

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio - Baixada Santista (MCS)

Vendendo de tudo um pouco

História de [Manuel Rodrigues Matheus](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 18/03/2005

P/1 - Bom, seu Manoel, eu vou pedir para o senhor falar para a gente o seu nome completo, local de nascimento e data de nascimento.

R - O meu nome é Manuel Rodrigues Matheus, eu sou natural de Limeira, Estado de São Paulo. Eu nasci no dia três de julho de 1929.

P/1 - O nome dos seus pais?

R - O meu pai chamava-se Antônio Rodrigues Matheus e a minha mãe Maria Rosa Correa.

P/1 - E o senhor conheceu os seus avós?

R - Não, eu nasci no Brasil e a minha família é de origem portuguesa, inclusive os meus irmãos, que me antecederam. Duas irmãs e um irmão. Meu pai veio para o Brasil em 1928, foi para Limeira, se estabeleceu lá, e eu nasci após, nasci em 29. E depois, em 31, nasceu a minha irmã mais nova.

P/1 - E por que seu pai veio para o Brasil?

R - É, naquela época, principalmente os portugueses, imigravam muito para o Brasil. Com o fim da escravidão, no fim do século passado, então, de todas as origens, polonesa, portuguesa, espanhola, eles vinham para a América, mais para a América. E as colônias vinham para o interior. No interior do Estado de São Paulo a colônia italiana é muito grande. Era muito grande e ainda hoje é. E portugueses também foram muito para o interior, colônias grandes de famílias portuguesas. Em Limeira tinha uma colônia portuguesa muito grande, alemã... Já para o sul, aqui para Santa Catarina, Paraná, já iam espanhóis, já iam poloneses. Então, para o norte lá do Estado de São Paulo, em Pompéia, Bastos, Marília, já iam japoneses, como para Suzano. Então, isso daí era os próprios escritórios da época, que isso daí já era no tempo do senador Vergueiro, que ele tinha escritórios em Lisboa, tudo, e vinham aqueles imigrantes no começo do século para cá. Meu pai não veio dessa forma. Ele veio com carta de chamada por familiares que já moravam aqui no Brasil. Mas como a família nossa residia no interior, em Limeira, então ele se locomoveu para lá.

P/1 - E qual foi a atividade dele, o que ele foi fazer lá?

R - O meu pai, desde que chegou, ele se estabeleceu no ramo de aves e ovos. Já era hereditário, já vinha de família. O meu tio trabalhava com isso, parentes ligados a nossa família trabalhavam com isso, e depois disso, que ele trabalhou até 46, depois disso, quando eu vim para Santos, em 1950, eu vim trabalhar com esse ramo aqui, aqui em Santos. Eu trabalhei até 84 nisso.

P/1 - E como é que era esse trabalho? Vocês tinham a granja, ou...?

R - Não, antigamente, esses imigrantes que vinham, eles, que nem os sírios, sírio libanês, eles tinham origem de mascate, davam o nome de mascate. Até lá para o lado de Piracicaba, Rio das Pedras, davam outra conotação a esse nome. Então, eles iam para as fazendas, com carrocinhas, e vendiam. O sírio levava tudo para vender em fazendas, em colônias de colonos, de fazenda, levavam malas com dedal, elástico, , camisetas, meias, vendiam tudo. E os portugueses, na época, falando especificamente do meu pai, ele ia com uma carrocinha pelas fazendas, uma

carroça com dois burros, levava pão, muito pão, muito doce, levava sabão, sabonete, anil, e trocava por aves, aves e ovos, o leitão, cabrito, peru... Era uma troca. E depois aquilo despachava aqui para Santos, para esses atacadistas de aves e ovos aqui em Santos. Santos e São Paulo, que tinham grandes firmas aí, que serviam esses hotéis, pensões, fornecedoras de navios, porque naquele tempo a escala de navio no porto era muito grande. Tinha semana aí que entrava três, quatro, cinco navios, até mais. Então, tinha que haver mercadoria para vender, mercadoria. E o que sempre saiu mais mesmo naquela época era aves, ovos, e claro que a carne também. Então, essa foi a origem, o início da minha família no ramo de aves e ovos.

P/1 - Bom, então o senhor nasceu em Limeira. O senhor se lembra da casa que o senhor morava em Limeira?

