

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

50 Anos da Volkswagen no Brasil (VW)

Ser vendedor é um dom

História de [Luiz Viscardi](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 10/07/2020

Projeto: 50 anos da Volkswagen no Brasil
Depoimento de Luiz Viscardi
Entrevistado por Judith Zuquim e Charles Meir
Local: São Paulo - SP
Data: 19 de agosto de 2002
Realização: Museu da Pessoa
Código da entrevista: VW_HV019
Revisado por Grazielle Pellicel

P/1 - Judith Zuquim
P/2 - Charles Meir
R - Luiz Viscardi

P/1 – Então só pra gente ter registrado seu Luiz: seu nome completo, local e data de nascimento.

R – Luiz Viscardi, 25 de agosto de 1934.

P/1 – Seu Luiz, o senhor podia falar um pouquinho sobre seus pais, seus avós. O que o senhor lembra.

R – Meus avós imigraram da Itália e vieram pro Brasil. Meus pais eram pessoas humildes, começaram a trabalhar com quitanda, na rua, com carroça. Depois eles tiveram banca no Largo da Banana, assim eles foram crescendo, com caminhãozinho, e assim foi indo. Até que ele começou a trabalhar com carro, isso em 1942, ali na rua Timbiras com a Conselheiro Neves - tida como a esquina do Pecado. E lá, ela fala como os outros: “Quer vender, quer vender?”. E ali foi se especializando. Depois ele teve uma loja, Auto 1070, na Avenida São João, onde atualmente é o Príncipe Hotel, se não me engano. E daí pra frente... Você quer que eu vá até o fim?

P/1 – Não, vamos voltar um pouquinho. O senhor lembra um pouquinho dessa sua infância, qual bairro que era mesmo?

R – Na Barra Funda.

P/1 – O senhor lembra um pouquinho dessa sua infância na Barra Funda? Se o senhor trabalhava junto com o seu pai, ajudava?

R – Não, eu era um moleque de rua. Porque meu pai tinha atividades que não dava tempo de ficar olhando. Mas eu fui engraxate, [também] trabalhei numa fábrica de folhinhas, a Scheliga, era fechador de envelope. Fechava dois sacos de envelopes por dia e levava de bonde na Praça do Correio. Só me davam uma passagem e a minha briga diária era com o cobrador. Ele queria cobrar duas passagens e eles só me davam dinheiro pra uma. Eu estudei no Liceu Coração de Jesus e fui até o primeiro ano [do] Técnico de Contabilidade. Houve uma desavença entre eu e o professor. Como os dois eram bonzinhos, eu fui expulso do colégio Liceu Coração de Jesus, depois disso, então, eu fui trabalhar com meu pai no Auto 1070. Aonde, pra ele me castigar, me deu um emprego de polidor de automóvel e eu consegui me adaptar naquilo. Ele achava que eu

não ia aguentar, porque polir aqueles carrões velhos lá [de] 46, 48, não era fácil. Mas quando chegava à noite, ele falava: “Como é, tudo bem?”. E eu: “Tudo bem”. E, com isso, eu fui vendo como é que comprava, vendia. Fui polindo carro e juntando um dinheirinho. Batendo lá no Jardim América, aquelas coisas todas, pra ver se as pessoas queriam vender. E aí eu levava umas pessoas amigas, parentes, pra comprar o carro e ganhava uma comissão. Até que eu juntei 10 contos e 500 e comprei Coupê Opera, naquela ocasião, era um DKW, conversível 39. Eu mesmo pintei esse carro e ganhei um bom dinheiro nesse carro. E daí pra frente, eu dormia com meu avô, o pai da minha mãe. Ele não emprestava dinheiro pra ninguém, nem pra filho, nem pra nada, mas eu não deixava ele dormir: “Nono, me empresta dinheiro. Eu vou ganhar dinheiro com esse negócio”. Ele dizia: “Me deixa dormir que eu não aguento mais!”. Até que um dia ele falou: “Se teu pai e tua mãe avalizar, eu te empresto”. Ele não “punha” nem dinheiro no banco, ele guardava na gaveta. E assim que ele me emprestou um dinheiro que dava pra comprar dois carros, eram aqueles carros da Perval, era o Angria e o Prefêta. Com esse dinheiro, eu comecei a mexer - isso foi no ano de 48 pra 49.

P/1 – O senhor tinha quantos anos, Seu Luiz?

R – Eu tinha 14 pra 15 anos. Depois, eu comecei a trabalhar sozinho. Isso até 1950, quando eu passo a ser sócio do meu pai. Até aí eu já tinha pago ao meu avô aquilo que ele tinha me emprestado e já tinha dinheiro pra começar. Isso representava 150 contos de réis - o número da moeda já nem sei mais, teve tantos nomes que eu já nem sei, mas era um dinheiro razoável.

P/1 – O senhor tem ideia de como seu pai conseguiu passar pro ramo do automóvel?

R – A ideia foi assim: ele tinha contato com os feirantes, tinha contato com o pessoal do mercado e alguém deve ter falado pra ele: “Por que é que você não tenta isso como bom comerciante e tal?”. E daí que ele foi levado pra rua dos Timbiras e lá ele começou. Ele tinha um dinheiro pra comprar um carro velho, 20 contos, por aí, e aí ele começou a comprar e vender.

P/1 – Essas vendas aconteciam no meio da rua? Como era isso, o senhor poderia falar um pouquinho sobre isso?

R – Bom, existiam os corretores. Esses corretores traziam o carro pra você comprar ou pra ele ou pra outro, quem estivesse comprando, forçava a situação pra você pagar um pouco mais e o outro vender por um pouco menos. E a partir do momento que você sentisse que aquele negócio já tava interessante, é que você podia ganhar alguma coisa. Então você adquiria aquele carro e pagava ali mesmo, em cima do paralamo do carro. Não tinha esse negócio de pra lá, pra cá.

P/1 – E aí ele começou a trabalhar, assim, na rua Timbiras.

R – Trabalhou muitos anos ali. 5, 6 anos. Em 1950, ele abriu uma loja chamada Auto 1070 na Avenida São João. Nessa loja, ficavam diversas pessoas que compravam e vendiam, só que quem comprava era só ele e repassava pra essas pessoas. E quando essas pessoas vendiam, pagava uma comissão. Essas pessoas me davam o carro pra polir. Então era dessa forma que funcionava. Ele tinha 25 cavalos lá no Trote, então ele cuidava dos cavalos porque ele tinha carroça antigamente e tinha 25 cavalos no Trote e no Jockey também, ele jogava muito dinheiro em cavalo e perdia muito dinheiro. Agora, meu pai era uma pessoa muito respeitada, ele foi conhecido praticamente no Brasil inteiro por causa do ramo de automóvel e eles mais conheciam ele por Chico, Casa Chico, mas é uma história muito comprida e a gente vai falar a manhã inteira.

P/1 – Daí o senhor conseguiu convencer o seu avô a emprestar dinheiro e foi lá, como é que foi?

