

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Conhecimento Sebrae - 40 anos de Memórias e Histórias de Transformação (SB)

Profissão Comércio

História de [Alencar Burti](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 07/04/2013

Projeto Conhecimento SEBRAE – 40 anos de Memórias e Histórias de Transformação

Depoimento de Alencar Burti

Entrevistado por Márcia Ruiz e Camila Sacomã

São Paulo, 10 de setembro de 2012

Entrevista SB_HV010

Realização Museu da Pessoa

Transcrito por Cláudia Lucena

MW Transcrições

P/1 – Senhor Alencar, boa tarde, obrigado pelo senhor nos ceder o seu tempo que eu sei que é precioso e pra começo eu gostaria que o senhor me dissesse o seu nome, local e data de nascimento.

R – Alencar Burti, São Paulo, Liberdade, é isso, né?

P/1 – E a data de nascimento?

R – Doze de agosto de 1930.

P/1 – Qual que é o nome dos seus pais, Seu Alencar?

R – João Burti e Augusta Leonardo Burti.

P/1 – E qual que era a atividade deles, qual foi a atividade deles?

R – Meu pai, ele começou, ele tinha uma casa lotérica que era permitida, não essa loteca que falam, loteria mesmo de jogo do bicho era uma atividade importante que banqueiros, tudo, que hoje o Banco Novo Mundo e minha mãe morreu muito cedo, quando eu tinha três anos, quando ela morreu, ela morreu com 26 anos e eu fui criado por uma senhora que é o meu símbolo, a Rosália, minha avó e que mais que você queria saber?

P/1 – Qual era a atividade dos seus pais.

R – Meu pai era esse, quer dizer, minha mãe era dona de casa.

P/1 – E qual que era o nome dos seus avós por parte de pai e por parte de mãe?

R – De mãe eu nem sei, mas de pai era José e Rosália, que é a minha, que foi a minha segunda mãe.

P/1 – E o senhor falou que a sua mãe faleceu, ela veio a falecer do quê, Seu Alencar?

R – Eu acho que foi um choque alérgico, naquele tempo, em 33, você imagine que não tinha assistência nenhuma, ela tomou alguma coisa e foram, ela tava no bairro do Ipiranga, perto, era um hotel, um negócio do exército e eu não sei, não conseguiram recuperar, o choque anafilático e aí acho que ela sucumbiu, moça bonita, era alta.

P/1 – E o senhor tem irmãos, Seu Alencar?

R – Por parte dele eu era filho único, até aquela época eu era filho único, tenho uma irmã do segundo casamento do meu pai, que, aliás, eu adoro, Cláudia.

P/1 – E me diz uma coisa, Seu Alencar, o senhor falou que foi criado pela sua avó, quando a sua mãe veio a falecer o seu pai voltou a morar com os pais, conta um pouquinho?

R – Voltou a morar com a minha avó, minha avó tinha uma república, ela alugava quarto e eu fui pra lá com o meu pai, depois o meu pai logo casou e eu nunca morei com a minha madrasta, fui criado por essa mulher que tinha 14 filhos, dois haviam falecido e passei, quer dizer, até os 14 anos com ela, depois ela faleceu também e eu, desde os 14 eu estou procurando alguma coisa que justifique a minha vida e aprendi muito com ela, aprendi muito com a vida e eu tenho conceitos, assim, que quem convive sabe, eu acho que a vida é um bem que você recebe de graça, quem sofre é a tua mãe e é um bem intransferível, de sua responsabilidade e a vida me ensinou isso, que apesar de fatores adversos e tudo eu consegui formar um grupo de pessoas que foram muito importantes pra mim, eu comecei a trabalhar com 13 anos e meio numa joalheria, depois aí, porque 13 anos e meio você não podia ser registrado, então trabalhei uns seis meses fazendo balanço numa grande joalheria, era La Royale, lá na Rua da Quitanda. Depois eu saí e fui trabalhar numa firma de importação que eu era faxineiro, secretário e vendedor, com 14 anos, fiquei dois anos e pouco até o meu tio, um tio que casou com uma irmã mais nova do meu pai, que era, tinha uma joalheria, a joalheria Leal, que até hoje existe lá na Augusta e trabalhei lá durante 14, 15 anos e foi uma escola muito importante, a joalheria é uma arte onde você aprende muitas coisas, primeiro você tem que ser ético, você tem que ser correto, você pode vender caro, mas o que você vende tem que ser aquilo que você falou e esse ramo, hoje eu sofro muito porque as relações nesse ramo é uma relação de confiança e hoje é muito difícil nas relações comerciais você, eu digo que eu tive obrigação de aprender alguma coisa porque eu comprava de judeu e vendia pra turco, então eu perdia tanto na ida como na volta e pra sobreviver era, foi o grande aprendizado e foi uma coisa muito importante onde eu fiz um círculo de amigos na minha simplicidade e modéstia, eu morava em pensão, saía e sempre morei com o irmão mais novo do meu pai, morávamos juntos, alugávamos quarto, até que ele casou e aí eu fiquei sozinho. E casei com acho que 28 anos porque tive um filho logo nove meses depois, eu casei em abril, meu filho nasceu em dezembro e depois de um ano e pouco, eu trabalhava com o meu tio e tive um problema com ele de romper um contrato, éramos três gerentes na joalheria, saímos os três e montamos a Monte Cristo, que foi uma experiência e quem financiou a nossa joalheria, que eu não tinha praticamente nada, era, o que eu ganhava era, foram os meus clientes e dos meus sócios também, que nós formamos um grupo de amigos e foi uma experiência maravilhosa onde os meus clientes todos da joalheria foram nos procurar justamente por aquilo que nós sempre fizemos, ser correto, eu fui concessionário das maiores marcas que tem, Rolex, Cartier, Demaguieto, tudo o que você pode imaginar, Mont Blanc, fiquei com os meus sócios. Depois nós separamos, cada um foi, montou a sua, o Nelson tá até hoje com a Monte Cristo, o Mário faleceu, mas foi assaltado também, eu fui assaltado cinco vezes na joalheria, parece que eles gostavam muito de mim e na última vez quase matam a minha filha, eu então resolvi encerrar, mas aí eu já estava no ramo de automóveis, que eu entrei porque cada vez que eu ia vender joia as mulheres diziam assim: “Não, esse ano eu não quero joia, eu quero que o meu marido me dê um fusca”, então eu falei: “Deve ser um negócio que”, fui verificando e realmente, então eu montei uma loja de carros usados e financiava e os meus clientes da joalheria é que compravam os títulos que eu financiava e depois um corrente meu que tinha loja em frente, ele comprou uma agência da Crysler e me chamou pra ser sócio e eu fui pra lá e aí eu comecei a trabalhar com automóvel e presidi todas as entidades que você possa imaginar, eu.