R - Eu nasci na rua Itororó, era uma rua de uma quadra só. Rua Itororó, número oito, uma casinha com dois quartos na frente e uma entrada de carro ao seu lado. Eu fiquei, nasci ali, fiquei ali até os quatro, cinco anos. Depois eu mudei para uma rua melhor, para o alto da cidade, que a cidade também.. Limeira naquela época era cidade ainda pequena, com 30, 40 mil habitantes. E eu fui morar na rua Carlos Gomes, 1096. Moramos lá uns cinco anos mais ou menos. Posteriormente, mudamos para uma outra casa também, rua Senador Vergueiro, 1296, morei alguns anos lá. E depois disso meu pai comprou uma casa num bairro fora da cidade, moramos mais uns três anos lá, depois eu vim para Santos, em 1950.

P/1 - E o senhor estudou, freqüentou a escola?

R - Eu, como eu disse anteriormente, eu perdi a minha mãe muito novo. Eu perdi a minha mãe com cinco anos. O meu pai, ele era uma pessoa muito chegada à família e os filhos. Então, ele até, assim, por uma questão de amor, uma coisa da época, ele preferiu ficar junto com a família, não trazer uma nova companheira, porque talvez no pensamento dele aquilo alterasse na formação dos filhos. Então, eu perdi a minha mãe aos cinco anos, e também as dificuldades foram grandes. Eu fiz o grupo, o quarto ano de grupo, depois eu fiz Contabilidade Comercial, no Externato São Luiz, com o professor Antônio Perches Lodello. Posteriormente eu fiz um curso de aperfeiçoamento também ao Comércio, à Contabilidade Comercial, professor William Silva, na Escola Cruzeiro do Sul, dois anos. Depois eu parei, porque também eu era muito ligado ao esporte, eu disputava campeonatos, todo campeonato eu me inscrevia, disputava. Então, as minhas posses eram poucas. poucas não, eram quase que nenhuma. Daí fui fazer o Tiro de Guerra, perdi mais um ano e tanto, de noite, toda noite fazendo. Então era difícil antigamente. Os ganhos também eram poucos, porque daí eu fui trabalhar em indústria, e a indústria pagava pouco, como deve pagar até hoje. Então, quando eu vim para Santos é que começou a mudar a minha vida.

P/1 - Qual foi seu primeiro trabalho?

R - Quando eu tirei o diploma de grupo, em 1941, e até pela minha origem, filho de português, sempre arruma um trabalho para o filho. E eu fui, em 1942, eu fui trabalhar numa loja de tecidos. Vendia... a loja chamava "Depósito de Retalhos a Quilos". Vendia pedaços de pano, de metro, meio metro, 70 centímetros. Então era brim, aqueles panos da época, nem sei se existe mais isso hoje. Mas naquele tempo existia. E a gente vendia lá, trabalhava de balconista, também sabia pouca coisa. Trabalhei ali uns dois anos, até 45. Daí eu fui trabalhar numa indústria de calçados, com produção. Era uma indústria, Indústrias Reunidas Camilo Ferrari. Era indústria de sandálias, calçados. Tinha muita indústria de calçados em Limeira. E eu fui trabalhar. Também não dava futuro nenhum, era a época. Eu trabalhei lá até 1947. Também a indústria ficou oscilante, assim, fecha, não fecha, aqueles problemas da época. E eu depois fui trabalhar numa empresa de ônibus, Indústrias Reunidas Irmãos Lucatto. Era um complexo de indústrias, era fábrica de cadeira, carpintaria, fabrico de máquinas de beneficiar arroz, algodão, café, empresa de ônibus, tecelagem. Então era um conjunto de pequenas indústrias que fazia um complexo grande. E eu trabalhava na parte mecânica, na manutenção dos ônibus. Tinha 13 ônibus, então a gente dava o suporte do concerto aos ônibus. Trocar fecho de mola, soldar radiador, coisa que hoje não se usa mais, hoje não se solda mais radiador. Mas naquela época regular válvulas, cabeçote, trocar junta disto, eixo cardam, aquela coisa grosseira do ônibus, da oficina do ônibus. Eu trabalhei até 1950. Após fazer o Tiro de Guerra, minhas irmãs casaram, meu pai era viúvo, morava com ele, então não via por que ficar em Limeira trabalhando em indústria, ganhando pouco e sem futuro nenhum, sem horizonte nenhum. Então, eu também sempre tive, assim, uma idéia, ver mais adiante. Isso desde pequeno, eu sempre gostei, assim, de ter um horizonte, era coisa da época. E vim para Santos porque o meu irmão já estava aqui desde 1940 trabalhando com o ramo que o meu pai trabalhou em Limeira. O meu irmão tinha uma avícola, e as aves que vinham do interior por outras pessoas que mandavam ele comerciava aqui. Daí eu fui trabalhar na rua Campos Sales, número cinco, lá no Mercado, na Avícola Nacional. Trabalhei dois anos lá. Era um auxiliar, não tinha outra conotação o que eu fazia, era serviços gerais.