R – Meu avô me emprestou, como eu disse, eu comecei mexendo, comprando e vendendo sem meu pai, sozinho. Consegui pagar meu avô e meu pai começou a perder muito dinheiro. Pra você ter uma ideia, ele perdeu 50 casas num sábado e domingo. Meu pai ganhava muito dinheiro e ficou sem nada - [foi] dessa última vez que eu me afastei dele. Pra dar uma outra ideia, em 1950, eu fiquei sócio dele e ele dizia assim: “Você vai ganhar 10%. Dos 10%, você sustenta a casa. E o que sobrar é metade teu e metade da tua mãe”, então era a sociedade que nós fizemos. Nessa ocasião, ele tinha 350 mil, não sei se é contos ou o que era, e eu 150. Fizemos essa sociedade dessa forma que eu falei. Só que esse dinheiro, só tinha ele porque hipotecou a casa que ele tinha na Conselheiro Nélis e o resto ele tinha perdido tudo. E essa tinha sido a razão de eu querer me afastar dele. Isso aconteceu em 63, e eu disse: “Pai, eu não trabalho mais com o senhor, porque quero fazer a minha vida. Tudo que nós ganhamos, o senhor joga, e eu vou partir pra um outro ramo”. E ele falou: “Se você parar, eu paro”, porque eu trabalhava muito, pesava 52 quilos. Eu cheguei a viajar Rio/São Paulo que ele comprava caminhonete lá, todas essas picapes Chevrolet, tipo Marta Rocha...

P/1 – Tipo Marta Rocha, como é isso?

R – Uma que tem três vidrinhos atrás. Naquela época, era muito falada. Eui eu quem trouxe do Rio para São Paulo, naquela época. Era um negócio muito vantajoso e muito lucrativo. E assim que começamos novamente a crescer... Meu pai tinha muita apresentação dentro da Ford, dentro da General Motors e pra ele, o que valia era o fio do bigode. Naquela época, pra comprar um carro era assim, pegava um cartãozinho: “Vale o faturamento de uma picape”, assinava e acabou. E hoje não vale o sermão que você põe no papel.

P/1 – Continua, o senhor já tá fazendo o seu próprio caminho. E, depois, aí o senhor...

R – Trabalhei muito com ele e ele jogando, até o ponto que eu resolvi sair. Isso, 1963. Eu resolvi montar uma loja de automóvel que fosse uma sociedade e tal, e eu montei a Sorana que era uma Sociedade Revendedora de Automóveis Nacionais - aí saiu o nome Sorana. O nome Sorana eu iniciei e meu pai vendeu a loja pro meu irmão Miguel. Então eu falei pro meu irmão Miguel: “Olha, eu não vou atrapalhar você, eu vou trabalhar com carro velho e você procura segurar isso durante um ano, a clientela tudo - porque senão eu ia tomar toda ela. E assim, depois de um ano, eu volto a trabalhar com carro novo”. Eu comecei a andar na Volkswagen. Um dia, eu comprei lá, no tempo do seu Chris, eu comprei 300 carros usados de uma vez. Não tinha dinheiro pra pagar 60, mas eu era muito conhecido no mercado, consegui vender os carros falando pro sujeito:

“Você vai ganhar tanto em cada carro que você vender. Eu preciso do dinheiro adiantado, se você não ganhar tanto, eu te pago todo o teu prejuízo”, e como acreditavam em mim, mesmo eu sendo moleque ainda, eu comprei 300 carros na Volkswagen e paguei praticamente em 3 dias. Daí que eu conheci o seu Chris. O seu Chris que sabe dizer a história de como foi feito esse negócio, prazo muito curto pra pagar, quis me conhecer: “Quem é esse louco?”. E assim foi que eu fiquei conhecendo ele, e assim ele disse: “Por que você não fica revendedor Volkswagen?”. Eu disse: “Um dia eu conversei com o senhor”. Aí surgiu, em Bragança... Esse senhor que era dono da revenda Volkswagen, em Bragança, tinha uma loja de atacadista de peça em São Paulo, no Largo Cambuci. Acabei fechando negócio com ele e ela tava totalmente desorganizada, devia dinheiro em bar, em farmácia etc. Eu consegui fazer com que essa revenda ficasse em pé e teve uma condição também de conhecer um Pastor, onde eu arrumei isenção pra ele de imposto. Só que eu não sabia que esse pastor arrumava outros pastores, porque ele gostou de ganhar dinheiro, aí a Volkswagen pediu que eu vendesse a revenda lá. Eu peguei, vendi e voltei a trabalhar nessa loja que eu abri. Era na Avenida Rio Branco, 533. Aí surgiu a oportunidade do seu Chris me chamar: “Você não quer trabalhar como revendedor Vemag?”. Eu falei: “E quanto custa o carro Vemag?”. Ele me disse: “Custa 8”. Eu não sei se era 8 mil contos. “Poxa, mas que negócio ruim que o senhor tá me oferecendo. Eu compro no mercado há 7.800. O senhor quer que eu fique concessionário com obrigações pra pagar 8?”. Ele bravo, era um homem bravo, bateu na mesa: “Eu disse que ia te chamar um dia pra oferecer um negócio. Eu ofereci, se você quer pegar, pega, senão larga”. E assim eu saí da sala dele. Eu fui pra casa e pensei muito. Achei que esse homem me oferecia uma certa confiança, porque ele estaria me oferecendo um negócio daquele. Ele quis me chamar e tal, aí eu fui e fiz também uma imposição, eu falei: “Olha, eu fico revendedor Vemag, mas com uma condição: eu não quero loja de peça e nem oficina”, “Po, mas que revendedor é esse? Não existe esse [tipo de] revendedor”. Então eu falei: “Eu vou ser o primeiro, se o senhor quiser que eu fique revendedor”. Como ele já sabia que um dia a Vemag ia acabar e ele tinha esperança que eu ajudasse a escoar todos os produtos da Vemag, ele acabou me nomeando. Eu não conheço outro revendedor no Brasil que foi nomeado nessas condições que eu fui. Então, eu tinha uma lojinha na Rio Branco que cabia 10 carros e, assim, eu fiquei concessionário Vemag. Em menos de 1 ano, eu me torno o primeiro revendedor Vemag no Brasil.

P/1 – Ele era o que, o senhor Chris? Ele era o que na Volkswagen, qual era o cargo dele?

R – O seu Chris mandava e ele era o diretor que tomava conta de vendas do governo. Então, toda área de governo, importação, exportação, vendas e etc., era com ele.

P/1 – E por que o senhor não queria nem as autopeças e nem a oficina?

