quente, ela vai ser o quê? Afinada. Como ela afina, esses sete metros vão transformar em cento e cinquenta, duzentos metros. Aí ela vira uma bobina lamina a quente. Tem a espessura de três milímetros até seis milímetros. Depende do programa que se fez para ela. A partir daí, ela vai então, normalmente, vai para a laminação a frio. Porque ela não tem, uso industrial dela é praticamente zero. Estou falando de inoxidável ou de silício. O carbono não, o carbono, você laminou a quente, ele já tem mercado para ele.

P/1 – Ah, tá.

R – O silício e o inoxidável, ele tem que ir para a laminação a frio.

P/1 – Por quê, o que acontece em uma laminação a frio? O que dá essa diferença?

R – Laminação a frio é o seguinte: você vai, o material saiu da laminação a quente, porque você precisa no mercado de materiais finos. E com um tipo de acabamento. Então, o material da laminação a quente, ele tem determinadas aplicações. Mas ele não cobre toda faixa de aplicação. Aí ele vai para a laminação a frio, onde ele vai adquirir outra estrutura metalúrgica, onde ele vai adquirir brilho. Onde ele tem as aplicações mais nobres, está certo? Uma própria moeda nossa. E as chapas finas, brilhantes que você vê aí. Como produto a quente você não consegue chegar naquelas espessuras finas.

P/1 – Ah.

R – O laminador a quente tem uma limitação acima de dois milímetros para fazer a chapa que se transformou, que é uma bobina.

P/2 – E aí qual é o uso desse aço carbono, é isso? Laminado a quente. Qual é o uso?

R – Por exemplo, na agricultura.

P/2 – Implementos agrícolas.

R – Implementos agrícolas.

P/2 – Tá.

P/1 – Motor?

R – Tem indústria automobilística. Mas essencialmente são os implementos agrícolas. No caso dos tipos de aço que a Acesita fabrica. Os outros aços são mais da Usiminas. O aço da Acesita é mais nobre para, é o aço para agricultura. Tem características diferentes. Porque o aço você, mesmo qualquer um desses aços você tem diversos tipos. A família é muito grande, tá certo?

P/2 – É. Tem várias especificações.

R – Várias especificações. Tem aço ao carbono que é o aço simples. Esse vergalhão de construção que é redondo. Mas tem a chapa comum aí, que faz esses armários aí, que faz essa cadeira aqui. Essa chapa perfurada, isso é um aço do menos nobre. Mas ele tem, ele tem esse mesmo aço carbono com outras características para as aplicações dele. E assim qualquer um.

P/2 – E a Acesita faz esses aços mais nobres: silício e inoxidável. E esses aí depois...

R – E o próprio carbono também, o alto carbono para a agricultura.

P/2 – ...depois de laminado a quente é laminado a frio?

R – É, o silício e o inoxidável. . .

P/1 – Vão para o frio.

R – ...vão para o frio.

P/1 – Frio quanto? Qual que é a temperatura?

R – Não, laminação a frio, por quê? Porque na laminação aquele processo foi feito digamos com a placa vermelha.

P/1 – Ah, tá.

R – Tá certo? A mil e duzentos graus, por aí. Falando grosseiramente. E o outro não, o outro é na temperatura ambiente.

P/1 – Ah, tá. Então não é frio de gelado.

R – Não, não.

P/2 – (risos)

P/1 – Só frio.

R – Frio porque são processos, essa caracterização é do processo. Processo a quente com material superaquecido. Acima de mil e duzentos graus. E o material a frio que é a temperatura ambiente.

P/1 – É continuar esticando então?

R – Vai, exatamente. Aquela placa que eu falei lá que tinha um metro e vinte centímetros, esses vinte centímetros vão se transformar, por exemplo, em meio milímetro, entendeu? Quer dizer, então ela alonga. Ela tinha aí cento e cinquenta, duzentos metros. Aquele mesmo peso vai ter um comprimento agora de quinhentos metros, sei lá.

P/1 – E ela continua virando bobina?

R – Ela continua bobina. Ela é sempre bobina. Porque no processo de laminação a frio, ela para ser transformada, para ser afinada, digamos, para reduzir espessura ela tem que estar em bobina.

P/1 – E saiu de lá, ela vai para onde?

R – Saiu de lá, ela vai para os acabamentos. Vai para a aplicação destruidora, para a aplicação final do cliente.

P/1 – Ah, tá.

R – Tá certo?

P/1 – Então ali seria a última etapa dela dentro da Acesita?

R – A última etapa dela é laminação a frio. Ela pode sofrer beneficiamentos como sofre, por exemplo, a chapa da Acesita se transforma em tubo. Você esteve lá, você viu a fábrica de tubos não viu?

P/1 – Hum, hum.

R – O tubo de inoxidável?

P/1 – Não, não vi. Não visitei a fábrica. Quer dizer, eu fui só mais na biblioteca. . .

P/2 – Mas depois a gente vai fazer, a gente ainda vai fazer uma visita técnica.

R – Tá. Então vamos dizer, aquela chapa, ela cortada em tiras e ela depois forma um tubo.

P/1 – E como é que modela depois?

R – Ah, eles têm máquina própria.

P/1 – Mas é frio ou quente?

R – Completamente a frio.

P/1 – Ela não volta a esquentar então depois do acabamento?

R – Não, não volta. É a frio. Ela é uma máquina que dobra e faz a solda. Aí vira tubo. Ou vira um retângulo, que acho que a Acesita não tem lá. Lá é só tubo redondo. Porque tem tubo retangular, tubo quadrado. Então aí já é, vamos dizer, é um produto de aplicação final. O tubo, como aqui na Comisa, a gente usa os tubos, usa as chapas para transformação. A Acesita, o que ela tem no caso das bobinas é cortar as bobinas, dar um acabamento superficial. Por exemplo, um lixamento. Conforme a especificação, conforme a norma. Porque os acabamentos são diversos. Você tem material escovado e tem um material brilhante. Cada um tem um tipo de acabamento. Mas a transformação metalúrgica do material já acabou. Agora é transformação mecânica, para fazer o objeto que você quer. Com o acabamento que você quer.

P/2 – Deixa eu só salvar aqui?

P/1 – Ah, tá.

(pausa)

P/2 – Vamos lá.

P/1 – Seu Ruy, a laminação de chapas da Acesita foi assim, a fabricação de chapas foi um marco. Existiu algum tipo assim de, sabe, é todo mundo sentiu a hora que saiu a primeira bobina a frio da Acesita, como é que foi isso no chão da fábrica para vocês?

R – Ah, isso foi uma sensação muito forte, né? Eu me lembro que ainda tirei alguns fragmentos dessa bobina, guardei algumas coisas por lá. Que foi 1975. É como nós comemoramos, eu já não me lembro mais. Também não me lembro o dia. Eu sei que foi em setembro que a gente laminou a primeira bobina, a laminação a frio. Na verdade essas bobinas nós, nós estávamos com vários equipamentos na laminação a frio. A laminação a frio tem equipamentos de processo, tem o recozimento e decapagem. É o primeiro estágio. Assim que, de processo. E tem o laminador. São os dois elementos fundamentais. Nós importamos bobina, isso aí foi um procedimento muito inteligente da empresa. Naquela expansão, o que é que a Acesita fez? No mundo existia oferta de aço inoxidável. Havia disponibilidade no mercado. Então a Acesita montou primeiro a laminação a frio. Antes da aciaria. Por quê, como existia matéria-prima para laminação a frio que gera o produto final, nós compramos as bobinas a quente no mercado internacional e no mundo inteiro. E fizemos laminação a frio na Acesita. Nessa época, a laminação a quente não funcionava ainda. Que era o investimento mais pesado e mais demorado. Então nós já começamos a abastecer o mercado com matéria-prima importada. Isso foi uma estratégia, essa foi uma estratégia muito importante porque, com isso, nós tivemos acesso à tecnologia de laminação a frio do mundo inteiro. Para isso eu fui à, fui à Suécia, fui ao Canadá, fui à outra fábrica nos Estados Unidos. Fui ao Japão. Fui à Alemanha, fui à Itália, fui à França. Tai! Então de todos esses países, que cada um tinha o seu equipamento, o seu modus operandi, a sua prática, a gente estava com assim, com olhos e ouvidos muito aguçados para captar tudo que fosse possível. E também nessas, a gente teve também o suporte desses fornecedores que nos mandaram técnicos deles. Dentro da compra, você faz uma compra de alguns milhares de dólares. Então o sujeito manda o técnico dele para te ajudar no laminador. Principalmente o laminador. Eles mandavam. Recebemos japoneses. E com isso houve muita troca de conhecimento. E talvez alguma de experiência, que a gente ainda não tinha experiência. Mas essa estratégia foi fantástica para a empresa. Para desenvolver mais rapidamente a própria tecnologia. Tivemos, contamos, né, com pessoas. Depois, uma vez eu contratei um italiano que era, ele se aposentou em uma fábrica a Itália e veio para cá. Ficou aqui uns dois meses para nos ajudar. O senhor Aníbal Mauro, que era muito experiente na inoxidável. E tivemos outras pessoas assim que a gente trouxe. Esse aí é o que eu me lembro mais, que ele ficou mais tempo nos ajudando.

P/1 – Mas quando é que ele cumpre o processo todo: que ele faz a quente e a frio, primeiro? Que vai a quente por vocês, sem ser importado a bobina?