P/1 – Vamos voltar um pouquinho, voltar lá atrás de novo, vamos, o senhor falou que o senhor foi morar com a sua avó, conta, o senhor lembra como é que era a casa? O senhor falou que ela tinha uma pensão, como é que era o cotidiano dessa casa, como é que era a convivência com a sua avó?

R – A minha avó, primeiro é bom que você saiba que ela era cega de uma vista e analfabeta, totalmente, ela só escrevia, ela tomava conta da república e na época acho que já tinha uns cinco ou seis filhos casados, ela cuidava de tudo, administrava tudo e mais a mala, a malinha que foi com ela, né, que ela teve que aceitar e eu dormia num quarto com cinco pessoas, eram quatro hóspedes e eu e foi aí, é isso, quer dizer, a universidade da vida é uma coisa importante, eu sempre tive amigos, sempre procurei amigos que soubessem muito mais do que eu, gente informada, gente, e essa convivência, eu sempre gostei muito de música, né, tinha coleções de discos e gostava de arte, joalheria, desenhava também essa, a minha avó é um símbolo, embora a minha madrinha é que foi a que realmente, era a filha dela, né, mas acho que era uma, era mais velha, Elvira, também uma mulher maravilhosa, viveu, ficava me assistindo a vida toda e então eu tenho, eu gosto muito mais de mulher do que de homem, não sei, deve ser um problema de DNA, qualquer coisa parecida e essas duas mulheres realmente marcaram a minha vida, me trataram com carinho embora eu apanhasse muito, eu não devia ser sopa, mas elas me ensinaram muito, principalmente questão de correção, de ser responsável e foi.

P/1 – E o senhor estudava, o senhor foi pra escola, era perto da república que ela tinha, onde era essa república, conta pra gente?

R – Era na Rua Genebra, que sai em frente à Câmara Municipal, eu já mudei pela Rua Genebra e mudei no 256, 282, que ela mudava também porque venciam os contratos e depois ela montou um empório na Rua Francisca Miquelina com a Aguiar de Barros, eu lá trabalhava, entregava coisas, vendia, isso eu acho que eu tinha uns 12, 13 anos e isso foi sempre uma escola e eu estudava no, eu ia a pé, no Colégio Santo Alberto, meu pai nunca deixou eu faltar na aula, apesar de casado ele pagava a pensão pra minha avó e eu ia todo domingo na casa dele que era na Rua Pamplona, depois eu tive a joalheria, buscar dois reais e tinha uma tia que morava na frente que era rica e ela me dava mais dois, então eu, o Cine

Paramon custava um e cinquenta e o reto eu tomava um toddy no Colégio Santo Alberto, que era na Martiniano de Carvalho, perto da Igreja do Carmo e eu fui vivendo, convivendo com os meus tios, com, e era uma família bonita, a gente sentava, trocava ideias porque tinham, a maioria estudantes, né, de Direito, ficavam lá, o outro Administração de Empresas e eu fiz da minha vida minha escola aonde, hoje até eu tenho, não tenho uma mágoa do meu passado embora tivesse sofrido, eu fiquei, eu tive várias problemas de saúde, mas resisti bem, você vê que pela idade, né, eu sou resistente e procurei sempre trazer o futuro pro presente, o que que eu ia fazer e mais do que tudo é ter amigos e ser leal com as pessoas que eu conhecia, isso me valeu muito a vida inteira. Quando eu montei o negócio até, além dos meus clientes, os fiscais que frequentavam a joalheria que me emprestaram dinheiro pra que eu pudesse fazer a nossa, era um superintendente da receita, emprestou, depois ele faleceu e quando eu fui, eu falei com a senhora dele, não tinha nenhum papel, nada, ela falou: “Não, o Carlos me falou que ele realmente tinha emprestado”, eu falei: “Não, eu queria que, que agora a senhora ta sozinha, eu queria”, então tem passagens maravilhosas da minha vida, quer dizer que me deram, encantam a minha vida, trouxeram encanto à minha vida e eu tenho um amor pela vida incrível, isso é que eu procuro transmitir pros meus filhos, minha mulher também é uma santa, né, porque me aguentar 55 anos não tem como.

P/1 – Me diz uma coisa, Seu Alencar, dessa época o senhor falou que ia pra escola, ficava convivendo na, juntos com os seus tios, com os estudantes, o senhor tinha, o senhor brincava na rua, o senhor tinha alguma atividade?

R – Brincava na rua, jogava futebol, eu sempre fui, fiz esporte, depois, com o tempo, quando eu cresci eu tinha até academia de judô em frente à joalheria onde ensinava os filhos dos meus clientes, fazia judô, acho que você não era nascida, tinha uma academia no prédio Martinele, no 25º andar e lá eu fiz, até fui faixa preta e aí eu montei, convivia, fazia esporte, eu sempre gostei muito, depois.

P/1 – O senhor me falou que, o senhor nos contou também um pouquinho como é que era, que o senhor começou a trabalhar muito cedo, com 13 anos, quando o senhor começou a trabalhar a sua avó já havia falecido ou não?

R – Não, já.

P/1 – Já?

R – Já, ela faleceu com 13, eu comecei a trabalhar com 13 e meio, depois que ela faleceu.

P/1 – E como é que era? Eu queria que o senhor falasse um pouquinho mais sobre esse emprego, quem arranjou pro senhor, como é que o senhor conseguiu esse emprego, fala um pouquinho pra gente.

R – Era um amigo do meu tio que tinha joalheria e ele era gerente dessa La Royale, então acho que no fim, quando ela, minha avó morreu, que esse meu tio era casado com a Gioconda, que era irmã mais nova do meu pai, eu acho que ele pediu, ele pôs lá porque era época de Balanço, eu fiz o Balanço e depois o outro emprego honestamente eu nem sei, chamava-se Dinaco, era uma firma de importação que vendia... decalcomania não tinha no Brasil, então eu vendia decalcomania, ia lá na Filizola, que nas balanças Filizola tinha decalcomania, ia vender e filtros pra indústria, imagina, eu com 14 anos ia em Santo André, São Bernardo, lá numa indústria grande de filtros vender e chagava, tinha que fazer os papéis todos, era o meu chefe e eu, morava na Avenida Ibirapuera, isso foi me dando. Depois esse meu tio, quando, eu tava indo bem lá e ele acho que gostou de mim e me trouxe pra joalheria, aí eu fiquei dos 16 até os 30 anos com ele, 14 anos, e aí eu resolvi, quer dizer, nós tínhamos um contrato, ele não, rasgou o contrato, então nós três, os três gerentes que nós saímos e montamos uma, essa empresa.