R – Porque, naquela ocasião, pra você ter uma concessionária, tinha que ter muito investimento e o setor de peças. E oficina é um setor muito trabalhoso, requer muita gente e espaço; e eu não tinha. Eu achava que era muito mais fácil comprar o carro e vender o carro, e não ter 10 pessoas pra você tomar conta na área administrativa, 50, 60, pra oficina. Então, se ele me impusesse, eu também não ficava e assim foi que eu me tornei o primeiro revendedor Vemag do Brasil. Depois, com o tempo, a Volkswagen juntou com a Vemag. E depois, a cada dois carros Vemag que você tirava, recebia um Volkswagen. Aí que a coisa começou a ficar boa, porque Volkswagen era um carro que dava lucro. Aí, no final da história, era 1 por 1 e havia uma reclamação muito grande na Volkswagen sobre a minha pessoa, porque me chamavam: “Senhor Viscardi, estão entregando muito carro na ‘Boca’”, “Na ‘Boca’ não, aquilo lá é a minha concessionária”. E quem fazia a revisão dos carros que eu vendia era o Bruno Tréss, só que o Bruno Tréss era concessionária Volkswagen e retirava muito menos Volkswagen do que eu como revendedor Vemag, em função do volume que eu vendia de Vemag, entendeu? Aí exigiram, veio a história de um dia numa festa, como eu te contei, o seu Chris me leva nessa festa onde iria estar o senhor Schultz Wenk e essa intriga que existia entre eu e os diretores da fábrica, Seu Mendes... “Porque você nunca vai ser revendedor novamente, por causa daquela situação da ‘Boca’”. Era procedimento da fábrica entregar carro numa loja, mas isso tava escrito e aí foi que eu entrei nesta festa. Em dado momento, aparece o senhor Schultz Wenck. O seu Chris me apresenta ele: “Esse aqui é o senhor Luiz Viscardi, é o maior revendedor Vemag no Brasil”. Ele falou: “Vemag não, agora ele vai ser revendedor Volkswagen”, e assim foi que me deixaram voltar pra Volkswagen. Se fosse por parte daquela diretoria da Volkswagen, eu nunca voltaria pra Volkswagen em função das intrigas que tinha. E os revendedores, como sabiam que eu vendia pro Brasil inteiro, não me queriam. Achavam que eu seria um inimigo deles, porque eu vendia muito, conhecia todo mundo. Eles tinham um custo exagerado e eu não tinha custo por causa da loja pequena, então exigiram que eu abrisse uma revenda e aí foi que eu abri na Casa Verde, a Sorana. E o volume da oficina era muito pequeno, me deram um lugar que era tudo barro quando eu fui pra lá, não tinha rua calçada, a rua era tudo de lama, terra. E quando chovia era uma desgraça. Então, como a gente tirava muito carro, eu “punha” tudo em cima da rua porque não cabia, e o Brigadeiro Faria Lima, naquela época, vinha brigar comigo: “As casas são tudo do exército, do governo”, porque eu vendia muito pro governo. Chegava a vender, entre frotista e governo, mais de 5 mil carros por ano, fora os carros que a concessionária vendia. Cheguei a vender mais de 8 mil carros por ano. Então, depois, veio o progresso por lá, aí a coisa mudou, melhorei a oficina também, melhorei as condições e assim que eu cheguei a concessionária Volkswagen.

P1 - Seu Luiz, como era vender um carro nessa época? Porque existia um pouco de propaganda, os primeiros carros da Volkswagen, o Fusca e a Kombi, tinha um pouco de propaganda, mas quando o comprador chegava na loja, como é que era isso? Como era a conversa do vendedor com o cliente?

R – Olha, praticamente não existia vendedor. Existia uma meia dúzia de pessoas chegada a mim, parente, sócio meu, que vendiam os carros. Você só tinha duas cores. Você só tinha bege e branco e era o Fusca ou a Kombi, então não tinha opção: ou você quer isso ou você quer aquilo ou você não quer nada, tá certo? E era muito mais fácil: não tinha produção, era insuficiente pra demanda do mercado. Era só chegar que tava vendido e, às vezes, tinha fila. Hoje, a situação é completamente inversa, você tem 17 fábricas, um monte de concessionários dessas fábricas brigando entre si. Inclusive, nós. E pra você ganhar dinheiro, hoje em dia, é muito difícil. Naquela época, era muito fácil. Então era bege ou branco, quer? Não quer, não tem.

P/1 – E não tinha essa de experimentar o carro, “test drive”?

R – Não tinha nada disso.

P/1 – Mas vocês ensinavam a mexer no carro, como era isso?

R – Ensinava: aqui funciona o limpador de para-brisa, aqui acende o farol, aqui é o breque, tudo bem? Mas o carro já era muito conhecido pelo público e não tinha muitos carros pra escolher, muitas opções como tem hoje. Então o que tinha era isso - hoje já [é] muito mais difícil -, porque pra vender não se fazia propaganda. Uma das melhores propagandas que a Sorana fez foi, naquela época, que saiu aquele filme “Se Meu Fusca Falasse”, então nós fizemos propaganda em todas portas de cinema. Eu tinha um amigo que era diretor de cinema e deixou colocar nas portas do cinema e o primo Carbonari conseguiu fazer um Fusca que abria a porta e mexia os olhos. Então ia sair que o nosso Fusca já falava, aquele ia falar, mas o nosso já falava. Isso foi um grande sucesso, essa propaganda, e nós distribuimos carro muitas vezes. Sempre fiz um tipo de propaganda que ou você dá um carro ou alguma coisa você tem que dar. Até hoje, eu tenho na Sorana uma roleta patenteada, chama-se roletinha da sorte, rodadinha da sorte. O sujeito gira, só que o prêmio é ou você ganha um tapete ou você ganha de 100 a 200 reais e concorre a um Gol, esse é o prêmio que nós estamos dando hoje.

P/1 – Aquela concessionária da Vemag, que não era uma concessionária, era uma loja. Como era a rede da Vemag? Ela existia aqui no Brasil, como é que o senhor se relacionava com a Vemag?

R – A Vemag era tudo concessionária já com peças, serviços, era completa. Eu me relacionava bem, porque eu comprava tudo deles e eles pediam pra me vender, senão eu não comprava. Porque na Vemag era mais caro, o produto era difícil de vender. Se ele não vendesse determinado produto mais barato, porque ele não conseguia vender, eu tava fazendo frente pra ele. E o que tinha, eu comprava porque tinha uma clientela no Brasil inteiro, conhecia todo Brasil com venda de caminhão, caminhonete. Então, por isso que eu consegui ser o primeiro, comprando deles e da fábrica. Fazia concorrência pra eles e comprava deles.

P/1 – E como é que os carros chegavam na Sorana mesmo? Eles saiam de São Bernardo, como eles chegavam lá? Porque era muito carro.

R – Eu tinha o velho Romeu. A gente ligava pra Vemag e falava: “Vou buscar esse e esse carro. Vocês me aprontam, deixam lavados”. Era bem diferente do que Volkswagen e o velho Romeu devia ter conquistado todo esse pessoal com amendoim e bala. Aonde ele passava tirava um pouco de amendoim, bala e dava lá chocolate, cativou esse pessoal com amendoim e bala. E assim foi, que a gente chegava lá e o carro tava pronto. Ele vinha com 3, 4 motoristas pra apanhar e eu tinha como tirar muito mais carro. Eu ia e voltava, mas os carros saiam lavados, limpos. Não são esses carros que a Volkswagen entrega não, tudo em ordem. Era chegar e entregar pro cliente, chamar o cliente e entregar.

P/1 – E depois dessa primeira fase que o senhor começou a vender...

R – Eu não entendi.