R – Tá. Isso aí já foi lá por, talvez 1979. É, acho que foi 1979, quando a gente não estava fazendo ainda, primeiro foi o inoxidável. Depois veio o silício. O silício também, a gente comprou bobina lá fora antes de produzir. Para exatamente ver o seguinte: “Olha, esse cara produz lá no exterior. Ele já tem um padrão de qualidade. Vamos ver se eu consigo produzir aqui e ter as propriedades do aço como ele tem lá”. Porque depois ficava muito difícil, você começar na aciaria. Interfere no processo. Você entra na laminação a quente, interfere no processo. Faz a laminação a frio, chegou ao produto final: deu zebra. Onde que foi? Em que fase que aconteceu uma falha? Era tudo novo. Era uma integração de equipamentos e pessoas e processos novos. Então daí a importância. Quer dizer, quando chegou a bobina quente da Acesita nós já tínhamos experiência com produtos internacionais. E isso aí foi um facilitador grande. Falou: “Não, isso aqui não é problema da laminação a frio, isso aqui está vindo da aciaria”. Por exemplo, o aço da Casa da Moeda nos deu muito trabalho porque produzia aqui, ele dava defeito lá no final. E a gente já conhecia o aço de importação. Nós importamos muita bobina para fazer produto da Casa da Moeda, entendeu? Essa contribuição então para o desenvolvimento do processo foi fantástica. Porque aí a gente já tinha uma experiência lá no final e podia dizer com absoluta certeza: “Isso aqui não aconteceu nessa fase do processo. Isso vem...”.

P/1 – De antes.

R – “...de antes, né?” Onde, com essa integração, aquele processo aqui na aciaria começou. Depois que a gente já tinha aquela experiência lá.

Imagina se fosse tudo simultâneo, ia chegar um produto lá que ia ficar todo mundo horrorizado, né?

P/1 – (riso)

R – “O que é que houve? Onde foi? Quem que errou?” Aquele negócio, né? Podia gerar muito distúrbio, muito transtorno. Então esse procedimento foi muito, muito positivo. E curioso na época, também, que no caso do inoxidável, por exemplo, os japoneses, eles achavam assim que eles eram os donos do mundo da tecnologia. E eu me lembro de uma reunião que nós tivemos lá na usina para comprar bobinas deles, mas vieram uns quinze japonês. Doze a quinze japonês.

P/2 – (risos)

P/1 – Para vender bobina?

R – Para vender bobina. E nós éramos uma meia dúzia de acesitanos. Eu sei que nós estávamos em uma reunião e nós, tinha um grupo na mesa e os japoneses no palco. Nós no palco, na mesa e eles no auditório. Porque não cabia todo mundo, nem precisava. (riso) Mas aí depois do coffee break eles pediram que a gente trocasse. Eles queriam que os japoneses ficassem de frente para a plateia, que era onde estavam os outros elementos deles, e a gente então ficasse de costas. Tudo bem Nós éramos um número restrito mesmo. E até é curioso falar sobre os japoneses, que quando eles chegavam era o intérprete para aquele bando todo. Ninguém falava nada.

P/1 – Eles só ouviam?

R – Só ouviam, não, e tinham um interlocutor. Porque o intérprete filtrava tudo. Porque o técnico, o sujeito da área Comercial é uma coisa. O técnico, ele é mais, ele é mais expansivo quando é a área dele. Ele quer mostrar que sabe. Então ele fala segredos. Aí, os japoneses, dois dias depois daquelas reuniões, que às vezes duravam quatro dias, cinco, dois dias depois todos já estavam falando inglês. (riso)

P/1 – (risos)

P/2 – (risos)

R – Depois que eles conheciam a gente, viam quem era quem. O que é que poderiam falar. O que é que se perguntava. Tinha lá as reuniões deles fora dos horários nossos. Então todos eles sabiam falar inglês. Mas no início ficava assim só via intérprete. Esse é um fato interessante daquela época. Mas...

P/2 – E ...

R – Hum?

P/2 – ...culturalmente assim, essa integração entre os brasileiros e os japoneses, nas milhares dessas missões. Como, tem alguma coisa pitoresca também? De cotidiano do trabalho?

R – Ih, eu... Ah, certamente tem, mas eu não sou a pessoa assim que guarda esse tipo de coisa, mas tem. Eu me lembro essa que para mim foi pitoresca. Da gente no auditório. Mas tem outros fatos que vamos dizer, teriam, outras pessoas teriam melhor é, melhor conhecimento, melhor lembrança, né? Mas tinha muita coisa interessante com eles. Muita. E no Japão também foi, a gente ia muito lá. Lá, às usinas, visitá-los. E eles assim de não responderem uma coisa, ou responderem por vias tortas para não soltar uma tecnologia, né? Que eles achavam que era tecnologia.

P/2 – O intérprete, quem contratava? Era a Acesita ou era a missão?

R – Não.

P/2 – Como é que era isso?

R – Era a missão que vinha. Seja do Japão, da Alemanha.

P/2 – Já vinha com intérprete?

R – Vinha, porque esse, naquela época nós tínhamos aqui muitas trading companies no Brasil: Nissho Iwai, é, é, tinha vários grupos, né? Eu estou me lembrando agora da Nissho Iwai. E tinha os representantes brasileiros, que eram vendedores de bobinas. Que começavam a negociação. Vendedores de equipamentos, depois que vinha a equipe de backup para fazer a negociação. E esses grupos eram grandes, porque primeiro também eles queriam ver uma fábrica nova. E depois eles queriam aprender. E aquilo eu acho que para o Japão, para eles era um prêmio, né? Ver uma fábrica. Porque aquela fábrica é bonita demais. Ela foi muito bem feita. A nossa fábrica.

P/2 – Por que é que ela é bonita, assim? Por que ela chama a atenção? Eu não conheço.

R – Porque ela é majestosa. E ela está cada dia mais bonita. Hoje já mais consolidada, já se conhece melhor – conhece bem, não é melhor – os equipamentos. E ela expandiu. Tem uma consciência mais, vamos dizer, com uma preocupação mais global, sabe? Mais holística de uma fábrica,

limpa. De chão pintado. De organização. É evolução, né? Felizmente essa evolução tem acontecido. Não é só lá, em todo lugar a gente vê essa melhoria de consciência. Essa percepção do próprio operário, operador, que é que é qualidade de vida, o que é ambiente saudável. Isso tem evoluído muito em todas as fábricas. E lá não deixa por menos não. E outra, nós fizemos também, por que é que é bonita? Porque é uma fábrica moderna. Com espaço para jardins. Que mais? Eu me lembro que eu vim a Belo Horizonte porque eu queria palmeiras imperiais na entrada da fábrica. Ela tinha uma entrada independente. E lá tem uma portaria. Eu queria plantar palmeiras imperiais que custavam acho que vinte e cinco cruzeiros. E eu tive que vir a Belo Horizonte para mostrar para a Diretoria por que é que eu queria aquelas palmeiras imperiais. Isso era uma, e outra vez também...

[interrupção]

P/2 – Bom, o senhor estava falando do sindicato, que era terrível naquela época.

R – É, foi uma época assim apoteótica para o sindicato. Eu tenho ainda engasgado duas greves lá na Acesita que eu não consigo me esquecer. Uma de trinta dias e outra de vinte e três dias.

P/2 – Nossa.

R – Ora, como é que uma empresa pode dar lucro se ela fica vinte e três, uma empresa como a siderurgia de sessenta milhões de dólares por mês de faturamento. Como é que ela podia ficar um mês parada? E não adiantava você, o sindicato com toda força, você dentro de um sistema que de cima para baixo todo mundo está subordinado a determinadas regras. E não houve ninguém, nenhum de nós. Nem Diretoria, nem eu. Nessa época eu já era gerente geral da usina. Já tinha ampliado a minha função.

P/1 – Isso foi na década de oitenta?

R – Na década de oitenta. É. Aí eu assisti duas greves dessas, enfrentei lá duas greves. E em uma dessas greves eu me lembro que às dez horas da noite eu fui à usina. A usina toda parada. Tristíssimo. Quando eu chego lá na área de Planos, na GPA, estava dentro da fábrica uma bandeira linda, da CUT. Uma bandeira vermelha, bonita, bem feita. E o pessoal estava do lado de fora da cerca, os empregados. Quando eu estava ali eu vi aquele negócio fiquei, certamente fiquei indignado, porque eu tenho uma lembrança muito forte de quando o homem pousou na Lua. Eu me lembro na televisão preto-e-branco da época, quando o homem pousou na lua e fincou a bandeira americana. E naquele dia eu tirei da televisão, eu tirei um slide que eu tenho.

P/2 – Ah, é?

R – Um slide preto-e-branco daquela chegada lá. E o que me transmitiu logo essa visão foi isso, sabe a posse de uma coisa que não era deles. Que eles não tinham direito. Bom, eu fui em frente e pensando: “Eu vou lá dentro buscar um alicate e mais alguém para me ajudar”. Eu cheguei, tá bom. Fui lá, peguei duas pessoas com o alicate e viemos. Eu tirei a bandeira, não deixei, que eles eram meus subordinados, não deixei que eles fizessem. Enquanto eu tirava a bandeira, eu ouvi um carro saindo em disparada lá do estacionamento. E aquele burburinho lá fora. Eu falei: “Esse cara vai me cercar na portaria”. Por quê? Eu tirei a bandeira, mas teatralmente. Com todo o respeito, enrolei a bandeira calmamente assim na traseira do carro. Fui enrolando com todo o respeito, e eles todos vendo lá. Peguei a bandeira, abri o porta malas e coloquei a bandeira calmamente. Não joguei e nem nada. Eu sabia o que eu estava, foi teatro, sabe? Bom, aí os desdobramentos daí para frente são interessantes. Que o próprio comandante da polícia foi falar com o diretor que eu não devia ter tirado a bandeira. Quando o diretor me falou isso, e eu vi a posse, o que é que aquilo representou para mim. No dia seguinte veio o comandante, ele era assim meio gordo. E, comandante Lopes, ele veio passando em frente a minha porta. Ele ia para a sala do diretor. Eu peguei uma, aquele poema do Maiakovski: “Um dia eles chegam de mansinho, pisam a nossa grama, não fazemos nada. No outro dia eles voltam, matam o nosso cão, faz não sei mais o que e tal”. E depois vai até, isso vai em um crescendo.

P/2 – Hum, hum.