P/1 – Depois que a sua avó veio a falecer o senhor continuou morando na pensão?

R – Aí morava com a minha tia, com a minha madrinha, com a Elvira, ela mudou e ela, não sei se ela era casada na época ou casou depois, eu morava, mas o marido dela era, gostava muito de álcool, mas não pra passar nas pernas, pra tomar e uma vez ele foi agredir a minha tia e eu parei ele e falei: “Se você levantar a mão”, eu era forte, então ele saiu e largou e eu fui morar com ela, depois deixei também e fui morar sozinho, eu e meu tio, na Alameda Santos, tinha um, hoje onde é um grande banco lá, bem na esquina da Pamplona, fui morar lá num quarto, eu e ele, ele trabalhava numa outra joalheria e eu trabalhava com e foi assim, depois fui morar sozinho num apartamento.

P/1 – E esse seu tio que tinha essa joalheria, o senhor foi fazer o que lá?

R – Lá eu comecei como vendedor, depois fiquei como gerente e aí fiz um rol de amizade que você não tem ideia, se falar até parece pretensioso, mas um círculo de amizade e os clientes, quem compra joias geralmente ta bem de vida e ficavam todos meus amigos, todos, incrível, eu era convidado pra isso, praquilo e eu era muito simples, eu, apesar de trabalhar, era um salário que dava pra viver bem, aí já não dependia de ninguém, mas esse círculo de amizade foi indo até o dia, nesses 14 anos, que quando eu entrei, entrei eu e o Nelson, que hoje ainda tem a Monte Cristo, e o Mário que já era funcionário, então nós ficamos os três juntos durante esses 15 anos, entramos juntos, saímos juntos. Depois teve lá um problema entre nós dois, eu e o Nelson, e o Mário, que tomou uma atitude assim, porque era o gerente, era chefe e uma vez teve uma discussão, eu falei: “Olha, Mário, é o seguinte: enquanto você era meu superior na joalheria tudo bem, agora nós somos iguais aqui, então eu não vou aceitar qualquer grosseria sua, se você fizer isso eu to fora” e ele, no clube, eu presidia um clube Santa Paula, não sei se você ouviu falar, eu já presidi o clube e ele, nós íamos todos, nós três éramos sócio, eu fui eleito presidente lá, aonde eu entrava faziam, eu não sei porque, qualquer coisa que, acho que era pra assustar os outros, né, poder cobrar qualquer, e ele me destratou, eu falei: “Olha, Mário, eu te avisei, a partir de segunda-feira nós vamos conversar, nós vamos ver o que fazer, vamos decidir, eu não quero brigar” e o Nelson falou: “Eu com ele não fico, fico com você”, então fizemos e montamos uma joalheria, ele saiu, montou uma do lado, era na Rua José Bonifácio, coitado, também foi assaltado e eu fiquei com o Nelson.

P/1 – E como é que era o nome dessa joalheria do senhor?

R – Monte Cristo, tem até hoje e a que eu trabalhei primeiro era Joalheria Leal, que era na Rua São Bento e depois, agora, depois o meu tio levou pra lá pra Rua Augusta e a minha prima, a Nilza, ainda ta com a joalheria e aí depois eu fiquei com o Nelson e aí quando eu estava com o Nelson na Monte Cristo eu vi que tinha, já com o Mário ainda, já com o Mário eu comecei a perceber que eu vendia jóias e as mulheres queriam carro, então eu montei uma loja na Francisca Miquelina esquina com a Santa Bárbara de autos, eu comprava os veículos e vendia, financiava, e os meus clientes da joalheria, os da caixa e alguns outros, compravam os títulos que eu tinha, davam dinheiro e eu ia fazer esse círculo, até que um dia eu, um concorrente meu comprou uma agência Crysler e eu fui pra lá, era na João Mauá, não era Maué, como é aquela que desemboca na Rua Mauá, onde é a estação da Luz.

P/1 – Ah, eu sei onde é.

R – É ali, eu não lembro mais nada.

P/1 – Eu também não lembro, não se preocupe que eu também não lembro, mas não tem problema.

R – Uma loja boa, montei, e ele tinha vindo, mas ele não sabia nem da situação, quando eu fiz sociedade com o meu conchunhado, que era um grande advogado, o Renato, quando nós fizemos a contabilidade (risos) o saldo da conta era negativo, então nós demos 5% pra ele, ficamos sócios, até ta vivo, os dois tão vivos ainda, mais velho do que eu, mas um era presidente da Pibgás, empresa de gás e o Renato tinha um grande escritório de advocacia, eu tomava conta daquilo até que, como eu era Crysler e fiquei muito amigo do gerente da Crysler, depois foi um, veio um diretor que era da Ford e ficou e eu fiquei muito amigo dos dois e aí o Pinheiro saiu da Crysler e foi pra Ford, eu ainda continuei na Crysler, aí nós compramos um prédio na Avenida Ibirapuera, que hoje é o meu INSS, e tive lá, montamos uma revenda, Ibirapuera Veículos, que ficou, fez um nome e aí eu montei essa. Eu fui pra ABRAVE, fiquei como vice-presidente, depois o Renato, o meu sócio, e aí queriam fazer uma lei, uma lei de relação com as montadoras, então eu falei: “Olha, então eu vou sair, já que vocês querem fazer lei, pra vocês não fazerem bobagem eu vou pedir que esse meu sócio entre aqui na ABRAVE com vocês, pelo menos ele vai dar a estrutura jurídica porque senão” e ele entrou e até aei hoje tem o nome dele, a lei Renato Ferrari e aí eu voltei e a Ford até pagou pra eu mudar a marca e eu continuei com a agência Crysler num outro ponto e ficamos com a Ford lá na Ibirapuera e com a Ford eu comecei a ir, tinha o conselho Ford, que era o conselho dos revendedores e o Bismel lá, que era o presidente, me chamou: “Não, vem aqui, você ta”, fui lá e depois de um tempo eu substituí o Bismel, ele ficou um tempo e aí eu montei minha primeira associação, que era a ABRADIF, depois fundei várias outras, de motocicletas, de caminhão, de tratores também.