P/1 – Porque os carros vinham de São Bernardo pra Sorana.

R – A transportadora trazia. Menos os usados. Comprava muito carro usado. Naquela época, ninguém se interessava muito por carro usado. Tanto é que, até hoje, com tantas concessionárias que se fizeram no Brasil, poucos conseguem vender o volume de carro usado que eu vendo.

P/1 – E o senhor sempre vendeu carro usado?

R – Sim, sempre vendeu e vai continuar vendendo, pelo lucro. Isso é uma situação que eu não devo falar, situação das concessionárias atuais, a briga que tá tendo entre eles. É muito difícil sobreviver dentro dessa guerra, se não tiver todos os departamentos funcionando. Então, graças a Deus, nós estamos todos... Hoje eu tenho peça, serviço, mas tudo funciona, tudo dá lucro. E o carro usado é o que mais nos dá rentabilidade, porque eu sei comprar. Eu compro pelo preço que acho que vale e vendo pelo preço que eu acho que vale. E no carro novo, eu compro pelo preço que a fábrica me vende e não sei como está o preço do mercado, que é diferente.

P/2 – Seu Luiz, a partir de que momento começou haver o maior número de concessionários no Brasil, que vocês sentiram que a concorrência tava surgindo?

R – A Volkswagen, naquela ocasião, ela “punha” mais posto de serviço. Então era mais posto de serviço que concessionária, ela queria ter em todos os pontos do Brasil... Ela queria ter um lugar que consertasse o Volkswagen - isso é um marketing muito bom. Naquela época, usava pra nomeação [de] políticos. Enfim, o cara tinha posição, tinha dinheiro, era nomeado em determinados pontos que a fábrica achava interessante pra ela, assim eram feitas as nomeações. Nós chegamos a ter mais de 700 concessionárias no Brasil.

P/1 – E a própria Sorana, como é que ela foi crescendo depois daquela primeira...

R – Ela não cresceu, diminuiu. Porque a Sorana tem umas passagens interessantes: quando ela começou, eu queria mais carro; não me davam mais carro e eu conseguia vender se me dessem o dobro, o triplo daquilo que me davam. Em 73, pra você ter uma ideia, também vendi 8 mil carros naquele ano, quando nós fomos viajar pra Washington e eu tava me preparando pra ter e vender 16 mil carros. Então eu fiz um projeto, chamei uma firma especializada, que eu queria crescer. A ideia era crescer, então nós fomos formar diversos pontos de venda. Fomos pra Washington e eu tinha em mente como jogar isso. Naquela época, se não me engano, era seu Berger. Na hora que eu propus fazer o que eu tava pensando, me disseram que não queriam nenhum elefante branco, eu falei: “Tá bom”, então aquilo me fez desviar o meu rumo.

P/1 – O que o senhor tinha pensado, o senhor pode falar?

R – Como?

P/1 – Qual era o seu projeto, o senhor pode falar?

R – O meu projeto era botar diversas concessionárias como ele falou. Campinas, pontos estratégicos em São Paulo, enfim, onde eu achasse interessante e me organizar de tal forma que eu pudesse operar tudo isso. E ia vender 16 mil carros por ano. Gastei muito dinheiro pra fazer esse trabalho. E no voo pra Washington, o Berger falou assim, bateu nas minhas costas... Naquela época, a cota era 5 mil carros por ano e tinha mais a parte do frotista, que eu conseguia tirar mais um volume. “Daqui pra frente, fechamos 3 mil e 500.” Pensei que ele estivesse brincando. Não foi não, eles me botaram na boca do funil. E pra tirar 3 mil já tava difícil, ainda mais 3 mil e 500.

P/1 – E porque isso acontecia seu Luiz?

R – Eu não conseguia entender aquele homem. Aí eu peguei e falei: “Eu vou quebrar”; Eu tinha 280 funcionários; eu não tinha onde pôr; os meus custos subiram, eu aumentei o quadro pra aquilo que me propunha a fazer e, no fim o negócio, veio pela metade. Aí eu fui falar com o Barone. Eu falei com o Berger pra me ajudar a tirar da boca do funil. Eu me estabilizo, aí eu vou me adaptar novamente e tal, e assim ficou os 3 mil e 500 carros. Aí eu falei pra fábrica: “Tô com muita sobra de dinheiro, eu vou abaixar o capital”, “Bom, você é quem sabe”. E assim que eu fui pro Mato Grosso, comprar fazenda, me foi oferecido a Codema, Companhia de Transporte Moura Andrade. Depois que eu acabei de fechar negócio com a fazenda, eu nunca fui fazendeiro, não sou bandeirantes, nem filho de bandeirantes, mas tanto que meu irmão me encheu pra eu comprar essa fazenda, em General Maia. Aí chega seu Baccelar, me oferecendo a companhia Codema e disse: “Quanto você pagou na fazenda?”. Eu tinha acabado de comprar a fazenda, disse: “10 milhões e meio”, “Eu te vendo a Codema por 10”. A Codema era a única distribuidora de caminhões Scania Vabis, em São Paulo. Ele disse: “Você vai ganhar uma fortuna com peças. Só você, não tem concorrentes”. Como eu tava brigado com a fábrica e meio genioso também: “Eu não quero. Não quero mais, já tô cheio”. E acabei desistindo da Scania Vabis e ficando com a Volkswagen. Depois, eu montei a Sorana, no Taboão da Serra. Uma outra grande, que por sinal não tem o movimento que tem aqui. E montei a Audi, onde é o prédio da Sorana. A Audi também tem sido a primeira, quando não é no importado, é no nacional, em vendas. Mas o volume, pra você ter uma ideia, de hoje, a Sorana vende 600 carros novos. Ela não chega a vender 500, uns 400 carros, mas no passado vendia 800, 900, 1000.

P/2 – Seu Luiz, com todas essas crises econômicas no Brasil, o senhor lembra qual foi o momento mais dramático pra Sorana enquanto revendedora Volkswagen?

R – Bom, nós tivemos diversas fases de crise. Em 81, vendi outra. Mas fase como essa aqui... Isso aqui já não é mais crise. Primeiro, você tinha uma crise por problema político ou não, mas num prazo de 5, 6 meses ela se acertava, o mercado voltava a comprar e você ganhava dinheiro. Atualmente, você não entende mais a política da Volkswagen: uma hora ela dá um bônus, outra hora ela tira o bônus; outra hora ela cria isso, outra hora ela cria aquilo. Os revendedores, de uma maneira geral, não sabem fazer conta. Não há, na rede de concessionárias, ainda, uma cabeça ou um líder que junte e fale: “Olha, nós não podemos vender por menos que isso. Vamos falar com o fabricante e achar um caminho pra ganhar dinheiro”. Você não pode entender que um carro é vendido no mercado, às vezes, por um concessionário, por 1 mil, 1500 reais a mais e por um outro que vende por quanto que tem que vender: por 1 mil, 1500 reais a menos. Então qual dos dois é o certo? E quando acontece isso no mercado, há uma incredibilidade do próprio cliente, porque esse carro não tem preço. E todo começo de mês, todo mundo para um pouco pra saber o que vai sair de bônus; o que vai sair disso, o que vai sair daquilo da fábrica. Isso não é bom. E por que as fábricas fazem isso? Acredito eu, [que é] em função daquilo que ela tem no pátio. Mas chega uma hora que a rede fica sem dinheiro, é o caso do momento: a maioria dos revendedores fica com pouco dinheiro e a fábrica fica com muito carro.