R – E depois como nunca fizemos nada, não temos o que fazer. Então entreguei esse poema para o Major Lopes.

P/1 – O senhor tinha levado o poema para entregar a ele?

R – Não, porque quando eu soube que ele falou isso, eu tinha esse poema.

P/1 – Ah, tá.

R – O Evandro Caetano de Lima era um sujeito inteligentíssimo. Ele foi gerente, depois ele foi subordinado a mim, e o Evandro que me deu esse poema do Maiakovski. E eu achei aquilo maravilhoso. E estava lá pertinho assim. Próprio para ser entregue para o comandante que falou que não devia ter tirado a bandeira. Eu entreguei para ele, quando ele ia passando em frente a minha porta, cumprimentei e tal. Falei: “Aqui para o senhor”. Ele leu, começou a ler e ficou roxo. E aí: “Depois eu acabo”. E continuou. E foi para a sala do diretor. Há uns três anos atrás eu encontrei um sargento, o soldado que estava com ele, ele falou: “Ah, o senhor é que deu aquela carta para o Major Lopes que ele ficou roxo. Estou lembrando sim. Nossa, mas ele ficou muito bravo”. Eu falei: “Pois é. Ele que é o homem de segurança e tal, tem que saber muito melhor do que eu o que representa aquilo ali”. E ele achou, foi achar que não devia ter tirado. Isso é um fato que eu me lembro assim muito bem.

P/1 – E a bandeira ficou com você?

R – Não. Aí, não, eu levei, saí por uma outra portaria e deixei lá, entreguei para o diretor. No dia seguinte o rebu na CUT era a bandeira. Eles queriam a bandeira de todo o jeito para poder continuar a negociação. Aí, daí a pouco ela foi entregue e tal. Depois de algum sermão, sei lá como é que foi. Eu não participei da devolução não. Mas eles viram claramente que eu tirei, não comprometi, não envolvi as pessoas que estavam comigo. Tirei e levei e fiz uma coisa muito boa. Mas o Maiakovski é que veio na hora certa.

P/1 – (riso)

P/2 – (risos) Agora, ter a fábrica parada por vinte e três dias, sessenta dias...

R – Trinta dias.

P/2 – Trinta dias?

R – É.

P/2 – É, como é que você trabalha, a linha de produção. O que é que acontece com a linha de produção do aço?

R – Completamente parada. Um alto-forno desligado. Naquela época, falar em desligar um alto-forno era um tabu muito grande. Que o forno resfria, que tem isso aqui. Que congela, não sei o quê. Que perde o forno.

P/2 – Tem que quebrar.

R – É.

P/2 – É folclore isso? Um pouco?

R – Na época, para a época não era, não é? Mas, nessa época da greve já e aí na década de oitenta, não. Isso aí já estava bem mais suave. Porque nós já tínhamos enfrentado resfriamentos do forno. E que a gente deu conta de resolver. Então tinha, o forno tinha um certo monitoramento e tal que permitia, vamos dizer, correr-se um pequeno risco. Mas isso também era um instrumento assim de defesa junto ao sindicato. Alto-forno parado. A gente fazia aquele terrorismo todo. Mas, na verdade, havia esse terrorismo porque era um desconhecimento, sabe? O alto-forno, realmente, ele desligava, ele esfria. E ele, a retomada depois pode ser catastrófica. Isso já aconteceu muito. Mas hoje em dia não, hoje em dia para-se um alto-forno assim por alguns dias com muita segurança. Muita segurança. Mas era usado muito como terrorismo. Para ver se a turma, né, não deixava o forno.

P/2 – Parava. (risos) Na década de oitenta, o senhor assume como gerente da usina. Né?

R – É, gerente geral da usina. Em 1981.

P/2 – Gerente geral da usina. Qual que era o trabalho do senhor? Porque parece que o senhor sucede o Doutor Frederico, né? Ele vai...

R – Sim.

P/2 – ...até 1981, aí o senhor assume como gerente geral da usina. O que é que muda no trabalho do senhor?

R – Muda que havia, a estrutura da empresa já era outra. Então a minha responsabilidade era pela Produção e pela Manutenção. E, então, era o lado operacional. Tinha o setor de Vendas, tinha o setor de Pessoal. Setor de Treinamento. Setor de, setor ou gerências, né? De Informática e tal. E a minha responsabilidade era pela Produção e Operação. Então é o lado operacional da empresa, aí de toda ela. Só na, a empresa tinha oito mil e tantos homens. Só na minha área tinha cinco mil quinhentos e trinta. É um número que eu me lembro. Que era Operação e Manutenção. Hoje tem menos de quatro mil. Tem três mil e poucos empregados.

P/2 – No total da...

R – No total. Mas tem os terceirizados que ninguém fala.

P/2 – (risos)

R – Isso aí é uma luta, né? E, bom, é um novo modelo que surgiu depois. Uma alternativa que certamente os presidentes, era bom para eles, né, chegar a um Conselho de Administração falar que demitiu tantas pessoas. Que reduziu e botar na imprensa. Todas as empresas fizeram isso. E, mas o custo da terceirização, sabe-se que ele é mais alto do que... É claro que tem custo, porque tem que ter um backup todo atrás. Têm toda uma, todos os diretores daquele pessoal têm que ganhar alguma coisa, né? Mas eu acho que esse aí é um lado. Mas o que me incomoda na terceirização é o ser humano. Por quê? Eu disse antes que eu não tenho, eu sempre fui reconhecido pelas empresas. Pela Acesita, pela Mannesmann, pela Brasilit, foram as três empresas onde eu trabalhei. Não tenho queixa. Mas hoje o capital está subjugando muito o trabalho. Eu fico triste com isso, né? A insegurança no trabalho. Hoje em qualquer trabalho eu tenho, vou dizer, eu tenho meus descendentes, né? Tem filho

que, filha que trabalha e tal. E situação hoje é muito caótica. Eu acho que é um desrespeito muito grande ao ser humano. Estão falando de qualidade de vida, estão falando de tanta coisa, né? Cristandade. Sei lá. Mas o senhor humano está muito subjugado ao capital. Está valendo muito pouco.

P/2 – Mas nessa época que o senhor está como gerente da usina, década de oitenta, né? Passam três presidentes diferentes, né?

R – Passam.

P/2 – Eu queria que o senhor falasse um pouquinho assim de cada um deles. De repente fazer uma reflexão por que é que eles têm gestão mais curtas. Diferentes do Doutor Amaro. Seis anos de, mais de seis anos de casa. Que é que acaba acontecendo assim? Para a gente entender.

R – Olha, a empresa como estatal, ela sempre esteve externamente muito subjugada à ingerência política. Internamente não. Todos os que passaram por lá, me dei muito bem com eles. Doutor Gilberto, Doutor Francelino que eram políticos, ou mais militares. Mas o Doutor Francelino muito político. O Doutor Francelino soube respeitar, como o Doutor Gilberto também, o Doutor Pieruccetti, né? O Velinho, como a gente falava.

P/2 – É? (risos)

R – É, eu não falava, mas a turma falava. Mas era o Velinho. E eles souberam respeitar a empresa, as tradições dela. Não, nunca tive assim uma, eu já tive telefonema de deputado. Carta de deputado. Mas assim, pressão para colocar alguém dentro da usina, na minha área nunca houve. Nunca houve. Acho que teve alguma coisa muito suave em uma outra área. Mas é o caso de um indivíduo que tinha lá que eu nem estou lembrando mais do caso. Do nome. Eu não sei quem foi não, nem a área. Mas a, eles tinham o quê? Tinha a assessoria deles. O Doutor Francelino, por exemplo, tinha o Nestor Santana que está aí hoje com um grande trabalho, continua. O Nestor Santana era ótimo. Ele levou umas coisas para a Acesita assim que também mexeu com a comunidade. Mas nada dentro da empresa, dentro do processo do...

P/2 – De produção.

R – ...de produção. Não tive nunca nenhuma interferência de ninguém. Nem do Maurício Hasenclever, nada, nada. É, com isso, a empresa tinha a sua autonomia. Agora, as pequenas durações, isso aí vinha da influência política. Se com o presidente, o presidente da Nação, o grupo de deputados, junto ao presidente da empresa. Como é que eram as forças políticas. O que é que somava, o que é que dividia e o que é que tentava subtrair. Isso aí felizmente eu não participei muito não.

P/2 – Quem indicava a Presidência da Acesita nessa época? Era algum Ministério?

R – Ah, isso, isso, e era força política. Eu não sei.

P/2 – Tá.

R – Vinha às vezes, tinha o Banco do Brasil que às vezes indicava ou não indicava. O Banco do Brasil não tinha força muitas vezes. Outras vezes ele tinha.

P/2 – Tá.

R – Por exemplo, o Doutor Gilberto foi lá com o Golbery. Ele era amicíssimo do Golbery. O doutor Francelino, ele saiu da governança do estado e acho que foi isso, foi. Não sei por que o doutor Gilberto saiu. Por que é que entrou o Doutor Francelino. Acho que tinha que arrumar um lugar para ele. De certa importância. Acho que foi isso o que aconteceu. Mas o fato, assim importante que eu acho, é que, apesar de nenhum deles ser um profissional da área, eles não vilipendiaram a empresa.

P/2 – Ah, isso é importante.

R – Respeitaram a empresa. Isso para mim foi muito importante. Uma, uma, foi muito importante. E com todos eles eu tive uma convivência muito positiva, muito saudável. Sempre, e me mantiveram no cargo. Quer dizer, passei lá acho que por cinco presidentes. Só, aí eu saí da gerência geral na época do Caram. O Caram já foi colocado lá para privatizar a empresa.

P/2 – Já dentro do processo de privatização.

R – É já dentro do processo de privatização.

P/2 – Mas é nessa época, o senhor trabalha mais com as questões de meio ambiente? Como é que...