R – E pedi pro meu sócio ir pra ABRAVE, depois ele acabou presidindo a ABRAVE também e aí fizemos a lei, ficou lutando mais em Brasília do que aqui, consegui aprovar a lei, o tempo da revolução, era 66 ou 68, por aí.

P/1 – E essa lei era a respeito do quê?

R – Porque quando você ficava, você punha todo o seu capital e a fábrica podia chegar e dizer assim: “Bom, a partir de hoje você não é mais revendedor”, então todo o seu patrimônio, todo o seu investimento, então, quer dizer, foi criado uma lei aonde você tem, mais ou menos que nem uma lei de trabalho, você tem direito a uma indenização se não interessar mais o teu trabalho, você tem obrigações, tem que cumprir metas, então isso foi feito depois, aí o Renato terminou o mandato dele na ABRAVE, teve um outro amigo meu, o Barreto, e aí, como eu presidia a Associação Ford, aí me chamaram pra presidir a ABRAVE, eu fui e transformei a ABRAVE em FENABRAVE, federação, porque quando eu ia à Brasília defender uma coisa pensando que eu fosse o presidente da ABRAVE, a SOBRAVE, que era da Volkswagen, aí então eu resolvi, viajei o Brasil todo e fiz a federação com todos, mudei todo o estatuto, todas as entidades faziam parte da FENABRAVE, todas as associações, que eram 18 ou 20 na época, que eram menos e acho que isso foi uma coisa boa. Depois mesmo o sindicato dos, que tinha, passava uma situação difícil, também fui presidir, trouxe junto, fiz o SINCODIV, depois fiz a FENACODIV, eu deixei um nome nessa, na parte de automóvel, depois eu fui até, aí começou, a Ford trouxe tratores pra cá e aí eu entrei com uma ação contra a Ford porque eles nomearam, que era um grande amigo meu, nomearam contrariando a lei e eu interpelei a Ford e aí chegou o Ronildo, que era o presidente da Ford, falou: “Ô, Alencar, não da pra você continuar aqui, os americanos não querem”, eu falei: “Bom, tudo bem, eu saio”, então eles arranjaram um comprador, que hoje é o Caoa, esse é que foi, que nós vendemos pra eles e nós ficamos com uma agência no interior, eles deixaram, em Itapetininga e aí aparecer tratores, depois eu fui, montei uma Chevrolet perto de Bauru, como é que chama aquela cidadezinha antes de Bauru? Eu não me lembro mais, não, daqui a pouco eu lembro.

P/3 – São Manuel?

R – Não, antes, entre São Manuel e Bauru, eu montei lá uma cede, depois acabei vendendo e aí veio a Chevrolet e eu montei uma Chevrolet.

P/3 – Araçatuba?

R – Não, é uma cidade pequena onde os Pilons tinha lá, plantavam cana e tinham uma revenda também que era Ford, depois a Ford foi comprada pela Fiat, depois a Fiat comprou a New Holland, comprou a Case, fizeram e eu fui, eu tinha, então eu tinha várias em Sorocaba, Tatui, ainda tenho hoje, Itapetininga, Avaré, Itapeva, são sete revendas e continuei com a Chevrolet que eu tenho até hoje lá na avenida do aeroporto, então essa é mais ou menos a história.

P/1 – E o senhor, em paralelo o senhor sempre continuou com a joalheria, a joalheria o senhor sempre continuou?

R – Sempre, esse era o meu amor, era a joalheria, eu até, mas acho que uns 12 ou 13 anos que tive cinco assaltos, me assaltaram, na Rua Pamplona tive dois, quase também, a gente encontrou, ele tinha matado um cara num posto de gasolina, que ele for por gasolina e não sei o que e

acho que ele pôs algum líquido lá e falou: “Pô, você fica pondo isso aqui sem eu querer” e o frentista disse: “O que você tá pensando?” e ele falou: “O senhor parece ladrão”, puxou o revólver e matou o rapaz e uma semana depois ele entrou na joalheria pela porta, me lembro até que tava um tesoureiro da Ford, tava lá, foi consultar uma joia, acabei, ele saiu e os ladrões entraram pela porta de vidro, arrebentaram a porta e entraram e meteu o revólver na minha boca, eu falei: “Calma, o que adianta, se vai morrer também aí fora, então veja o que você quer”, e ele com a calibre 12, quatro ou cinco, quebrava o balcão assim, pegava as joias e foram embora, esses foram dois lá, depois eu tive um no shopping, no Shopping Morumbi, também entraram, roubaram, depois eu fui pra Pamplona e foi a única que não foi assaltada, depois eu fui pra Gabriel Monteiro da Silva, também entraram dois e aí quase matam a minha filha, então eu resolvi encerrar porque levaram tudo, cofre, coisas pessoais minhas e acho que foram os seguranças mesmo, porque sabiam tudo, entraram em 12 na Gabriel Monteiro da Silva, que hoje o prédio é o mesmo. Então, quer dizer, realmente a joalheria, apesar de todos esses cinco assaltos que me custaram muito, mas é um ramo que é uma pena ter deixado porque é uma relação diferente de vender automóvel, totalmente diferente, onde você vende e tem que garantir o que vendeu e é só na moral, tanto na compra como na venda, foi uma experiência maravilhosa e me ensinou muito.

P/1 – E como é que é um pouco essa atividade, o senhor falou que o senhor comprava de um segmentos, tem fornecedores de ouro, aí como é que era o designer, a joalheria fazia os designs, o senhor construía a joia, como é que era?

R – É, tinha joalheiro, que hoje são 50 anos que ele está comigo e ainda hoje liga, o joalheiro, o Amin depois virou até, hoje é fazendeiro em Goiás, ele tinha, tem ainda, a Matico, que era a minha gerente, ficou um tempo, depois saiu, a Elza, que ta até hoje, o Paulinho, eu era solteiro, você imagina, sou casado há 53 anos, 55 anos, não tem um aniversário que ele não ligue, amizade como a outra, a Sara, que era uma outra que morreu, e a Elza, todos que eram funcionários da joalheria, outro dia até uma outra que era copeira foi procurar pra cumprimentar, outra que hoje é, ta até na associação comercial, que eu presidi também, me liga também, então é uma, sabe, é uma ligação um pouco diferente de uma relação comercial, é uma relação de confiança, mas, enfim, teve que, e foi bom porque se eu ficar mais um pouco, aí tentei ir pra um prédio na Tabapuã, mas eu vi que não, eu tinha o negócio de automóvel, era grande, eu falei: “Bom, não vou mais continuar, não da pra dividir”.