P/1 – Mas o senhor, olhando no passado, talvez a gente possa primeiro, num momento... Qual teria sido o momento de mais otimismo, diríamos assim? Porque o senhor tem há 40 anos uma revenda Volkswagen.

R – Eu tive vontade de crescer mais, mas eu fui tolhido, senão eu teria mais. Eu não sei até que ponto eu teria evoluído se eu tivesse comprado esse grupo Battistella. Em 1 ano, eles ganharam 50 milhões. E aí virei por outros caminhos que foi loteamento. Eu fiz loteamento em Bragança, em Campos do Jordão, aqui e ali, fazenda em Bragança. Não eram coisas que eu imaginava fazer. Tudo aquilo que você faz e não sabe fazer bem feito, você leva desvantagem perante aquilo que você conhece profundamente. Então, eu acredito, se eu tivesse ampliado, teria muito mais sucesso e crescido muito mais, do que ter fazenda no meio de índio. Mas eu não sei se a Volkswagen teria ganho ou perdido, ou eu teria ganho ou perdido, mas eu só sei que, naquela época, eu me aborreci de tal forma que eu não pensava mais em ampliar, em crescer, tá entendendo? Também não perdia as oportunidades que me apareciam pra vender.

P/1 – Seu Luiz, o senhor lembra dos lançamentos que vieram depois do Fusca e da Kombi? A Brasília; o senhor tem lembrança desses outros lançamentos? Como era vender esses novos carros? Porque, de repente, a linha da Volkswagen, ela se diversificou.

R – O Karmann Ghia, o Zé do Caixão [VW 1600]. Vieram diversos carros. Mas, naquela época, é como eu disse, o Karmann Ghia não foi tão vendido como os outros carros. Vendia-se muito, o carro era bonitinho e tudo, mas também não tinha produção e tudo aquilo que se produzia na fábrica era... Raramente. Nessa época toda que eu conheço, a fábrica, se ela teve três ou quatro vezes o estoque da forma que tá hoje foi muito... Daqui a pouco se escoava logo, e agora não.

P/1 – E quem é que comprava o Karmann Ghia, que tipo de pessoa que comprava o Karmann Ghia?

R – Mulher.

P/1 – Mulher?

R – Mulher ou jovem, gostava de dar aquelas paqueradas. Jovem e mulher.

P/1 – E a Brasília?

R – Brasília, o tipo de comprador já era mais diferente. Era pessoa de mais idade, porque a Brasília não era carro pra jovem, mas se vendia também. Você vê, tem até hoje Brasília rodando aí em condições favoráveis. Mas foi um trabalho muito grande em 40 anos. Agora tá pior mais, eu pus meu filho porque não aguento mais. Eu dou a orientação que eu posso dar quando eles vêm perguntar. Eu tô mais agora me dedicando a construção com esse filho mais novo, eu quero ver se encaminho ele. Depois vou parar, porque eu vou fazer 70 anos. Acho que chega. Trabalho desde os 8 anos de idade, então tô cansado.

P/1 – E nesses 40 anos, qual foi o carro que o senhor mais vendeu?

R – O Fusca foi o carro que eu mais vendi. Eu nunca perguntei pra Volkswagen, nunca tive a curiosidade de fazer o levantamento de quantos carros eu vendi. Acho que eu já vendi uns 200 mil carros ou mais. Se considerar usados, talvez muito mais.

P/1 – E depois do Fusca, qual é o mais vendido?

R – Você fala hoje ou antes?

P/1 – O tempo todo.

R – O segundo carro mais vendido foi o Gol. O Gol tá aí, teve muito sucesso, passou de 1 milhão ou 2 milhões. O Gol é o segundo carro mais vendido depois do Fusca, a Brasília também - todos tiveram a sua época. O Zé do Caixão vendeu bastante, Kombi também deixaram... Eu não vou falar isso, não vou falar mal das coisas que não quero falar.

P/2 – Seu Luiz, tem algum momento na história da Volkswagen que tenha marcado o senhor?

R – Marcado?

P/2 – Marcado o senhor. A história da Volkswagen no Brasil e esses 40 anos de concessionária, praticamente, se confunde...

R – O que marcou pra mim: numa ocasião, eu tava na fábrica e ela pegou fogo. Parece que morreu um coronel. Ela pegou fogo - isso faz muito tempo. E, naquele momento, eu vi o quanto de amor tinham os funcionários que trabalhavam na Volkswagen para com a Volkswagen. Isso levanta qualquer empresa. Então isso foi um negócio que mexeu comigo, de ver gente chorando... Não só, gritando e chorando porque a Volkswagen pegou fogo. Aquilo foi um motivo de orgulho de ver porque a Volkswagen vai pra frente. Tem muita gente que não gosta da Volkswagen, mas eu vi muita gente que demonstrou que gostava da fábrica. Não sei se é esse tipo de resposta que você queria ouvir.

P/2 – É isso mesmo.

P/1 – E o senhor chegou a ter contato com os Presidentes da Volkswagen, quais que o senhor chegou a conhecer?

R – Eu tinha mais contato com diretores da Volkswagen do que com os presidentes. O único presidente que eu tive mais contato foi com o senhor Demel [Herbert Demel]. Eu tive uns quatro contatos com ele ou mais. Eles são muito bem informados.

P/2 – Seu Luiz, 40 anos de concessionária, 50 anos de Volkswagen: o que o senhor acha que mudou em relação ao público consumidor de carro?

R – Mudou tudo, a maioria perdeu a vergonha, perdeu o fio do bigode, não vale... Têm suas exceções, naturalmente, mas mudou muito. Você pensar que naquela época, pra você começar a namorar, pegar na mão era difícil. Hoje, se você não sai, não vai pra um motel, já fica complicado. Mudou muito, não mudou pouco. Então cresceu muito o país, muita gente. O mundo hoje é muito jovem, pouco dinheiro e pouco trabalho. O que precisa é arrumar trabalho pra essa gente, pra fazer com que a situação do país cresça com os impostos que o próprio governo arrecada e, com isso, fazer com que o nosso negócio melhore e a vida das pessoas, todas, de um modo geral. Porque eu não sei se você concorda comigo, que antigamente o sujeito tinha mais vergonha que hoje. Então é por aí, o sujeito pra dar um cheque sem fundo era muito mais difícil do que um sujeito hoje pra dar um cheque sem fundo. Você dava a sua palavra que o carro era seu. Hoje é mais fácil você falar com a maior naturalidade que não quer mais. Têm até leis que te favorecem neste sentido. Então o povo em si mudou, mas ficaram mais pobres. Essas mudanças de moeda com comparação ao dólar nada mais é do que empobrecer todo mundo. E cada vez que isso ocorre, empobrecendo um, empobrecendo outro, há desemprego, porque o Brasil fica numa situação mais complicada.