R – Bom, aí, não. Quando eu saí da Gerência Geral, aí eu fui ser assessor de Meio Ambiente do diretor. Por quê? Nós tínhamos uns conflitos muito fortes. A questão do meio ambiente estava começando a pipocar em todos os lugares. E era, era difícil o relacionamento com os órgãos de Governo, com os órgãos ambientalistas e com o próprio IDS. Por quê? Porque nós estávamos muito mal. Então me colocaram nessa área e eu tive carta branca. Aí eu vou te contar, eu fiz um trabalho muito bom, muito bonito que não sei se vocês já viram. Mas está lá para vocês verem. E que eu tive a felicidade de, foi um trabalho assim feito, que eu fiz praticamente sozinho. Mas eu encontrei uma pessoa, um seguidor, que abraçou

essa causa também de dentro para fora.

P/2 – Quem que é?

R – Que é o Mauricio, Mauricio Ferreira. Que lá está hoje e também o coadjuvante dele, que é o João Bosco. Que o João Bosco tem outras áreas. Mas o Mauricio percebeu o espírito da coisa e transformou aquele Centro de Educação Ambiental em uma maravilha. Um lugar extremamente agradável e importante para o contexto da empresa. Para a inserção social da empresa. E que tem desenvolvido um papel fantástico. Fruto daquela iniciação que a gente teve. Já ampliaram. Ano passado eu fui lá a primeiro de julho, me prestaram uma homenagem que eu nunca vi prestarem a um diretor, a um ex-presidente da empresa.

P/2 – Olha.

R – Lá no Projeto Oikós, um dia lá especial. Eu achava que era uma homenagem mais coletiva. E eu sozinho, eu o único. Estavam lá dois diretores da Acesita e o presidente da Fundação, o pessoal da Fundação. Porque hoje esse Centro pertence à Fundação. Mas ele foi concebido assim com uma vontade enorme de tirar a empresa daquela situação, e tiramos. A Acesita hoje, ela é reconhecida como uma empresa ambientalmente correta. Mas a empresa reagiu. A empresa colocou recurso para resolver os problemas ambientais.

P/2 – Qual era o panorama no começo da década de noventa?

R – Era uma empresa suja, que sujava o rio, né? Que...

P/2 – O Rio Piracicaba.

R – O Rio Piracicaba, né? E tinha descargas no Rio Piracicaba. Nós tínhamos um carvão que ficava, isso já um pouco antes, lá por 1983 talvez. Um dia eu recebo uma comissão, estou lá na minha sala. Chega o prefeito, a diretora da escola, o sei lá quem mais, vereador. Porque nós tínhamos um depósito de moinha de carvão, carvão fino. Lá no pátio. E aquele pátio de carvão incomodava muito a escola. Mas ao lado ali se construiu a rodoviária de Timóteo, onde é a Acesita. E estava havendo um incômodo muito grande.

P/2 – Por quê?

R – Porque o fino de carvão com o vento...

P/2 – Nossa.

R – ...ele, vamos dizer, ele inundava de sujeira aquela área toda. Está bom, aquilo ali tinha séculos que estava lá. Era o depósito da moinha de carvão. E era uma pilha enorme. Bom, eu recebi o pessoal. Já vi minha, já sabia que é que podia acontecer e dei a eles o prazo de sessenta dias para acabar com aquele depósito. E olha, acho que em uns cinquenta e poucos, aí bom, aí depois telefonei para o diretor. Tomei a decisão. Porque a gente, na posição que eu tinha, eu tinha que fazer muita coisa que eu tinha que avisar o diretor depois. Porque ele, como autoridade maior, ele tinha que ouvir Diretoria, ele tinha que tomar cuidados que tem que tomar um diretor. E eu estava lá como, eu era linha de frente. Quer dizer, se houvesse alguma coisa foi uma impropriedade do gerente geral da usina. O diretor, a Diretoria ficava livre. E só que eu tive que assumir muitas vezes. Principalmente durante a greve. Depois eu avisava o diretor do que eu tinha feito. Eu acho que esse era meu papel, fiz. Acho que fiz muito bem, fiz certo. Fiz o que devia ser feito. Estava ali para isso. Não tinha que estar pedindo benção para tudo. Eu não sou de pedir benção não, só quando eu, se eu tivesse dúvida. Eu sei que acabamos com aquele pátio. E um dia o Jésus chegou perto de mim, que ele era responsável por aquela área. Nós transferimos o pátio, vendemos um bocado de carvão. Mas era muito carvão. Transferimos lá para outro local. O Jésus veio me perguntar o que é que ia fazer naquela área. Eu falei: “Planta Jaboticaba”.

P/1 – (risos)

R – Foram, eu não sei se quatrocentos e cinquenta e três ou, acho que, é duzentos e cinquenta e três pés de jaboticaba que foram plantados. Olha, porque lá na minha casa isso aí ó, deixa aí que eu viajo cem quilômetros para chupar jaboticaba. Adoro jaboticaba.

P/2 – (risos)

R – O Jésus já tinha plantado lá uma carreira de amora. Pés de amora. E estava lindo. “Então enche isso aí de jaboticaba. Se um dia tiver que fazer uma obra aqui, a gente corta, tira essa jaboticaba. Mas até lá já prestou um serviço. E outra coisa: Os meninos se quiserem, eles pulam a cerca, vêm aqui chupam jaboticaba, não vão incomodar nada ao fazer isso”. Nessa época nós estávamos na usina em um plano, plano não, um programa efetivo de plantio de bosques. Bosques de frutas. Então tinha o Bosque das Professoras que eu me lembro que era, elas que plantaram, sabe o que era? É, graviola.

P/2 – Ah.

R – Conhece graviola?

P/1 – Eu conheço.



R – Então, tinha vários bosques. Esse bosque de graviola está lá na entrada da laminação a quente. E assim outros. Depois, quando veio a privatização, inclusive, o diretor quis, cada visita que ia lá fazia um plantio. Tinha aquela solenidade toda. Tem lá aquelas árvores que foram assim plantadas também em uma área livre. Quer dizer, a arborização da usina depois dessa gestão ambiental que a empresa tomou uma consciência melhor, nós arborizamos a usina inteira. E teve nesse caso, bom, teve um diretor. Ah, na época da amora, o aniversário da companhia em 31 de outubro é época que a amora está madura. E o diretor tinha me chamado a atenção que eu tinha plantado muita árvore frutífera na usina e tal. E que aquilo não estava bom e té, té. Plantamos muita mangueira também. O Jésus era um plantador de mão cheia. Aí eu sei que foram duzentos e cinquenta e três pés de jabuticaba. Aquela área do carvão. Bom, como o diretor me falou isso, era véspera do aniversário e eu sabia, as amoreiras estavam lindas. O que é que eu fiz? Depois do almoço lá na Campestre com a Diretoria, veio diretor, veio família dos diretores, eles estavam lá. Sempre aniversário da companhia eles estavam lá. Chamei todo mundo, o senhor Maurício Hasenclever, José Francisco, o César Medeiros e tal. Eu os chamei para ir chupar amora.

P/1 – (riso)

R – Minha filha, foram pais, filhos e esposas. E eu me lembro que naquele 31 de outubro o mais velho ali devia ter uns cinco anos.

P/1 – (risos)

P/2 – (risos)

R – E o diretor também que me criticou, estava lá. Nunca mais ele falou nada. As amoras estavam deliciosas. Parece que estavam mesmo prontas para dar uma resposta. E eu sou muito grato a elas até. Porque, elas responderam muito bem. E várias vezes eu chupava jabuticaba. De vez em quando eles me levavam lá, na minha sala, levavam umas amoras, levavam jabuticaba. Eu sei que isso ficou lá. E é uma lembrança muito agradável. Acho que fiz um grande, um grande bem na área ambiental com aquele projeto Oikós e essas incursões dentro da usina, sabe?

P/2 – Bárbaro.

R – Esses plantios, esses bosques e tal.

P/2 – A questão do rio, como que ela foi resolvida? Como vocês pensaram?

R – Foi resolvida com implantação de sistemas antipoluição. Principalmente na água. A água do alto-forno. Deu muito trabalho para poder descobrir, para poder resolver o problema de clarificação da água. Porque a água do alto-forno ela é preta. É a água que lava o gás. Ela é preta e tem muito sólido em suspensão.

P/2 – Por que o alto-forno tem uma espiral de fumaça, não? A gente viu uma foto ontem. . .

P/1 – Ele sai uma labareda?

P/2 – Saía uma labareda?

R – Não, vocês devem ter visto isso da aciaria talvez.

P/2 – Bom isso deve ser muito antes.

R – Deve ter visto da aciaria.

P/2 – Tá.

R – O alto-forno pode sair, quando ele abre, ele tem umas válvulas, quando aquelas válvulas abrem quando o alto-forno cresce a pressão, então tem umas válvulas de segurança. E então elas ali soltam fogo e soltam também fagulhas. Soltam, soltam material em suspensão.

P/1 – Não, mas tem um foguinho que fica?

R – Ah, não, isso tem que é uma chaminé de queima de gás, sabe?

P/1 – Ah, tá.

R – É uma chama exatamente mantenedora da combustão. É igual o, igual esse Junkers aí, aquecedor de água que a gente tem em casa a gás.

P/2 – Ah, tá.

R – Não tem aquela chama?

P/2 – Hum, hum.

R – O piloto.

P/2 – Piloto. Aquela chaminha que fica...

R – Tem sempre um piloto. Essas chaminés têm que ter um piloto. Tecnicamente é necessário. Porque, se houver uma emissão de gás, o gás queima. Na hora...

P/2 – Ah, já é um recurso de proteção?

R – De proteção. Porque aí transforma em CO<sub>2</sub> e está resolvido. Quer dizer, é uma chama piloto que tem lá.

P/2 – Ah. E aí o senhor vai participar da Eco 92, é isso?

R – Fui participar da Eco 92.

P/2 – Até por conta desse trabalho pioneiro.