P/1 – E como é que se iniciou a relação do senhor com o SEBRAE?

R – Bom, primeiro que eu presidi inúmeras entidades, entende, na área de, eu presidi primeiro na área de automóvel, presidi, como eu falei, várias entidades, quase todas entidades, tinha muita ligação e a FENABRAVE foi pra mim uma escola incrível que eram quase três, quatro mil empresários grandes e eu não era tão, era empresário médio e eles adquiram um conceito e aí eu saí, quando eu saí da joalheria o Lincon, que era presidente da associação comercial, me chamou pra ir lá fazer parte da diretoria e eu fui, ele ficou dois anos e eu fiquei com ele, ele falou: “Eu quero que você seja o presidente”, tinha um outro, que era um rapaz, até hoje é meu amigo, que já era candidato, eu falei: “Olha, Lincon, o Elvis já ta aí, eu não tenho, to entrando aqui agora, não vou ser presidente de uma coisa que eu não conheço” e é uma entidade grande, eu falei: “Deixa o Elvis”, então fizemos um trato em que ele, eu entrava, que na associação você fica dois mais dois, eu falei: “No segundo mandato eu assumo”. Aí eu vi que ele tinha paixão por aquilo, era a vida dele, eu falei: “Não”, aí chamei o Lincon, falei: “Olha, Lincon, aquilo que eu tratei eu vou, o Elvis gosta, você também não tem, ele ta fazendo um bom trabalho, deixa”, aí chamei o Elvis, falei: “Olha, fica aquilo que o estatuto manda, eu, se eu tiver aqui eu” e aí assumi depois que ele fez os quatro anos, eu fui presidente durante quatro anos, saí, presidi a Confederação das Associações Comerciais, ah, antes eu presidi também negócio de consórcio como Valdemar Verde, que hoje é o maior grupo de consórcio do Brasil, até eu devia agradecer porque consórcio era uma lástima uns 25 anos atrás, era uma, ninguém confiava e nós fizemos isso, eu tinha, eram duas entidades, uma que era o consórcio geral e o outra que era o consórcio de veículos, aí eu fundi, botamos um executivo, eu, antes de terminar me mandato eu saí porque eu nem tinha consórcio e hoje tem a associação de consórcios que é fortíssimo, então eu e aí, o que você perguntou?

P/1 – Como é que se iniciou a sua relação com o SEBRAE?

R – Aí pela associação comercial porque tinha, como presidente da associação comercial eu tinha um posto aqui, eu estou aqui ainda pela associação, isso foi no primeiro mandato, então eu vim e achei e aí eu vim, convidaram pra ser presidente aqui do SEBRAE durante dois anos, porque aqui era dois anos, era só dois anos, você ficava dois anos e eu fiquei os dois anos e realmente aqui é um lugar encantador, você já tem contato a tempo com o SEBRAE.

P/1 – Ahã.

R – É ou não é?

P/1 – É.

R – É o que eu digo, o SEBRAE é que nem você ter uma creche, você lida com criança, né, pequeno empreendedor, ta nascendo, então você tem que cuidar, então é uma coisa que você tem que ter amor e competência pra poder tratar, então foi aí que eu fiquei, depois fui pra confederação, ali fiquei um tempo, até o que me, o que eu sucedi, eu nomeei ele pra representar junto ao SEBRAE nacional, porque eu tinha muita atividade na associação, não dava tempo de cuidar de todas as coisas e é essa a minha ligação. E depois agora, quando eu tava terminando, depois eu fiquei um tempo fora, o Guilherme Affif ficou os quatro anos, depois me chamaram pra presidir mais outro período, nesse espaço aí deu a vacância porque nós fizemos aqui, montamos um rodízio pra não ter disputa eleitoral, que era, prejudicava, e eu vim, voltei pra cá e aí o SEBRAE nacional mudou, em vez de dois anos mudou pra quatro, eu, agora faz dois anos, eu vou ficar mais dois anos se o chefe me der consentimento.

P/1 – Eu queria voltar um pouquinho só pra entender algumas questões ligadas às associações e as federações.

R – É complicado viu.

P/1 – O senhor...

R – Eu sou voluntário, pra você ter ideia, eu não sei o que é, desde o Santa Paula, que eu era novo, quando eu entrei no Santa Paula eu tinha começado a joalheria, não tinha nem eu devia muito mais do que tinha e eu entrei no clube e logo, seis meses depois me fizeram presidente do clube porque tava o Marcelo Boralí, que era dono do clube, eu consegui comprar as ações do Boralí, tal, deixei o clube, agora a pouco, uns dois anos, me chamaram pra ir presidir, eu falei: “Não, chega”, ainda tenho um terreno grande lá em frente, que eu nem vou mais, era uma paixão também, fiz grandes amigos lá dentro e daí que já tinha a joalheria com o Mário, com o Nelson, eles continuaram e eu não sei nem se o Nelson ainda é sócio.

P/1 – Me diz uma coisa, o senhor tava, eu queria entender um pouquinho, o senhor falou, o senhor foi um dos fundadores da FENABRAVE.

R – Não, eu fundei a FENABRAVE, que a ABRABRAVE existia há muito, mas era Associação Brasileira dos Concessionários de Veículos, mas era uma associação, eu transformei, eu fundei a FENABRAVE, que era uma federação e que congregava todas as marcas e fiz também a outra, a FENABRAVE e depois fiz a associação nacional, que era a FENACODIV, que era sindical, então essa FENACODIV eu fundei, mais já tinha SINCODIV, que era o sindicato dos concessionários.

P/1 – Mas eram sindicatos patronais ou dos empregados?

R – Patronais.

P/1 – E qual que é a diferença de uma federação pra um sindicato patronal, qual que é o papel de um e qual que é o papel de outro?