P/1 – Seu Luiz, qual foi o seu primeiro carro?

R – Foi um Cupê 39, conversível. Eu ganhei uns bons cobres nele, eu paguei 10 mil, 10500 - não me lembro, não passou disso. Eu mesmo pintei e vendi muito bem. Vim correndo lá da rua dos Timbiras... Não, vim correndo lá da São João, onde era a loja Auto 1070, até a Conselheiro Nélis, com a Eduardo Prado, num pique só. Com o dinheiro na mão pra mostrar pra minha mãe que eu tinha conseguido ganhar aquele dinheiro

que eu não ganhava num ano. Foi aí que eu comecei apertar meu avô: “Vô, eu quero”, e não dava sossego.

P/1 – Em que carro o senhor aprendeu a dirigir?

R – Em que carro eu aprendi a dirigir? Naquela época, parecia que era o Prefeta. Eu aprendi na autoescola. Acho que era o Prefeta.

P/1 – Que carro era esse?

R – Era um carro feito pela Perval, da Ford. É que você não chegou a conhecer esse carro, nem tem mais de tão ruim que ele era.

P/1 – E o senhor chegou a entrar na fábrica nos anos 60, qual é a impressão que a Volkswagen dava, assim, quando alguém que não era da linha de montagem entrava? O que o senhor lembra da Volkswagen?

R – Em primeiro lugar, ela criava um impacto danado porque ela era muito grande. Você tinha medo de falar com o pessoal da Volkswagen porque, naquela época, se você falasse: “Eu não quero, não vou tirar”, você era marcado e tava frito. Hoje, como você falou, mudou a situação. A mudança que houve... Eles falam: “Quer? Não quer e não quer”. Então as pessoas da Volkswagen, ainda hoje, mas mais naquela ocasião, têm o poder de te deixar mais rico ou mais pobre. É só querer. Eles podem te botar numa linha aí que você não sai dela. E o receio era esse, com quem você vai falar, de que forma você vai se expressar, pra que não tenha um “não”. Quem era concessionário. Agora, os outros que faziam outras coisas, não sei. E chegar cedo, 8 horas na porta da fábrica, tomar um café lá - às vezes, nem café tinha, você tinha que ficar sem café -, mas fazer o que tinha ido fazer lá. Tinha que chegar cedo pra poder pegar a produção que saía durante à noite, logo de manhã.

P/2 – Como comerciante, como o senhor avalia a entrada de todas montadoras que teve no país? Principalmente agora, nos anos 90, que entraram muitas montadoras. O senhor acha que vender carros Volkswagen ainda é viável?

R – Sempre vender carro é viável.

P/2 – Qualquer marca?

R – Qualquer marca, desde que você tenha uma rede que tenha, mais ou menos, o mesmo raciocínio: que precisa trabalhar pra ganhar dinheiro. E quando você tem uma rede descapitalizada ou então, eu preciso vender esse carro pra pagar o médico; pra pagar o imposto; pra pagar uma conta ou meus empregados; isso precisa vender, mas você não faz força pra vender. Você abaixa o preço e começa atrapalhar a minha venda, certo? Aí eu também abaixo um pouco a minha venda e isso vai em cadeia. Não adianta você ter o melhor produto do mundo quando você tem uma oferta maior que a procura, e hoje existe isso: oferta, procura e mais a cabeça da rede que faz o mercado de trabalho.

P/1 – Seu Luiz, a Volkswagen vai completar 50 anos aqui no Brasil no ano que vem. Qual é a importância dessa presença da Volkswagen? São 50 anos no Brasil, como é que o senhor vê essa história, qual é a importância dessa empresa aqui no Brasil?

R – Ela já foi muito importante, hoje já não é tão importante. Antigamente, ela dava um berro e todo mundo abaixava a orelha. Hoje não baixa porque não é só ela que tá no Brasil, mas, mesmo assim, ela tem a sua penetração e é muito forte. Agora, a importância dela...

P/1 – Como é que o senhor vê a Volkswagen no desenvolvimento do Brasil ou mesmo a importância de uma rede como é a rede Volkswagen? Que o senhor faz parte dessa rede.

R – Eu não entendo bem o que você quer dizer [com] “Desenvolvimento do Brasil”.

P/1 – Não, porque...

R – Com automóvel.

P/1 – Por exemplo, vamos dar um exemplo: a Kombi, ela foi, podemos dizer, que foi o primeiro passo em centenas e milhares de negócio.

R – A Kombi foi um grande automóvel, a Volkswagen desenvolveu tudo que tinha e o que não tinha. Hoje já não é mais aquele automóvel, porque deixou que a Ghia, a Mercedes, deixou outros entrarem com outros produtos concorrentes. O mercado era só dela. Ela perdeu uma boa parcela desse mercado, não sei se é esse o comparativo que você quer ouvir... Por que perdeu? Não atualizou o produto, o produto é um carro velho. Você pega um Santana, quantos anos eu ouvi falar que vai sair de linha o Santana, esse “vai sair de linha” faz com que você e ela tenham dúvidas se vai comprar ou não o Santana. Então tem muitas coisas que a Volkswagen peca em falar. Uma coisa que não devia ser dita: se você quer sair de linha, sai de linha, mas não precisa falar que vai sair de linha.

P/1 – E o que o senhor acha que nesses 50 anos, a Volkswagen acertou? E no que o senhor acha que ela errou?

R – No começo, ela acertou de montar aquela fábrica no Brasil, que deve ter ganho muito dinheiro. Acertou em produzir, em exportar, acertou muito na área de caminhão porque, hoje, o caminhão dela tem um comércio muito bom - isso ela acertou. Agora, ela tem errado em muito lançamentos. Nos últimos lançamentos, ela errou quase todos. Porque você fala que vai lançar o carro e não tem o carro. Depois de 6 meses, começa a soltar o carro... Todo aquele impacto acabou e o preço, então... Tem um amigo meu, o Carlos Alberto, não sei se vocês entrevistaram ou vão entrevistar, ele diz o seguinte: “O preço e o produto competem a fábrica; a nós, a comercialização. Se a fábrica não faz um preço e um

produto compatível com o mercado, não podemos fazer a comercialização dele”. E é por aí. A concorrência hoje tá fazendo, a Fiat tá fazendo com juros zero; outro com juros 0,99; cada hora um aparece com uma coisa. Depende da dor de barriga, e como é que você pode trabalhar sossegado num negócio desse? Não pode. Por exemplo, essa fase de transição de ano e modelo, porque a Volkswagen até hoje tem 2002 e tá soltando 2003. Daqui a pouco, quanto tempo eu vou levar pra vender o 2002 se já se passaram meses e eu tô com o 2003, e o preço praticamente que custou é igual?

P/1 – Mas o senhor acha que nunca teve uma fase como essa, nunca teve uma fase difícil?

R – Tão difícil quanto essa, tão prolongada quanto essa, os revendedores com as dificuldades que têm, você pode correr a rede inteira, os 19 que sentaram aqui devem ter dito que ganharam muito mais do que ganham hoje, porque tá difícil e uma boa parte, se você não ficar esperto, não tiver condições, não aguenta.