R – Foi, foi. A Eco 92 foi a época do Collor, né?

P/2 – Foi.

R – Eu estive lá no Rio representando a empresa, o IDS e foi uma, foi um encontro muito bom. Eu não, eu tinha feito alguma coisa. Eu nem sei se eu fiz. Eu acho que eu fiz um trabalho, não foi para a Eco 92, eu não fiz trabalho não. Não sei se fizemos um folder, não tenho essa lembrança mais não. Eu fiz um bom trabalho em São Paulo, que a gente ganhou um prêmio da Confederação Interamericana não sei de quê. Um trabalho que eu fiz junto com um outro rapaz, um biólogo. E foi um trabalho muito bom. E tudo isso, então diversas, tive encontros levando pessoas lá. Jornalistas. O Hiran Firmino aqui de Belo Horizonte. Tornei-me amigo dele. Porque, e tive uma influência forte junto à Anda. À Maria Dalce Ricas, que é a presidente da Anda. Mostrando a ela, porque esse povo do meio ambiente estava cansado de ser vilipendiado pelas empresas. Achando que não valia nada, que não tinha nenhuma, nada a ver. Achando que era encheção de saco, chateação. Mas as empresas foram tomando conhecimento. A Lista Suja, a Acesita saiu na Lista Suja umas três vezes. E aquilo na época, essa Lista Suja da Anda, tinha um peso muito grande. E aquilo era muito desagradável, né? Você ver a sua empresa assim. E aí eu consegui ter, vamos dizer, pela apresentação de resultado, pela seriedade que a empresa me permitia ter porque ela dava respaldo. Eu consegui do promotor, consegui cair nas graças do promotor, da Dalce e do Hiran Firmino, de todo mundo que criticava. A Acesita, ela realmente estava fazendo um trabalho de primeiro mundo. Respeitável e um trabalho profissional que tinha que ser respeitado. Fizemos o plano de implantação dos investimentos, aquele plano ainda na época. Na época da empresa estatal. Teve que ser negociado. E tal, mas enfim. Pouco a pouco, e quando chegou a privatização, aí deu o seguinte: “O meio ambiente é parte do nosso negócio”. Foi uma expressão do doutor Brummer que eu peguei logo isso e chukei lá no adesivo do Oikós, coloquei lá.

P/2 – O meio ambiente é parte do nosso negócio.

R – É parte do nosso negócio. Isso foi do Doutor Brummer. Quando em uma reunião no auditório perguntado pelo João Bosco como é que ele via o meio ambiente na empresa. Ele lascou essa. Eu falei: “Essa aí vai para fora”. Em vários lugares eu soltei isso aí na época. Então com ações, com compromisso a gente conseguiu mudar aquela imagem da empresa que, e na época de vamos dizer de uma, estava chegando a Rio 92 e a coisa estava crescendo, então nessa época nós já estávamos bem seguros junto a todos esses órgãos. A Anda foi convidada várias vezes. Viu que efetivamente a empresa estava realizando o que comprometeu. Então conseguimos sair daquele sufoco e hoje a empresa está muito bem, né, junto aos órgãos ambientais. É, a gente às vezes fica, fica, porque também se falava, a coisa de meio ambiente foi muito rápida. Porque a primeira vez que se sentou para falar de meio ambiente no mundo foi uma reunião na Itália em 1968. Isso foi ontem em termos de história.

P/2 – Verdade.

R – Depois veio em 1972 a Conferência de Bruxelas. E depois veio a Segunda Conferência Mundial em 1988, como é que é? Eu já estou meio fora dessas datas.

P/2 – Depois a gente pega alguma documentação.

R – Mas então, nós aí estávamos em 1980, isso no mundo, o mundo começou a perceber o meio ambiente. A primeira vez que sentaram foi o Clube de Roma em 1968. Tiveram a reunião, filósofos, ambientalistas, empresários e tal, começaram a ver que o mundo estava ficando pirado. Que a agressão estava demais. A partir dali que veio depois, em 1992, a Primeira Conferência que teve até um tema muito forte, né? Quer dizer, o desenvolvimento não seria o desenvolvimento a qualquer custo. A visão é para o desenvolvimento, então dane-se a natureza, né? A outra foi a Rio 92. A Rio 92 já veio com outro enfoque, né?

P/1 – É.

R – Então isso foi, foi, quer dizer, o fato da Acesita que eu sempre colocava, a Acesita estava dentro do contexto mundial. Ela julgava aquele material, primeiro, algumas áreas não tinham tecnologia consolidada que você pudesse colocar. Por exemplo, o desempoeiramento em uma aciaria. Era um negócio que já tinha empresas que tinham feito filtros, e são instalações muito volumosas e caras. Mas a eficiência desses sistemas,

não era, vieram outros sistemas. Filtro eletrostático, filtro de manga e tal, a coisa foi evoluindo nessa década de oitenta. Até que se chegou a equipamentos hoje para todas as áreas, seja partícula sólida, para a atmosfera, proteção dos rios etc. Hoje tem-se uma situação confortável. As empresas precisam de uma determinação de fazer e ter recursos para fazer. Mas já tem hoje tecnologia, que vamos dizer, em que não precisa de haver poluição. Nem nas chamadas coqueiras, até as coqueiras, elas hoje são perfeitamente, tem uma convivência perfeitamente com o ambiente. Convivência perfeita com o ambiente nas suas instalações antes poluidoras. Então isso evoluiu muito.

P/1 – Bom, aí o senhor fica lá até a privatização, passa da privatização. Fica até 1993?

R – É, da privatização, quer dizer, eu deixei a Gerência Geral, antes da privatização. Acho que foi em junho, é. Depois, aí eu já estava no Meio Ambiente. Quando chega a privatização, vem lá por setembro, outubro de 1992, e um dia o diretor me convidou para ficar e ele perguntou quais eram os meus planos. Nessa época eu já estava com o Oikós em andamento. É o Oikós foi o seguinte. Tinha uma área lá, e outras empresas como a Belgo-Mineira, por exemplo, já tinham feito o seu Centro de Educação Ambiental. E eu resolvi fazer isso lá. E tinha uma área que era o antigo Centro de Pesquisas da Florestal. E um dia o engenheiro Rivelli, eu falei com ele das minhas ideias. O Rivelli é ambientalista. Eu disse para ele o que é que eu estava imaginando de fazer. E eu precisava de um lugar. Ele falou: “Ruy, o lugar está aqui. Vem cá que nós vamos lá”. Eu achei o lugar maravilhoso. E aí comecei a trabalhar e fazer um projeto. Esse projeto, um dia eu venho a Belo Horizonte para apresentar o projeto para a Diretoria. Eu me lembro que o diretor Financeiro esfriou a reunião quando ele me perguntou se eu tinha procurado o prefeito e que aquele projeto devia passar por uma parceria com a Prefeitura. Eu gelei. Gelei por quê? Eu estava lá na frente, com a coisa toda esquematizada, e já vendo aquilo. Já sonhando com aquele trabalho da empresa e ele foi me puxar para trás. Por quê? Prefeitura não tem dinheiro, Prefeitura não estava vivendo o clima da empresa em termos de meio ambiente. Quer dizer, a necessidade que ela tinha de fazer um projeto que mudasse a imagem dela. Que a colocasse em um patamar diferente. Eu falei: “Meu Deus do céu, isso não dá certo. Essa Prefeitura não está nem aí. Isso não é prioridade de Prefeitura. Ela não está nem sabendo o que é que é tal, tal. O prefeito não...”. Bom, aí nesse meio tempo, enquanto, passou rapidamente, veio à privatização. Quando veio, veio, bom, eu levei para a Diretoria aquele projeto. Eu precisava acho que de sessenta mil reais. Era o quanto ia fazer para implantar uma cabana e tal, tal. Eu já tinha feito uns desenhos, chamei um desenhista. Um pintor até para fazer um projeto como é que seria. Esses quadros ainda estão lá. Acho que o Maurício guarda. Dona Maria Pires achava muito interessante como é que eu sonhei com aquele negócio. Como é que eu vi a remodelação, a revitalização daquele local para ser o Centro de Educação Ambiental. Uma cabana de sapê, e tal, tal. Com a água, preservando a água que tinha lá, eu adoro água. E então a Diretoria fez esse aconselhamento, acho que aprovou aquele recurso. É, aprovou. Mas que eu procurasse o prefeito. O tempo passou, privatizou e o diretor me chamou para ficar e perguntou o que é que eu tinha de projeto. Aí eu apresentei para ele o Projeto Oikós. Ele falou: “Você tem sessenta dias para inaugurar”. Eu saí dali feito um foguete. “O que precisar – aí me abriu tudo – o que precisar você faça.” Tinha uma ordem de grandeza no gasto, depois acho que gastamos uns oitenta mil. Mas eu fiz lá naquela cabana. Mandeí buscar pedra, nem sei se foi, em Itaperuna parece. Porque tinha umas pedras boas, umas lajotonas. O sapê, não, não é sapê não, é... A piaçava veio da Bahia. E tinha um pessoal da Bahia fazendo no Banco do Brasil, em Valadares, um serviço desses. Eu trouxe esse pessoal aqui, tal. Resultado: fizemos com eles. Eles eram especializados nisso. Fizemos o forro. A cabana toda em eucalipto. Até os marcos das janelas são em eucalipto, tá? E essa cabana já estava bem avançada quando um dia eu cheguei lá e achei que ela estava pequena. E o prazo está correndo, né? Eu chamei o construtor, falei: “Olha, isso não vai ficar desse tamanho não, nós vamos prolongar acho que mais três ou quatro metros”. Tinha espaço, tinha tudo lá e condições. Eu falei: “Isso aqui está muito pequeno. Está muito modesto para uma Acesita. Vamos fazer uma coisa melhor. Vamos complementar isso”. E assim fizemos. Está lá hoje funcionando, né? É um grande cartão da empresa.

P/2 – Da empresa hoje.