R – Porque o sindicato é local e a federação é nacional, então são os sindicatos todos do país que fazem parte da federação, então temo SINCODIV e a FENACODIV, isso foi que eu trabalhei porque, como a ABRABRAVE era uma associação, mas o resto do Brasil ficava muito parecendo que era mais São Paulo e não era São Paulo, eram entidades de todo o Brasil, distribuidores, que nós mudamos, que era loja, quer dizer, quem lidava com automóvel era meio, mesmo quando eu entrei no ramo de usados chamava picaretas, eram os picaretas, então isso que eu também mudei, a associação dos distribuidores hoje tem uma associação importante dos vendedores de usados, entende, então foi isso, então desde essa parte que eu tenho uma vocação, eu, porque eu, como pra mim a minha independência foi na hora que eu me tornei empreendedor, eu então me dediquei a essa causa, que eu acho que é o SEBRAE, que se a pessoa não entender que é uma forma de ele se justificar é ele ser livre e nada, como eu fui funcionário com o meu tio, quer dizer, mesmo sendo parente você fica ali, você tem que fazer o que a pessoa te diz e empreendedor é uma diferença, quer dizer, você é responsável, você não tem a quem transferir culpa, eu acho que isso é, sempre eu tive por norma, tanto que casei com uma, né, pois é. Então essa paixão pelas pessoas se organizarem, se entenderem, sabe, ter uma comunhão de princípios, mas não é fácil, não é fácil, ainda mais distribuidor de veículo, é uma, mas sai com veículos e realmente é um conceito muito bom dentro da categoria, nunca mais disputei, ainda hoje faço parte do SINCODIV e da FENACODIV, da FENABRAVE eu faço parte do conselho, eu fiquei mais como fundador e nas entidades do, porque voluntário eu acho que aquilo que eu puder fazer para desenvolver responsabilidade, sabe, isso é que eu aprendi, é ser responsável e quando você vive sozinho, você não tem ninguém, eu podia tanto, o que eu tive de convite pra fazer tudo que não se deve, toda a natureza, a joalheria é um ramo perigoso, tudo que você possa imaginar joalheria tem, sabe e você sendo, você tem que decidir, eu não tinha com quem conversar e contar, quer dizer, a decisão, a opção era minha. Então esse é fundamental na vida, sabe, você adquirir princípios, que você não responde a ninguém a não ser a si mesmo, eu até, eu digo, o Henrique é muito católico, eu conto sempre a história que eu tinha o Frei Alfonso, que era o diretor do Santo Alberto, ele perguntou um dia, também quando eu era pequeno: “Você não quer ser padre, porque você tem um jeito, todo mundo gosta de você”, eu falei: “Pois não, Frei, o que que padre pode, o que padre não pode”, ele me explicou, eu falei: “Eu não posso ser padre”, falei a verdade, porque se você, religião é um princípio, ou você é político, que eu não sou político, que eu não posso ser político, condenar político é fácil, vai ser político, vai ser político, você fica amarrado e você vai ter que fazer o que disserem pra você fazer, então eu não posso ser também, entende, então são coisas, são princípios, quer dizer, não é que todo mundo tem que ser assim, mas você tem acreditar nos seus valores, eu sou profundamente religioso sem ter religião, pra mim são todas ótimas, agora, o Deus, que nunca me mostraram e eu acredito porque, eu falei: “Bom, eu vou botar Deus dentro de mim” e eu conversei com ele, tanto que todo dia agora na minha idade eu digo: “Chefê, segura mais 24 horas” e todo dia eu peço, eu acordo, falo, porque 24 horas é um tempão pra mim (risos).

P/1 – O senhor foi membro do conselho deliberativo do SEBRAE entre 2003 e 2004, quais foram as principais mudanças que o senhor percebe no SEBRAE desde então, o que mudou do SEBRAE daquela época pra agora?

R – Não, o SEBRAE é uma instituição que está em permanente evolução, só que como ela é paraestatal ela é muito mais lento do que eu gostaria, mas é, você não foge porque o dinheiro não é seu e nas outras eram, que eu era responsável, era o dinheiro da categoria e aqui não, é o dinheiro nosso, então você não pode abrir mão de certos preceitos e certos comportamentos que asseguram, então ele é um pouco, pra mim como empreendedor não me atende, assim, naquele, que outro dia até tava lendo não sei quem, acho que até um desses ministros, que eu ouço muito o que eles falam, não entendo nada a maioria, né, porque: “Sua iminência, sua iminência”, um xinga o outro: “Vossa excelência”, né, então disse que, eu acho que foi o Melo, que ela de Tatuí, que disse assim, que eu tava lendo uma coisa que, quer dizer: “Aja devagar com urgência”, interessante, né, parece que é um paradoxo, mas não é, mesmo que você tenha coisas urgentes aja devagar, mas sempre tendo presente a urgência. É isso que eu quero tentar lá dentro porque eu não posso abrir mão dos procedimentos burocráticos, que nem agora nós tavamos falando, tem 60 dias pra você pedir uma, fazer uma cotação pra fornecer um café, entendeu, mas tem que seguir, então eu, o que eu tento dizer que não se espelhe no SEBRAE, se espelhe naquilo que o SEBRAE ensina, você na sua vida privada você tem que ter noção de responsabilidade, quer dizer, individual, você tem que agir, você tem que antecipar, só tem direito ao presente hoje quem antecipa o futuro, o passado você usa como projeção pro futuro, que ele diminui a sua possibilidade de erro, mas se você não tiver uma antevista das realidades e