P/1 - O senhor já tinha vindo para Santos antes de se mudar para cá?

R - Eu já conhecia Santos, tinha vindo aqui umas três ou quatro vezes, inclusive no tempo da guerra, porque para vir para Santos precisava-se ter um salva conduto em São Paulo, para você vir. Porque porto não podia vir sem você ter um... Vinha com meu pai e com meu tio, vinha com eles aí. O meu irmão tinha casado uns anos antes, eu vim no casamento dele. Conhecia Santos, São Paulo.

P/1 - Como é que era Santos nessa época?

R - Santos dos anos cinquenta, e eu posso falar isso com uma propriedade, porque eu vim para o Mercado em 50, aquela parte da rampa, ela tinha os galinheiros ali, aquelas armações de madeira, que tinha vários comerciantes de aves, comerciantes fortes, era um movimento muito grande. Era como a feira num dos seus melhores dias. Ali. Tinha o mercado do peixes, que as catraias ou os barcos de pesca, eles vinham todos pelo canal aí do estuário e vinham ali na rampa do mercado e descarregavam ali. Então na Praça Iguatemi Martins, naquela parte de trás, tinha grandes depósitos e frigoríficos de peixe, grandes firmas, e, inclusive, quase todo dia de tarde os caminhões subiam para levar peixe para São Paulo. Então era um movimento muito grande. E o comércio de aves naquela época já era um comércio respeitado em Santos. Essa avícola que eu fui trabalhar era uma avícola de porte menor. Mas tinham avícolas aí, que nem na rua Sete tinha a Avícola Santista, que fazia um movimento extraordinário. O Mercado era um movimento muito grande. O Mercado, depois da meia-noite, o movimento ia até o outro dia às seis horas da

tarde. Era um movimento muito grande. Eu passei uma vida aí no mercado.

P/1 - Vendia o que no Mercado, além do frango e do peixe?

R - Veja bem, eu estou falando na parte externa do mercado, na parte da rampa. Era o peixe que descarregavam ali, era a parte de aves, que depois mais adiante foi extinta, à parte. Porque aves sempre dá aquela sujeira. Então, foi extinto aquilo, não sei se foi no governo do Antônio Ezequiel Feliciano, o prefeito, isso foi mais ou menos em 54, 55. E depois veio o mercadão aí, o Mercado. O movimento dentro do mercado era muito grande, principalmente nas ruas do lado, ali na Praça Iguatemi Martins. Tinha a Abastecedora Santista, quem está de frente, no mercado, ao lado direito, era um movimento extraordinário a Abastecedora Santista. E na frente do mercado tinha grandes firmas, a Paulista de Frutas, a Chácara Campo Belo, e os atacadistas. Porque o Mercado, quando é meia-noite, onze horas, meia-noite, já fica cheio de caminhões, da mercadoria que vem de São Paulo para vender para os feirantes, para vender para as mercearias, pequenos supermercados. Então já existe esse movimento. Mas antigamente o movimento era muito grande, muito grande mesmo, porque era só ali, era tudo ali. Vinha tudo de São Paulo para ali, saía tudo dali para outro lugar.

P/1 - Nessa época vinha de caminhão ou vinha ainda de trem? Como é que era?