R – É, vocês têm que conhecer.

P/2 – É onde está o projeto...?

R – Projeto Oikós.

P/1 – Oikós

P/2 – Oikós.

R – Que é que significa Oikós? Esse aí foi um trabalho enorme. Eu fui à universidade. A minha mulher conhecia o professor de grego e tal. Eu sei que lá, de Acesita mesmo eu consegui contatar o professor e fui. Porque eu falei: “Oikós. Ecologia, Oikos e Logos,” né? Estudo da Casa. Oikos é casa. Eu falei: “Gente, mas isso aqui, isso aí foi a grande saída que teve. Projeto Oikós. Mas vem cá, isso aqui é um lugar, nós temos que – o que me surgiu? – vamos preservar, vamos homenagear o indígena. As palavras indígenas são oxítonas: Tupi, Guarani, Cotoxés, Pataxós, Aimoré, elas são oxítonas. Então vamos botar um acento aqui. Foi a, vamos dizer, o tchan do nome. Porque Oikos é chocho, né?”

P/2 – (risos)

P/1 – É, Oikós.

R – Oikós. Então lá tem uma placa de bronze grande, que foi fundida lá na fundição. E eu faço a explicação do Oikos o que é que é.

P/1 – Ah.

R – E eu acho que ficou muito bem. Aí vim aqui em Belo Horizonte, o eu esqueci o nome dele. Um cara que faz muito trabalho para Acesita. O

Wagner, da Soluções Criativas. Bolou a logomarca, né, e aí então, a gente, no dia que estava previsto foi inaugurado. Foi o presidente, aí levei os ambientalistas, aquela turma toda.

P/2 – (risos)

R – Eu já tinha feito uma almoço aqui em Belo Horizonte com o Doutor Bruno, queria almoçar, queria estar com a Maria Dalce, etc. Então a Acesita hoje goza de uma posição muito boa. De uma imagem muito boa em relação às atividades na área ambientais. Eu...

P/1 – Como é que você...

R – ...tinha a minha ideia, na época era, bom, eu fiz cursos. Nós fizemos curso para professora com diploma reconhecido pela Secretaria da Educação. As professoras que fizeram o curso para meio ambiente, sabe, elas tiveram diploma. Foi dado pela Maria Pires, aquela especialista. Prima do Darcy Ribeiro. Gente lá da melhor linha de cultura. E esse foi um outro, quer dizer, teve a chancela da Secretaria de Educação que também ficou sabendo do trabalho da Acesita. Então eu procurei vários instrumentos que pudessem colocar o nome da empresa, a imagem da empresa em um outro patamar de meio ambiente. E queria depois, com a ISO 14000, eu queria levar à comunidade a consciência ambiental. Qual era a ideia? Como lá você tem vários bairros, e todos os bairros têm escolas, têm professores e têm empregados, a minha ideia era levar para as escolas curso de meio ambiente. Que o empregado ia fazer com a sua família no local onde ele morava. Eu ia levar um recurso para as professoras, quer dizer, a empresa pode pagar as professoras. Então, lá na escola dela, ela iria ser treinada para dar um curso para a comunidade. Então as crianças, os adultos, marido que trabalha na empresa, mulher que, marido tem treinamento na empresa. Mas a mulher não tem, os filhos não têm. Então eu queria levar a cada bairro uma educação ambiental direta. A dona de casa não precisava sair de lá. Mas aí o tempo, aí eu saí. Saí em 1995, isso aí estava dentro da ISO. Quando a empresa fosse levar para os empregados a ISO 14000, que é a ISO ambiental, né?

P/2 – Hum, hum

R – A norma ambiental, eu queria que eles tivessem suporte em casa. Quer dizer, ter o contraponto em casa. Com quem que ele pudesse conversar. E vai contar coisa, e certamente conta muita coisa da empresa, da usina, do trabalho que a família não tem acesso.

P/2 – Tá.

R – Então ali eles estariam nivelados e, vamos dizer, seria um cobrando o outro, né? Sobre a limpeza, sobre atitudes ambientais. Que vamos dizer, que iria se refletir na comunidade.

P/2 – E aí o senhor se aposenta ou o senhor se afasta da Acesita?

R – Eu aposento, eu sou afastado. Eu entro em um, como é que chama? PDG, né?

P/2 – É, demissão, não é, aposentadoria.

R – É, PDL, como é que é? PDV.

P/1 – PDV. Plano de Demissão Voluntária.

R – Voluntária. Eu não tinha mais como ficar na empresa. Não era para mim conveniente. Por duas razões, primeiro você tem que saber o tempo de sair, tá? Eu já tinha ali terminado aquele projeto ambiental. Tinha detalhes e tal. Mas não precisava mais de mim. A empresa estava mudando o pessoal dela. Então apareceu um plano que me foi muito favorável. Eu não podia deixar de pegar aquele plano, entendeu? Para mim foi conveniente. Aí já era tempo de eu sair, e eu devia perceber que era esse tempo. Eu acho muito importante. É diferente de você ser colocado para fora, né? Porque muita gente às vezes fica e tal. Eu vi o mundo inteiro mudando, o Brasil mudando, as coisas estavam acontecendo assim, com esses planos de desligamento.

P/2 – Mas o senhor não parou de trabalhar? O senhor veio aqui para a Comisa hoje, então eu queria que o senhor falasse um pouco assim, o que é que é a Comisa? Qual é a ligação que tem com toda essa questão da Acesita e qual que é o desafio hoje aqui?

R – Tá. Olha, eu posso me considerar um dos pais do aço inoxidável plano aqui nesse país. Fui buscar a tecnologia, treinei pessoas lá, trouxe isso para cá. Então a minha ligação com o aço inoxidável mais do que com o aço silício. Porque vamos dizer, a aplicação, o universo do mundo silício é outro. Aqui não, aqui você está na arquitetura, né? Você está na presença, você está na, assim, está na casa de todo mundo, né? E todo tipo de utensílio e tal. O aço silício não, ele é meio, você não o vê. Bom, então eu estava disponível. Tive algumas propostas. Saí de Belo Horizonte e tal. Eu já estava aqui com a minha filha uma fazendo Arquitetura, a outra para sair do como é que chama? Do curso fundamental. E a minha mulher queria vir para Belo Horizonte. Ela também já estava encerrando o tempo dela na universidade. Ela fez um belíssimo trabalho lá. Aí eu achei que aqui era melhor para mim. E aí decidi que viria para Belo Horizonte ficar aqui. E não quis, como eu me aposentei, mas eu tive também uma coisa: logo que eu saí da Acesita, em setembro, eu fui para os Estados Unidos. Quando eu voltei foi em novembro, final de novembro, princípio de dezembro. Eu estava lá em Acesita e aí eu me senti, eu senti mal. Que eu fui em um domingo buscar jornal com a minha filha. Eu em uma bicicleta, ela na bicicleta dela. Quando eu voltei, eu senti uma zonzura e tal. Senti que eu não estava bem. Coisa que nunca tinha me acontecido. Aí parei ali, despistei com a minha filha para casa. Chegou no meio do caminho, estava lá um colega na casa dele sentado do lado de fora com a família. Conversei um bocado. Pedi uma água, cheguei em casa. No dia seguinte eu fui ao médico. E ele me fez um eletro e tinha problema. Falou: “Eu quero que você vá para Belo Horizonte e tal, para ver isso lá”. Eu vim na semana depois, e cheguei aqui foi o médico que a minha filha namorava

o filho desse médico. “Ah, papai, vai lá e tal.” Era um médico de Valadares. Eu fui lá. Ele me fez um eletro e falou: “Eu vou te internar agora”. Ele ao lado do Hospital Felício Rocho. Bom, “Vou te internar agora. Tem problemas aí. Eu vou sair daqui, vou lá no hospital dar alta a uma cliente e arranjar um lugar para você.” “Está bom” Eu não assustei não.

P/2 – Não?

R – Não. Com a roupa do corpo eu fui para o hospital. Bom, aí fiz a cirurgia, foi ótima. Depois da cirurgia eu quase, eu já, vamos dizer, todo cicatrizado, todo bom, mas eu passei a ter uma canseira absurda. Nisso aí, na véspera do, no dia do Ano Novo eu telefonei para o meu médico, que eu sou diabético. Telefonei para ele, ele falou: “Depois do almoço eu vou aí te ver”. Chegou lá em casa, sei lá que é que ele fez, tomou pressão e tal. Perguntou à minha mulher: “Tem bicarbonato?” “Tem” – É bom até gravar isso porque é uma receita.

P/2 – (risos)

R – “Tem bicarbonato?” “Tem” “Tem limão?” “Tem” “A senhora espreme meio limão aí, me dá o bicarbonato, o copo com água e a colher e tal.” Ele pegou uma colher cheia de bicarbonato, bem cheia. Colher de sopa. Botou num copo, mexeu aquele purgante e “Tomá”. Eu tomei. Daí uns dez minutos ele pegou e me deu aquela limonada. Bom, até hoje eu não tenho mais nada.

P/2 – É mesmo?

R – Nunca mais senti nada. Porque eu saí da cama e ia no banheiro, eu voltei com a língua lá no sapato. Aí abria a janela, falei com a mulher: “Me dá o secador de cabelo”. Para eu botar ar, estava com falta, cansado. Mas cansado de andar dois metros. Depois, no dia seguinte eu acordei, que aí já foi o dia de Ano, eu falei: “Eu estou morrendo na praia”. Porque a cicatrização toda estava perfeita tudo. E, mas o meu açúcar estava sempre alto, alto. Resultado, eu falei: “Estou morrendo na praia”. Até chorei nesse dia. Sentado sozinho. Minha mulher já estava dormindo. E chamei esse médico. E ele então me deu esse soro. Que é que acontece? A anestesia, aqueles treco todo do hospital estava tudo acumulado.

P/1 – Ah.

P/2 – Ah.