P/1 – E nessa sua trajetória, seu Luiz, se o senhor tivesse que escolher um momento que foi mais marcante, na sua trajetória profissional mesmo, na sua vida profissional, olhando em torno da sua vida profissional, qual o senhor acha que foi o momento da virada, o momento mais significativo pro senhor?

R – Pra mim? Bom, o momento mais significativo foi quando eu comecei. Após ter começado na revenda Volkswagen, após ter começado asfaltar aquela rua. Eu fui ampliando, comprando terreno e sentindo a necessidade - nós chamamos de pulmão. Pulmão. Sem ter o pulmão, não adianta nada. Então você tem que ter carro pra mostrar, ter isso e aquilo, e precisa de espaço, porque quanto mais você aumenta o teu volume, mais espaço precisa. Quando eu consegui estender essa fase, aí não existia mais problema de venda. Então você tinha... Tava com a máquina funcionando. E tem muita gente que tem tudo, mas não tem o pulmão. E sem o pulmão não dá pra trabalhar com carro usado. Você imagina, 230 carros usados no estoque. Quanto espaço você precisa pra pôr 230 Volkswagen no estoque? Eu tenho 400 carros novos Volkswagen e espaço pra você guardar esses carros. Então, se você não tem o raio do pulmão, não gira; fica tudo embananado e a firma tem que girar fácil. Essa é uma das coisas que eu vejo. E o momento mais emocionante da minha vida, é esse quando... Emocionante que depois se transforma numa tristeza, foi aquele em que eu inaugurei, em Taboão da Serra, uma outra revenda. E, naquela época, era um orgulho danado; depois, eu tive que fechar a loja.

P/1 – A Sorana chegou a ser a maior de São Paulo, a maior do Brasil?

R – A Sorana chegou a ser a maior do Brasil durante muitos anos.

P/1 – De quanto a quanto?

R – Não me recordo, mas foi uma fase até chegar nos anos 80. Depois baixou, voltou. Eu acredito que hoje a Sorana talvez não seja a revenda que tire mais carro na fábrica, porque têm diversos concessionários que compram aqueles pontos que eu tava imaginando no passado - eles compraram no presente. Mas o que ela tem hoje são todos departamentos funcionando, tem um volume de carros pra expor e... Tá faltando uma pergunta, foi sobre...

P/1 – Foi sobre esse período que a Sorana foi a maior do Brasil.

R – Foi o que te falei: atualmente, não é mais a primeira e nem tenho interesse em ser. A primeira, quem tá no topo do mundo, só leva pedrada. O negócio é descer do morro, deixa os outros levarem pedrada e faz o teu trabalho, que você acaba ganhando mais.

P/2 – Seu Luiz, qual é a maior concorrente da Sorana?

R – Em São Paulo?

P/2 – Isso.

R – Concorrente em que sentido, leal ou desleal?

P/2 – Leal, concessionária Volkswagen que...

R – Veja, você tem, ali do meu lado, eu tô cercado por pequenas e grandes revendedoras. Tem a Faria, tem a Sabrico, tem um par delas. A Sabrico, por se tratar de um grupo tão forte, faz cada coisa que eu não consigo entender. Eu não posso fazer sozinho o que ela faz, não posso não. Eu não faço, porque se ela ganha ou não ganha, eu não sei. Acredito que não ganha, mas a Sabrico vende um volume tão bom ou maior que a gente. Hoje, em São Paulo, nós estamos mais ou menos nivelados: você tem a Brasilwagen, que tem 4 ou 5 pontos de venda; tem a Sopave... Mas os números finais são quase todos iguais. Nesse fim de semana, eu não vi hoje, mas o fim de semana passado foi mais ou menos parecido. No fim de semana, nós vendemos 40 carros novos e 32 usados. Então você pega um que tem 2, 5 pontos de venda, chega a vender igual a isso ou um pouco menos. Mas nós estamos falando de presente, você já quer falar de futuro.

P/1 – Seu Luiz, eu gostaria que o senhor falasse um pouco do perfil desse empresário a ter revendas Volkswagen?

R – A maioria entendia muito de automóveis, sabia comercializar e revender. E o conceito dos antigos concessionários, era de que ele era um picareta. Ele era considerado como se fosse um marginal. Só que ele leva, e levou sempre uma vantagem, porque, realmente, o comerciante briga, o comerciante trabalha. E o sujeito que é político ou filho de político pode ser um cara que estudou ou tenha estudado, mas não conhece o

negócio do automóvel. É aquilo que eu falei: você não conhece o ramo. Então há muitos concessionários, hoje, que não conhecem realmente a revenda, certo? E há alguns, no meu caso, no meu perfil, fui um que estudou até o primeiro técnico de contabilidade, não tive curso maior que esse, não me profissionalizei em nada. Só vim do mercado de rua, comecei a ganhar dinheiro trocando figurinha carimbada de bola de futebol no Largo São Bento. Eu queria ganhar dinheiro e o que me animou pra que isso acontecesse foi essa loja, em 1970, que eu já trabalhei, quando comecei a ganhar algum dinheiro. Então quando você entra numa rede Volkswagen... Naquela época, existia o Conselho de Concessionários, me puxaram pra que eu fosse pra lá porque ele entendeu que era melhor ficar perto dele do que eu ficar longe dele, e eu me comportava. Hoje eu reconheço, me comportava até mal numa reunião de conselheiros, porque eu não sabia a postura que devia ter perante os demais.

P/1 – Mas o senhor era muito diferente dos outros? Quem eram esses outros?

R – Os outros eram os donos de outras concessionárias grandes de São Paulo. Então, o grupo de conselheiros era de diversos lugares do Brasil. Como eu trabalhei um monte de anos, que não lembro, como relator da comissão da comercialização do Brasil todo... Essa foi uma das fases que eu acho, em que eu mais ajudei a Volkswagen, em falar pro sujeito o que tinha que ser dito e não levar ele pra um canto e depois fazer outra coisa. E eu acho que, naquela ocasião, nós brigávamos com a Volkswagen, tínhamos força, mas, de uma forma ou de outra, ela se animava a regar, fuçar, ir atrás do negócio que tinha. Então eu participei de um monte de coisas: Sindicato, Fenabreve, Assobrav. Enfim, praticamente, eu participei de todas as coisas que envolveram Volkswagen, Lafer, Renato Ferrari. O que eu pude ajudar, eu ajudei. O que eu fiz nesse período todo foi procurar me aprimorar. Então não tinha como me conduzir dentro de uma reunião, eu fui vendo como é que era, mudando, sabendo a hora que eu tinha que entrar, hora que eu tinha que parar, o que eu devo falar, o que eu não devo falar e me aprofundando dentro do meu negócio, e o que eu devo fazer pra ganhar mais nisso. Fazendo de que forma? Naquilo, nisso aqui, eu fui estudando o meu negócio. E a maioria das pessoas tinha dinheiro, herdaram dinheiro, mas não se aprofundaram, esqueceram, acharam que aquilo sozinho ia na mão do gerente, na mão do diretor. Até hoje, eu vejo aí na reunião numa revenda minha, que alguns não trabalhariam nunca porque não saberiam conduzir nada. No Brasil inteiro, têm uns que não sabem fazer conta. Então o sujeito calcula que tá ganhando dinheiro no carro, mas se ele calcular como eu calculo, ele perde mil reais. Então, cada carro que você perde mil reais, vai chegar uma ocasião que você vai ficar sem nada.