R - Veja bem. A parte de verdura, ela vinha de caminhão. Porque vinha muito de Suzano, Mogi das Cruzes, até hoje deve vir. O que vinha pela Estrada de Ferro Santos-Jundiaí já não tem nada a ver com o mercado. Era o café, o porto, aqueles caminhões que carregavam o café no porto e iam para os armazéns, e as avícolas. O movimento das avícolas na Santos-Jundiaí era muito grande, mas muito grande mesmo. Às vezes chegava aquelas galeras, que falava, gaiolas, quatro, cinco gaiolas carregadas de aves, para diversas avícolas, Avícola Santista, Avícola Nacional, Avícola Vitória, as casas de aves da época. Avícola... me falha a memória agora, uma avícola que tinha ali no depósito americano. Então, tinha muita avícola. E avícolas pequenas espalhadas pela cidade.

P/1 - E o senhor vendia para quem?

R - Veja bem, naquela época, nesses anos 50, 1950, 51, eu trabalhava com o irmão dele, como balconista, e eles serviam feirantes, porque na feira também vendiam aves vivas. Tinha vários feirantes, vários não, bastante, uns dez, doze feirantes de ponta de feira, e vendiam aves vivas. Vendiam para quitandas, açougue não vendia galinhas antigamente, nem frangos. Naquela época ainda não vendiam. Então vendiam para quitandas, vendiam para restaurantes, pensões. Na praia, você pegava aqui do Canal Seis, do Aquário, até o Marajoara, lá onde antigamente tinha o Hotel Internacional, no José Menino, era só pensões, era só aquelas pensões. São Vicente a mesma coisa. Então, servia esse pessoal. Porque vinha muito pessoal de São Paulo, turista. Eu me recordo quando eu vim para Santos, tinha quatro prédios na praia: o Belvedere, o Marajoara, um aqui no Canal Seis, eu não me recordo o nome, não sei se é Paulistano, é coisa parecida, e o prédio da Confeitaria Joinville. Então eram os quatro que tinha, não tinha mais prédio nenhum. Era só pensões. Ah, tinha o do Avenida Palace, porque esse é dos anos 30. Então era só pensões. São Vicente a mesma coisa. Você passava ali o Hotel Internacional, fechava, ali onde é o Caiçara, fechava, era um estreito, e passava. Passando dali para lá só morava inglês, mister não sei o que, mister isso, era só mister, o pessoal que trabalhava aí à bordo, na Santos-Jundiaí. Inclusive depois teve lá o Clube dos Ingleses, que acho que tem até hoje, tem outro nome, mas é chamado por Clube dos Ingleses. Isso daí foi até 1954. Quando entrou o prefeito Antônio Feliciano. E as avícolas eram legalizadas, porque elas eram inspecionadas pelo Ministério da Agricultura, sempre foram regidas por ele. Mas havia... sabe o que é avícola, hoje já nem tem mais. Por mais que tivesse aquela limpeza, sempre tinha aquele cheiro, como o peixe também, se não fosse lavado, ficava aquele... Então houve a extinção dos abatedouros, foi proibido o abate. Campanhas também, não me recordo na época de onde partia aquela campanha quanto à higiene. E o Antônio Feliciano construiu lá, no matadouro de gado, lá na Linha Um, uma área lá, um barracão, para que as avícolas fossem matar aves lá, para depois vender, carimbava lá, tudo, e vendia. Foi um transtorno na época, porque você se locomover para ir matar 100 ou 200 aves lá e vir perdia um dia. Aquilo foi pouco tempo, depois foi novamente legalizado. E nós trabalhamos. Depois eu saí de lá em 50, em fevereiro de 52 eu saí de lá. E a minha família, o meu irmão comprou uma avícola na rua Bittencourt, Avícola Brasil. Aí sim eu fui trabalhar, já como parte interessada e sócio, eu trabalhei lá de 52 a 1984, 32 anos. Aí já era outro campo, era um campo muito grande, nós trabalhávamos numa escala muito grande. Eu chegava a matar 8 mil aves por semana, então era muita coisa. A avícola que eu fui sócio durante esses anos todos foi uma das mais famosas de Santos, a Avícola Brasil.

P/1 - Para quem o senhor vendia frango?