R – Então eu estava com acidez enorme. A minha mulher fazendo comida tão gostosa e tal, e eu não dava conta de comer. Não queria e tal. Isso antes. Eu sei que, quando o médico foi e me deu esse tratamento, esse soro, olha, nunca mais eu senti nada.

P/2 – Gente.

R – Virei outro. Quer dizer, estava tudo aqui dentro...

P/2 – Acumulado.

R – ...acumulado e tal. Da cirurgia do hospital. E, se eu fosse para o hospital, eles iam me dar soro, eu ia gastar um bom dinheiro, ia resolver. Mas resolveu com essa, caseiramente. E eu de vez em quando encontro esse médico, ele é meu endocrinologista, há pouco tempo atrás aí eu estive com ele, ele falou: “Ruy, o meu filho, se fosse o meu filho, ele te levava para o hospital”. Quer dizer, foi a Providência Divina também que me fez chamá-lo e não chamar o, não o cirurgião, mas chamar o cardiologista que me atendeu. Que me internou, entendeu?

P/2 – Hum, hum.

R – Quer dizer, eu chamei a pessoa certa. Foi Providência Divina. Então eu sempre conto esse caso porque sabe, é uma coisa assim, né? Que aconteceu e eu fui, eu achava que eu estava morrendo de tão cansado que eu ficava. E um simples remédio caseiro, né? E olha, um bicarbonato, eu fiquei horrorizado com aquela quantidade de bicarbonato. A gente toma um pouquinho, né? Um pouquinho de nada. Ele enche aquela colher toda e me toma aquele negócio. Eu falei: “Nossa mãe, o que é que será”.

P/2 – (risos)

P/1 – Aí o seu problema de saúde, veio para Belo Horizonte então, e já ficou?

R – Aí então eu fiquei, né, fiquei aí. Fiquei com a cirurgia e tal, operado, você custa a recuperar. A gente acha que está bom, mas não está não. E fui ficando alguma coisa, algum trabalho. Mas eu não estava muito disposto a trabalhar não, sabe. Aí o Ederson, a minha filha tinha vindo aqui e falou: “Pai, o Ederson falou para você ir lá”. Que o Ederson era ex-colega de Acesita. Que é um dos donos aqui, ele está aí.

P/1 – Ah.

R – Aí o Ederson, não sei se eu telefonei para ele e tal. Ele falou para vir cá. Um dia eu vim. E aí ele estava precisando, ele falou: “Ô, Ruy, eu estou precisando que você me ajuda aqui”. O Ederson é um sujeito de um caráter fantástico, né? Muito competente, mas esse caráter dele é uma coisa que eu faço questão. Aí vim para cá tem quase três anos. Em agosto agora faz três anos que eu estou aqui na Comisa. E aqui eu tenho uma atividade que é técnica, é comercial e é arquitetural. Eu tenho que fazer o projeto, eu tenho que vender para o cliente um projeto. Então a minha interação com o aço inoxidável continua muito grande. Porque aqui você tem alguns projetos que às vezes algum pode ser completo.

Outras vezes você tem que dar uma alternativa em termos de custo benefício. Uma coisa mais econômica. Uma outra, uma proposta que às vezes, quer dizer, eu estou mais dentro do projeto, nós que lidamos com a transformação do aço do que um arquiteto. Então, agora, muitos são humildes. Muitos querem te ouvir. Outros não, “é do jeito que eu fiz, e não estou nem aí”.

P/1 – O projeto dele.

R – É, o projeto dele.

P/2 – Então aqui na Comisa vocês pegam projeto...

P/1 – Ou fazem

P/2 – Ou fazem o projeto.

R – Ou fazemos.

P/2 – Mas aí vem aquela bobina, é isso que vem para cá? Para a Comisa?

R – Não, aqui vem chapas ou...

P/2 – Vem as chapas.

R – ...tubos. É, os perfis. Em geral tubos.

P/2 – Tá, e aí o que é que a Comisa produz então?

P/1 – Vamos dizer assim, dentro de um mix de produtos?

R – O que é que ela produz? Ela produz o revestimento de uma coluna. Ela produz o revestimento daquele edifício seu lá em São Paulo, aquele que tem a forma de melancia, do Ruy Ohtake.

P/2 – Ah, é?

R – Aquele preto.

P/2 – Sei. O hotel novo ali.

R – O hotel novo. Nós fizemos tudo aquilo na Brigadeiro, né?

P/2 – Hum, hum. Lindo.

R – Mais de seiscentos metros quadrados de aço colorido, preto.

P/2 – Ali vocês trabalham com aço inoxidável colorido.

R – Também.

P/2 – Ah.

R – Também. O aço inoxidável colorido é produzido aqui perto, pela Inox Color, aqui e, Mateus Leme. E temos um bom, uma boa parceria com eles. Então o projeto, outras vezes a pessoa vem: “Ah, eu estou querendo fazer isso e tal, tal. Vai lá em casa medir”. Eu vou lá, faço a medição de um corrimão, discuto. Às vezes levo o book mostrando. Que a pessoa muitas vezes não sabe o que ela quer. Então a gente faz o projeto, e a pessoa, se aceita o projeto e a proposta comercial, a gente executa. Mas é muito raro ter um projeto assim detalhado que é só você orçar. Eu hoje, por exemplo, estou com um projeto grande. Uma concorrência, em que o cara me manda um e-mail. E tem que tirar no computador, é muito difícil. Porque está muito pequenininho. Você tem que ampliar tudo, eu tenho que copiar tudo no papel. Quando manda o desenho ou manda o fax, a proposta sai mais rápido. Mas projeto difícil é com a Comisa mesmo.

P/1 – (risos)

R – Por exemplo, para você ter uma ideia, agora nós estamos fazendo aí um sacrário para hóstia, né? Para igreja.

P/2 – Ah, é? Em aço inoxidável?

R – Então, é, todo em aço inoxidável. E para área pública. São objetos de arte que a gente faz. Aquele arquiteta, a Neto né? Aquele nome que a gente falou ontem?

P/1 – A Márcia, será?

R – Ahn?

P/1 – Márcia?

R – Não. Fazemos muito trabalho para ela. Tem um outro arquiteto que está sempre aqui dentro, a gente faz muito trabalho para ele também em inoxidável. Então obras agora, essa obra grande desse Restaurante Popular II que o Pimentel está fazendo lá perto da Santa Casa lá, é hospitalar. É um negócio monstruoso. Magnífico. Todo em inoxidável. E nesses trabalhos, em geral como foi, por exemplo, os pontos de ônibus em Ipatinga, do ônibus urbano. Todo integralmente em inoxidável. Esses trabalhos maiores tem tido uma parceria, uma boa vontade muito grande da Acesita na difusão do aço inoxidável. Ela tem participado diretamente.

P/1 – E o fato de vocês serem ex-funcionários, também tem um trânsito lá dentro, isso ajuda?

R – Eu acho que se ajuda, eu não sei, eu acho, eu prefiro não ir, não achar que ajuda não. Eu acho que a seriedade e a experiência da Comisa, já com quase nove anos no mercado. Porque é a mais sólida. É a que faz melhor. A que está mais preparada.

P/1 – Preparada no mercado.

R – É.

P/2 – Agora deixa eu perguntar...

R – Porque é difícil trabalhar com inoxidável, tem é como lá a usina também o processo. O domínio do processo não é fácil não.

P/2 – Vamos dizer assim, o aço inoxidável nesse produto mais acabado para um uso mesmo...

R – Para utilização final.

P/2 – ...né, uma utilização final. Ele, o que é que ele significa assim em termos de uma cozinha? É, qual que é o significado disso em termos: é moderno? Ele é asséptico? O que é que o senhor acha? Se a gente pudesse caracterizar assim o que é que é o aço inoxidável nesse produto final?

R – Olha, eu vou dizer praticamente dois itens, porque, se você for pegar o folder da Acesita já fala do aço, ela tem inúmeras vantagens do aço inoxidável. Primeira você falou: é a assepsia, é a limpeza dele. Então em hospitais, em instrumentos cirúrgicos e cozinhas industriais o aço inoxidável, ele é primordial. Porque você não tem um sucedâneo. O alumínio não é um sucedâneo dele nessas aplicações. Então o elemento de limpeza fácil, o elemento duradouro. Ele é permanente. Quando você faz uma cozinha, ela é permanente. Porque o equipamento de aço inoxidável, se não for intervenção humana, ele não acaba. Você tem um corrimão, na rua mesmo. Você tem equipamentos urbanos diversos todos de inoxidável. Tudo isso nós fazemos. Parceria com a Acesita. Por exemplo, a Praça da Savassi. Todos os equipamentos foram feitos pela Comisa. Agora, a reforma, revitalização da Praça Sete. Foram quase quarenta toneladas de aço inoxidável.

P/2 – É mesmo?

R – Não fosse a participação efetiva da Acesita lá, seria tudo em alumínio. Então a Acesita junto com a Comisa atenderam aquela especificação toda em aço inoxidável. As cabines telefônicas são lindas. Os revestimentos todos, lá tem vários. São vários equipamentos: cadeira de engraxate, tem tudo lá. Então foi a revitalização do espaço urbano todo inoxidável. Agora está sendo feito pela Prefeitura também a revitalização da Praça da Estação. A Estação Ferroviária, né? Um projeto muito grande também. A Comisa está fazendo.

P/2 – Está fazendo também.

P/1 – Vai ter inox também?

R – Tem muito inox.

P/2 – Mas é na estrutura do prédio ou nos equipamentos?

R – Nos equipamentos. Bancos, cabines telefônicas...

P/1 – Lixeira.

R – ...revestimento, lixeiras. Na cozinha, toda a cozinha. Inclusive aí incluiu, agregamos a refrigeração. Por exemplo, os refrigeradores de verduras, sabe? Então tem lá uma unidade térmica. Para manter a verdura fria e tal. Todos os equipamentos desse Restaurante Popular II são da Acesita e da Comisa.