vocês convivem com isso, quer dizer, as transformações que no meu tempo levavam cinco anos hoje é cinco horas, você vê pelo celular, né, quando lança um modelo já tá velho, já está superado, então essas são as realidades que você vai fazendo. Eu só acredito numa sociedade, tenho muito medo de sindicatos, apesar de ter presidido um, porque os sindicatos querem aquilo que nem sempre eles tem direito, principalmente os laborais, eles não olham, é mais ou menos que nem o filho estroina, que vai lá pro pai, não trabalha, vai lá e pede a mesada, faz o cartão de crédito, estoura o cartão, vai lá pro pai e o pai até o dia que o banco nega, o fenômeno da Europa Latina, é esse o problema, foram dando o que não tinham pra dar, seria desejável, ora, seria maravilhoso, mas você não pode fazer, conceder privilégios, é o ideal lutar pelo melhor, to inteiramente de acordo, mas você, os sindicatos tem que dar aquilo que é razoável e os grandes, as grandes corporações não dão dela, dão aquilo que vão vender pra nós, então tem que ver isso, quer dizer, você tem que reivindicar e tem que pressionar as grandes corporações hoje, que são donas do mundo, para que haja um equilíbrio e nem sempre isso é possível. E me preocupa muito que eu luto muitos anos e que não fui muito ouvido, pelo crime organizado, como eu sou filho de, neto de italiano, eu sei bem o que era a máfia, que hoje é um, hoje não é nada, máfia hoje é uma fração do crime organizado e nós estamos percebendo e o crime, olha o México, olha aqui, olha a Colômbia, olha o Peru, olha a Venezuela, a Argentina, mesmo os Estados Unidos, que hoje eles têm um poder incrível, principalmente na área financeira, então são estas coisas que a gente, não quer dizer que, eu não vou mudar o mundo, tenho certeza disso, absoluta, mas eu procuro mudar, como aqui o empreendedor, nós procuramos mostrar uma realidade palpável e tudo baseado em responsabilidade, quer dizer, não transfiram, que a gente transfere, brasileiro principalmente, né, a culpa é do prefeito, é do vereador, e a tua nesse processo? O que eu to dizendo, nós temos aqui um milionésimo de responsabilidade em tudo o que ocorre, de forma direta ou indireta, então se você não trabalhar e não for e não, deixar um mal exemplo, você presidindo aqui, se você pactuar com alguma coisa que não é certa você cria um exemplo perigoso: “Por que que eu vou seguir se o cara que era presidente não faz?”, mesmo na área de automóveis eu queria, eu me lembro que quando eu presidia, era vice-presidente da associação dos picaretas, eu consegui fazer com que os vendedores de automóveis pudessem tirar nota, era um ex-presidente de banco que era o secretário da fazenda, nós reduzimos o imposto que era na época 15% para 10%, 1,5% pro sujeito, falei: “Porque senão não dá pra tirar, nós não ganhamos 15%, ninguém ganha 15% vendendo carro, ele compra hoje, vende amanhã, se ele puder tirar nota, não é que todos vão tirar, mas, quer dizer, ele perdeu o direito de não tirar nota, 18% ele tem direito porque não pode, ele não vai trabalhar pra pagar pra trabalhar, isso não existe”, ele foi e atendeu, então foi aí que começou minha carreira de, quando eu consegui essa, esse, essa medida, então o ramo, com a lei 6729, né, que eu quase vivia em Brasília três anos.

P/1 – Essa lei era, essa que o senhor citou agora, era a respeito...

R – Que equilibrava a relação entre concedente e concessionária para não ser aquela violência, quer dizer, você ficava, você investia uma fortuna e ficava de joelho perante o concedente.

P/1 – O Senhor tem um histórico muito longo nesse setor de comércio, quais são as contribuições que o senhor acha mais significativas que o SEBRAE fez pro setor de comércio, o que o senhor acha que foi mais significativo?

R – Não é só o, tem que entender, o SEBRAE é empreender e empreender vale pra serviço, vale pra comércio, vale pra indústria, vale pra medicina, vale pra tudo, porque o médico tem que aprender a empreender também, principalmente hoje, não é, o advogado, hoje é tudo empresa, não tem mais, você tem que, então é isso que eu to dizendo pra você, é o problema da responsabilidade, você tem que empreender de maneira que qualquer atividade que você tenha você procure ser o mais correto possível e estar quites com todo o segmento, com o seu cliente, com o seu fornecedor, com o governo, principalmente com os seus funcionários, entende, e não é fácil porque, outro dia fui ao almoço do Gandra, que ele fez uma palestra sobre reforma tributária e ele, uma entrevista que ele, que eu dei a ele uma vez, até na palestra ele falou: “Uma vez eu entrevistei o Alencar e me lembro que ele citou um exemplo usando aquela: ou o Brasil acaba com as saúvas, ele usou, disse assim: ‘Ou o Brasil acaba com a burocracia ou a burocracia acaba com o Brasil e pode escrever o que eu to te dizendo’”, você vê que hoje tá fazendo, mas você vai lá, eu tenho muito respeito pela presidente, que pelo menos ela, mas quer por não sei mais quantos mil funcionários, eu li hoje na advocacia da união, sabe, você vai, exemplo, pode, pra que, será que não tem outros métodos, será que precisa por tanta gente pra fazer o mesmo? Não é muito melhor simplificar as leis pra que todos entendam? Quando a gente lê esse do supremo, hoje até tinha uma crítica do que fala na CBN lá, que é diretor de cinema.

P/1 – Jabor.

R – Jabor o nome, ele fala, quer dizer, é uma brincadeira, que o cara pra dar um voto pra dizer se a pessoa é culpada ou não cita dez mil anos antes de Cristo, vem com aquelas citações muito mais pra mostrar sapiência, ninguém tá lá, ninguém duvida da pessoa que tá lá que tem, deve ter uma soma de conhecimento que ninguém vai discutir, ele pode, entre eles pode haver diferença, mas deles pra sociedade não, o que nós queremos é que eles atuem com responsabilidade, sejam justos, se a pessoa não for, né, porque mensalão envolve pessoas, mas de forma diferente, então essa é a obrigação de quem conhece a lei. No fim é, quer dizer, procuro, sabe, eu sou um amante do óbvio e óbvio não é notícia, né, nenhum repórter, nenhum, se você falar uma coisa óbvia, por que que os casamentos hoje não perduram? Porque o jovem não consegue entender o óbvio, ele quer o inusitado, quer, sabe, o mundo, sabe, começar pelas partículas, é uma congregação de partículas, a própria vida, células, então você precisa saber articular e isso são coisas óbvias, é dessas pequenas coisas, como você trata a tua mulher, os teus filhos, professores como tratam os alunos, porque houve uma evolução, que antigamente, na minha época, você apanha na escola, hoje acabou isso, hoje se o professor bate no aluno vai preso, né, mas tem que mudar a relação e você não muda se você não ajustar tua linguagem, por que que a maioria das crianças não gostam de ir à escola? Porque não há entendimento entre a linguagem do aluno e do professor, eles não se entendem, ah, não, isso é um absurdo, imagina, não, eles podem falar a mesma língua, mas não dizem a mesma coisa, sabe, é como você, um falar em latim e outro em português, não, embora a origem seja a mesma, mas não se entendem, tá certo, então hoje a expressão mais comum: “Ah, mãe, não vou, que a professora me enche o saco”, pra mim, se eu falasse isso no meu tempo (risos) eu apanhava pelo menos uma hora, se eu falasse isso, essa expressão e hoje é comum, hoje é a coisa mais leve que o menino possa dizer, né, e outra, eu vejo a linguagem mesmo dos amigos, esse palavreado assim, nomes feios assim ditos com tanta naturalidade, vê nos filmes hoje, você fica assustado, acho isso falta de, joalheiro, né, falta de estética, sabe, de relacionamento, então acho que tem o mínimo de respeito até para com o vocabulário, porque não é bom eu falar nome feio

perante você, eu não te conheço, não sei se você gosta. Então, enfim, são as coisas óbvias que nós temos que prestar mais atenção, os casamentos não duram por causa disso, as mulheres tão buscando a liberdade, têm todo o direito, então tem que ser respeitada, mas também tem que respeitar, sabe, não existe respeito unilateral, é recíproco, quer dizer, é uma coisa que a pessoa, confundem, então empreender é isso, você tem que ensinar a empreender e não adianta você obrigar o cara a empreender, é uma questão de amor, tudo o que você faz na vida, o difícil é amar a mulher amada.