P/1 – Seu Luiz, hoje a gente entra numa concessionária e tem várias mulheres vendendo carros. Quando começaram a dar esse espaço pras mulheres? Elas são boas vendedoras, como é que era isso antes?

R – Esse assunto não é passado.

P/1 – Não, eu tô perguntando nos primeiros tempos. Quando que começaram a entrar as mulheres, o senhor lembra?

R – As mulheres já começaram há muito tempo, não é de hoje. Mas, naquela época, não tinha mulher, nem comportava mulher ali naquele pedaço.

P/1 – Por quê?

R – Era bravo, mas, por exemplo, se eu colocar..., Eu tenho homens vendendo Audi e tenho mulheres vendendo Audi, então eu vou falar: tenho 3 a 3 ou 4 a 2, tenho 4 a 2. Mas, a mulher vende mais do que o homem, numa qualificação alta. Agora, a postura da mulher vendedora Audi é diferente da postura de uma Volkswagen, porque ela se traja melhor, quer ser mais bonita, vai ao cabeleireiro; também ganha um pouco mais. É menos gente vendendo, então comporta a divisão.

P/1 – E quando as mulheres começaram a vender carro?

R – Acho que de uns 20 anos pra cá ou mais. Vão se aprimorando cada vez mais. Por que a mulher começou a vender? A partir do momento que ela começou ficar mais atirada, mais extrovertida. Agora, na Volkswagen, tem mais homem do que mulher, lá tem uma meia dúzia de mulheres vendedoras e quase uns 15, 20 homens.

P/1 – O senhor não lembra qual foi a primeira vendedora que o senhor contratou?

R – Ela não foi a primeira vendedora, ela foi a primeira funcionária. Ela era auxiliar de contabilidade. Ela fazia tudo, naquela época. Então, um dia, ela pediu pra dar uma oportunidade pra ela. A Iara foi a primeira. Ela está lá há 30 e poucos anos.

P/1 – Então ela pediu pra vender carro e o senhor falou...

R – Dei a oportunidade pra ela.

P/1 – E ela era boa vendedora?

R – Ela nunca foi má, mas boa, boa não. Tem vendedor que nasce pra isso, entendeu? Essa coisa é nata. Você pega uma vendedora de loja que vende isso, vende aquilo, ela precisa nascer pra aquilo. Não é qualquer um que você põe lá pra vender automóvel que vai vender automóvel, não.

P/1 – O que precisa ter um bom vendedor de automóvel?

R – Precisa saber te convencer que aquilo que você tá comprando é bom pra você e o preço tá barato. Ele te envolve de uma tal forma... É agradável e atencioso.

P/1 – E o senhor, lá no começo, fazia algum treinamento com os seus primeiros vendedores? Como o senhor fazia?

R – Fizemos muitos treinamentos. A própria fábrica fazia treinamento com vendas. É um pouco diferente o nosso treinamento e o da fábrica. Você pega, por exemplo, os elementos que saíram da fábrica que foram pro mercado, você vê qual deles teve sucesso e eram diretores, gerentes, isso, aquilo. É outro mercado. Por isso que é difícil explicar. Quantos elementos saíram da fábrica e foram pro campo do automóvel? Quantos deram certo? Por que não deram certo, se lá eles sabiam tudo o [que] eu [e] você devia fazer? Eles te orientavam como você devia vender. Eles julgavam que sabiam tudo e você não sabia nada. Por que não deu certo? Porque faltou aquilo que eu falei. Não adianta.

P/1 – Nem com todo treinamento?

R – Não, ele precisa ter dom. Porque todo mundo não canta, senão todo mundo estava na televisão cantando. Não é qualquer um que consegue chegar lá.

P/2 – Seu Luiz, nesses 40 anos de vendas, o que ficou pro senhor como a maior lição dessa área? Qual foi o maior aprendizado que o senhor teve nesses 40 anos trabalhando com carros?

R – Eu acho que aprendi muito em todos os sentidos: você tem que ter um amigo na polícia, um amigo aqui, um amigo lá. Você tem que ter pra quando você tiver um problema, saber quem vai te ajudar a resolver. Você tem que ter a paciência de enxergar o certo e o errado, porque problemas você vai encontrar muitos. Então você tem que ter a capacidade de acertar mais do que errar, em todos os sentidos da concessionária. Saber ouvir, porque tem aquele que sabe tudo, então você tem que aprender a ouvir a pessoa, aí que você pode julgar e [ir] analisando tudo que foi dito e tal. Eu acho que isso tudo eu aprendi sabendo me comportar. Mudei. Eu fui palhaço de palco com pouca idade, eu jogava futebol, fui palhaço de palco, era o Pituca, dava show e tudo - eu era um cara bem alegre, tinha duas, três piadas a cada minuto. O que mudou? É que hoje eu sou um cara mais triste, porque é tanta responsabilidade que você tem.. Amadureci mais, viajei, conheci um pouco das culturas de outros países, fui visitar outras concessionárias fora. Conhecimentos que você vai adquirindo. E o que tá sendo bom pra mim é saber orientar meus filhos em todos os campos que eles desconhecem e que eu conheço. Porque eu conheço por ter feito parte da formação. Eu fiz parte de tudo que aconteceu entre rede e fábrica. Particpei. E o muito que eu não sabia, também fui aprendendo.

P/1 – Tem mais alguma coisa que o senhor quer contar, alguma história que o senhor gostaria de contar, deixar registrado? Alguma passagem importante, engraçada, curiosa, alguma coisa assim.

R – Tem uma história. Furou o radiador de uma picape... Essa tá na revista, tem uma revista aí... Furou o radiador desse carro, não tinha água; aí cortamos um toco de cerca, pusemos no radiador: “Agora todo mundo tem que fazer xixi no radiador”. Fizemos xixi e deu pra gente chegar. Quando eu cheguei com o carro na porta onde eu dava o show que eu te falei na Anhanguera, aquilo cheirava tanto que ninguém aguentava: “O que é isso aí?”. Era o carro em que todo mundo tinha esvaziado o tanque.

P/1 – Deixa eu só fazer uma última pergunta pro senhor. Qual que é a sua sensação de dar um depoimento da sua vida profissional com a Volkswagen? O que o senhor achou de dar esse depoimento?

R – A verdade é que eu nunca gostei de aparecer. Não esperava ser convidado pra isso. Eu nem sei quantos vão ser convidados, mas acho que é uma minoria comparada ao quadro de concessionárias que ela tem. Então eu tô feliz.

P/1 – Que bom. Nós agradecemos e a Volkswagen também. Obrigado.

[Fim do depoimento]