P/2 – O que é que te apaixona assim no aço inoxidável?

R – Olha, porque ele, a praticidade, a beleza dele, né? E vou dizer, nós nascemos com o aço inoxidável. Porque dentro de casa, quando não tinha, era uma panela importada que era de inoxidável. E você já tem essa visão de um equipamento limpo, duradouro. Que tem da gente também o melhor cuidado. Você olha uma panela de alumínio, ela não tem nenhuma comparação com o inoxidável, né? E o que apaixonou no caso específico hoje para mim, é que eu acho, diz o Ederson que eu em uma outra geração, se houve, eu era arquiteto. Porque eu gosto de participar e eu participo de dentro para fora, sabe?

P/2 – Dos projetos?

R – É. Eu às vezes falo para o sujeito: “Não põe isso, isso aí é mais caro. Não vai ficar bom”. Eu não defendo só, eu defendo primeiro com qualquer cliente o atendimento ao seu desejo. A beleza, a estética. Depois você: eu quero isso mas é caro. Não vamos falar de caro. Primeiro nós vamos falar o seu desejo, o que é que você quer. Porque o que você vai ter de melhor é isso. Depois nós negociamos o preço. Mas eu não admito falar de preço assim por definição. É igual, por exemplo, uma obra pública. Fazer uma concorrência por preço para mim, isso é um desastre. Eu não faço isso. Eu não admito isso. Primeiro o seguinte: atender aquela necessidade para a qual você está constituindo alguma coisa. Depois a sua noção de beleza, de estética. O que é que você quer. Eu quero o seu desejo. Feito isso, se nesse seu desejo eu puder dar uma contribuição cuidadosa, porque a pessoa, às vezes, ela tem uma impressão falsa de uma coisa. Ela, você tem a, pede licença para oferecer alguma coisa que fica melhor no projeto dela. E mais econômico. Não precisa disso aí tudo. Não precisa de tanto. Fica mais barato e vai ficar melhor a estética. Fica melhor às vezes um tubo mais fino, ou um tubo mais grosso. No seu diâmetro maior ou menor. Quer dizer, cada ambiente vai ter uma exigência. E isso na convivência que a gente tem e na percepção que a gente tem, eu já viajei o mundo todo. Trouxe muita coisa de aço inoxidável da Coreia. Mais recentemente trouxe da Espanha. Tem tanta coisa bonita. Trouxe dos Estados Unidos, até lá da Disney eu trouxe muitas fotografias, né, de coisas assim, artefatos. Equipamentos urbanos que eu vejo que são lindos. Ali tem qualidade. Uma coisa bonita que agrada. E isso o quê? Isso enobrece a administração da cidade. Alguém que põe bom gosto. Você vê tanta coisa mal feita. Tanto mau gosto.

P/1 – Bom gosto e durabilidade também, né?

R – Durabilidade é claro.

P/1 – Como hoje tudo é descartável. (riso)

R – É, pois é. Esse é um outro cuidado que a gente tem com o inoxidável. De vez em quando eu até mexo com o Ederson. Porque ele falou: “Você vai botar um corrimão na sua casa que durar a vida toda”. Hoje em dia ninguém tem uma casa para ser a vida toda. Quem é rico, ele faz uma casa aqui, daqui a dez anos ele vai fazer outra em um outro bairro. Tem sempre esses upgrades. A coisa vai mudando para cima e o que você vê é isso. Então eu às vezes brinco com ele: “Eu não sei se é vantagem você falar da longevidade do inoxidável”.

P/2 – (risos)

R – Se isso é um marketing bom. Eu acho que dependendo do cliente pode ser. Mas vai durar a vida toda, muito mais do que ele evidentemente. Mas isso deve ser dito? Eu não sei, porque esse pessoal remodela tanto, renova tanto que eu não sei se ele está disposto a isso. Se você falar com ele que é um carro, é ótimo, que vai durar a vida toda, ele certamente não quer.

P/1, P/2 – (risos)

R – Um carro não quer. Um jet ski também, alguma coisa dessa natureza assim, de uso pessoal. O carro principalmente. Não, ele quer um carro que ele possa trocar. E ele quer sempre fazer uma casa, porque ao fazer uma casa, ele reúne os amigos várias vezes. Ele tem papo para toda a roda que vão elogiar a casa dele. Mexe com o ego dele. “Ah, porque a minha casa tem isso, tem aquilo e tal. Tem corrimãos de inoxidável”, né?

P/2 – É.

R – Tem de tudo. E aí eu acho que vão dizer: “Não precisa”. Você pode falar, mas dependendo do cliente. Dessa longevidade do aço. Porque eu acho que os atributos dele outros que completam, né, desembocando nessa longevidade. Eu acho que ele tem muito atributo bom. De beleza, de praticidade, de higiene. Que, vamos dizer, suplanta até essa longevidade. Eu acho assim.

P/2 – Vamos acabar?

P/1 – O que o senhor achou da Acesita estar fazendo esse livro? Do senhor ter dado essa entrevista? O senhor gostou? O que o senhor está...

R – Eu acho isso muito bom. Eu tenho, tem umas coisas na Acesita que eu acho que ela ainda precisa, eu tinha vontade de ver, né? Não estou lá mais e tal. Mas eu tinha vontade de ver a Acesita primeiro, mais na sua área Comercial, né? Porque na área de fábrica eu acho que ela está muito bem. O nível de produção que ela tem hoje no mundo inteiro, a presença dela. Mas aqui a Acesita, sabe que o produto que nós compramos aqui em Belo Horizonte, que usamos nessa fábrica, ele vem de São Paulo. Ele passa aqui ao lado na rodovia, na nossa porta, vai a São Paulo. Eu tenho que pagar o frete para ir até lá, tem que pagar o IPI cinco por cento. Tem que pagar o frete de retorno. Eu acho que, vamos dizer, dentro da própria, da filosofia inicial da constituição de uma empresa, quando o Estado concebeu uma produção de inoxidável, uma fábrica estatal. O que é que foi isso aí? Foi um outro vetor importante. É porque era um investimento brutal que ninguém iria fazer. A iniciativa privada não iria fazer. Então fez o Estado, e para quê? Para ter uma facilidade, era um produto importado para você tê-lo aqui e criar os centros de distribuição e de consumo e de produção do aço inoxidável. Quer dizer, o principal era ter o aço fabricado. Esse era o primeiro passo. Parar de ter a difusão do aço



inoxidável. Cujo consumo no Brasil era de quatrocentos gramas habitante/ano. Você tem países no mundo de doze até quinze quilos por habitante/ano.

P/2 – Nossa.

R – E o Brasil hoje está na ordem 1,2 quilos. Então foi criar essa facilidade e ter um produto fabricado aqui para ser acessível. E aí você difundir o uso do aço e crescer esse consumo. Então entrou o Estado. Mas, hoje, o aço passa aqui na porta. E eu acho que, a venda concentrada em São Paulo, ela está muito fechada. Ela cria dificuldades inclusive de custo, de competitividade para nós.

P/1 – É verdade.

R – Com esse vai e vem do aço e esse acréscimo de alíquotas e tal, tal. De modo que eu espero muito que a Acesita tenha a oportunidade de trazer o aço aqui para a gente comprar direto em uma distribuidora em Belo Horizonte.

P/2 – Distribuidora local.

R – Distribuidora local, né, alguma coisa que seja mais. Ela tem a representação dela local aqui, mas o produto vem de São Paulo.

P/2 – (risos)

R – Da própria Acesita que tem lá a distribuidora, né?

P/2 – É. E o que é que o senhor...

R – E no Rio de Janeiro também eles sentem. Quer dizer, eu acho que no país inteiro, no Nordeste nem se fala.

P/2 – Está muito concentrado, né?

R – Está muito concentrado em São Paulo. E eu acho que ele tem mercado para isso ir se disseminando. Porque é multiplicar esse um quilo por habitante para pelo menos uns oito. O país tem que ter capacidade para isso, né? Não é um índice alto para um Brasil.

P/2 – Agora uma outra pergunta: ter feito essa entrevista e resgatado a trajetória do seu trabalho dentro da Acesita, esse desafio todo: como que o senhor viu assim, esse olhar para trás e...

R – Olha, para mim é muito gratificante, né? Gratificante ver que a empresa está resgatando essa história. E, a montagem de um livro, isso é cultura. Esse país precisa de cultura. Uma atitude dessa me leva à essa percepção de que a empresa está, não é preocupada. Ela está interessada em ser divulgada e participar da cultura do Brasil. Também com um livro. Ela já tem outras. Ela tem a Fundação, né, que tem um papel muito importante. Mas um livro onde você registra sistematicamente diversos aspectos da empresa nas diversas áreas e tal. Isso é resgate de uma história que fica registrada. E que vai ter um interesse muito grande. Tem os nossos filhos aí e netos. Tem muita, as gerações futuras vão ter onde recorrer. Porque, se não escrever, a coisa fica para trás. Porque as pessoas vão passando. Vocês já não conseguem entrevistar muita gente da Acesita que já foi.

P/2 – (risos) Verdade.

R – Eu estou dizendo, o Doutor Albuquerque, né, é uma pessoa que, vamos dizer, sabe a história da Acesita. Ele vem dessa história quando o Nestor Jost do Banco do Brasil quis criar, viu que a potencialidade da Acesita para produzir aço inoxidável e tal. Tem gente que conta essa história. O Doutor Amaro, né? São pessoas que estão aí muito bem preparadas para falar dessa história da empresa. E, no fim, todo mundo tem uma história. A empresa também. Ela tem a sua história que precisa ser...

(pausa)

P/2 – Deixa só eu acabar. Então eu queria agradecer a entrevista. (riso)

(pausa)

P/2 – Não, eu acho que a gente estava encerrando esse, esse...

R – Tá. Aí seria o papel mais dele mas que eu podia ter te falado, porque nós estamos buscando a internacionalização da Comisa. A Comisa precisa de um...