P/1 – Pra ir encerrando já, me diz uma coisa, o senhor usou muito a questão de você olhar pro futuro e de alguma forma antever esse futuro, né, quais são os projetos que o SEBRAE tem que se preocupar pro futuro?

R – Inovação, que nós falamos tanto, mas inovar é uma arte, é uma antevisão, é uma questão de sensibilidade, você tem que tá ligado de corpo e alma naquilo que você faz, é óbvio, mas preste atenção se as pessoas tão, as pessoas estão pensando: “Quanto eu ganho, quanto eu vou ganhar?” e não: “Quanto eu tenho que dar pra ganhar”, então essa é a diferença, sabe, isso é um e pode crer tudo que eu disser é óbvio, mas é aí que mora o perigo, que as pessoas leem a manchete, raramente leem o artigo pra conhecer, porque às vezes no artigo ela contradiz a manchete, mas põe a manchete pra que a pessoa leia o artigo, então, e a vida é assim, você no tratamento, você com seus familiares, com tudo, não é fácil, não é fácil porque exige uma coisa você sair de casa com a tua mulher depois de dez anos de casado, você dizer: “Oi, bem, você precisa de alguma coisa?”, é verdade ou não? Telefonema: “Você tá precisando de alguma coisa? Pensei em você”, levar um, tenho 53 anos e levo um cravo pra minha, que é difícil encontrar hoje nas floriculturas, entendeu, um cartão vale mais do que uma jóia, dizendo e que não minta pra sua mulher, essa você não engana, mulher você não engana, mulher engana homem, o homem enganar a mulher é muito difícil, porque eu sempre lidei com mulher, aprendi um pouco com vocês, viu.

P/1 – Eu queria, pra finalizar...

P/2 – Só pra complementar, eu sei que você vai falar de inovação, mas acho que o senhor podia tocar também no projeto da escola, né?

R – É, isso é uma coisa que nós estamos fazendo aqui agora que eu.

P/2 – Deixa ela perguntar.

R – Ela vai perguntar?

P/1 – Que projeto que o senhor acha, qual um dos principais projetos mais importantes que estão sendo feitos agora no SEBRAE?

R – O SEBRAE tem um projeto que é o Empretec, que é unanimidade, todos que fizeram, eu falo, é 99%, que tudo que é 100% é mentira, 99% das pessoas que fizeram, então eu falei muito: “Vamos criar uma escola aonde você tem noções de empreendedorismo, aonde as pessoas e você vai detectar quem tem vocação e quem não tem”, então, quer dizer, aqui, que nós estamos com, a dona que tá fazendo, qual é a faculdade que tá nos ajudando?

P/3 – É o Paula Souza, a diretora do Paula Souza.

R – É Paula Souza que tá, porque senão nós íamos demorar muito tempo, então ela vai fornecer os professor, nós vamos dar toda a infraestrutura, prédio, sala de aula e vai passar pra que...

R – As pessoas, quer dizer, você gostando do que faz e tendo orientação, essa de antever o futuro é uma questão que é de aprender, essa, se você gostar você faz, entende, por isso que hoje nas minhas empresas, os meus filhos, eu sou técnico, não dá, é a mesma coisa que, você imagina eu com a minha idade jogar de centroavante com um cara de 17, 18 anos, eu saio lá sem as pernas, sem a cabeça, quebrado inteiro, entende, mas técnico, quer dizer, eu posso ser técnico porque eu aprendi como se joga, então esse é o empreendedor, o que nós temos que ver, nos valer dos erros e dos acertos do grande contingente que passa por aqui, funcionários, todos que têm um recado pra nos dar e você transferir isso de forma, você pega, filtra o complicado e passa de uma maneira simplificada pra aqueles que vão começar e entender e dizer bem claro: “Faça só se você amar, se você não gostar do que faz não faça, muda, tenha coragem de mudar, não minta pra você”, aquilo que eu tô dizendo, por isso, quando eu botei dentro de mim menti três vezes, só apanhei, quer dizer, não da pra você mentir pra você, isso é um erro que se faz constantemente, você procura se enganar pra ver se engana os outros, você pode enganar os outros, mas a si mesmo.

P/1 – O senhor tem mais alguma coisa que o senhor gostaria de acrescentar da sua experiência junto ao SEBRAE, pra nos contar, teria alguma coisa mais?

R – Não, não tem, não, são, eu aprendo com aquilo que eu vivo e as coisas vão me ensinado, como nós estamos fazendo, o que eu vejo, quer dizer, de que maneira, sem perder a segurança, nós possamos desburocratizar nossos processos e eu digo que eu aprendi também olhando o mundo que burocracia é um vírus perigosíssimo, pior do que essa gripe que tá matando gente, quando você combate um vírus ele sai fora, você pensa que ele morreu e ele já se uniu e tá fazendo um mais forte e mais resistente, aquele remédio que você deu que pensa que matou, ele já tem um outro vírus que esse remédio já não serve mais, então é uma eterna evolução, aí entra a inovação, você tem que inovar até a inovação, quando você vai, adquire conhecimento, prepare e aprenda que quando você aplicar tem coisas que você pode adicionar e você vai aprender com quem tá recebendo, você não sabe tudo, o que eu digo, assim, na minha vida o que, a minha existência só valeu pelo o que ela está me mostrando e mostrou o que eu tenho que aprender, é como você morar no subsolo, como eu morava, e você passar aqui no 21º, o teu horizonte é muito maior, então a tua perspectiva de vida, ela te dá uma amplitude, mas junto vem uma carga de responsabilidade para aquilo que você convive e tem que preservar.

P/1 – Pra terminar a última pergunta, o senhor tem, qual é o seu sonho hoje, Seu Alencar?

R – Viver.

P/1 – Eu queria agradecer em nome do Museu da Pessoa e em nome do SEBRAE a sua participação, muito obrigada.

R – Por nada.

FINAL DA ENTREVISTA