R - Eu servia, da Dow Química lá no Guarujá até a Fabril, eu servia quase todas as firmas de Cubatão, quase todas. Servia os hospitais todos, a Santa Casa, a Casa de Saúde, os hospitais, eu participava de concorrências do Estado, do Sexto BC, da Praia de Paranapuã, do Educandário lá do Santa Rosa, lá no Guarujá. E não me recordo mais alguma coisa que tinha mais sobre o Estado, sobre a parte do Estado. Aqui na costa parece que tinha um quartel que também a gente servia. Mas a concorrência estadual, ela é um pouco ingrata. Porque você dá o preço por três meses, era 90 dias, quando você está recebendo a primeira fatura você já está terminando de fornecer a última. Então, fica defasado. Eu acho muito pior. Mas como a gente tinha interesse de estar em todas. Porque você, estando no comércio, o capital movimenta, cobra aqui, cobra ali, você vai... Mas eu tive uma fase áurea na parte de aves e ovos, que em 1974 eu já vislumbrava que o comércio de aves estava no fim, até por falta de higiene. Daí os supermercados começaram a aparecer, que nem o Eldorado, começaram a vender um negócio mais higiênico. Você vai em um supermercado hoje, você vai comprar um produto, tem cinco, seis marcas, você escolhe a que quer, e o preço está marcado. Então é um negócio diferente. Então, nós mudamos a razão social da avícola, que era Avícola Brasil, em 74 isso, passamos para Frigorífico Avícola Brasil. E eu passei a trabalhar não com aves e ovos. Eu passei a trabalhar com tudo. A carne suína em geral, carne seca, carne suína, laticínios. Então, o movimento nosso era muito grande. Eu servia essas firmas grandes todas, quase todas. Eu tinha muito acesso, eu tinha muito trânsito livre no comércio, sempre tive. Então, eu tinha facilidade de trabalhar nesse ramo. E trabalhei até 84. Depois vendemos a firma, eu fiquei aí um ano mais ou menos descansando. Depois, até para não ficar em casa, eu fui, em 85, apareceu aquela mercearia, para não ficar em casa fui trabalhar naquilo. A minha idéia era até ficar pouco tempo, uns seis meses, por aí. Porque eu tinha um filho que tinha se formado engenheiro civil, e ainda não estava colocado. Então, eu falei: "Vou comprar isso, você fica ali comigo. Na hora que você se colocar eu fico aí até vender, tudo." Seis

meses depois ele já estava numa grande firma de São Paulo, uma das maiores do Brasil até, trabalhou lá oito anos, e eu fiquei lá. Depois o outro também se formou, também ficou me ajudando. E daí eu fiquei lá, porque ficar em casa ou ficar é a mesma coisa, então...

P/1 - O senhor não contou para mim quando o senhor casou, quando o senhor conheceu a sua mulher.

R - É uma história... Eu, quando vim para Santos, a gente já vinha, assim.. No interior, em 1950, 49, a opção era casar cedo. Mas eu vim para cá, fiquei um tempo aí, depois acabei até terminando o noivado lá, porque era muito novo, também não tinha uma estrutura, eu comecei a ver a vida diferente em Santos. A vida é bem diferente do que era. Mas a minha idéia era sempre casar com uma moça de lá, porque a minha idéia era voltar para Limeira. Eu gostava muito de Limeira, como ainda gosto, e a minha idéia era essa. E constantemente eu ia a Limeira. E a minha atual esposa, conheci a família dela, era vizinha dos meus familiares, aí num dia lá... foi um negócio até rápido aí no jardim, eu convidei ela para sair, saí, falei: "Olha, estou até com pressa, porque eu vou pegar o trem para Santos às sete e meia." Era sete horas. "Mas quarta-feira estou aqui, eu vou voltar a falar contigo." Tudo bem. Casei em 59, estou casado há 42 anos, então eu acho que as coisas deram certo. A gente era de lá, os costumes eram os mesmos, as dificuldades da época eram as mesmas, então acho que as coisas ficaram por aí.

P/1 - E como é que era... o senhor chegou a comentar um pouco... sobre o mercado, quando o senhor estava trabalhando ali em volta, como é que era, então, nesse primeiro tempo que o senhor estava aqui, esse relacionamento com o porto? O senhor falou de fornecer para navios...

R - É, àquele tempo, como ainda tem hoje, tinha muito fornecedor de navio. Eu me recordo de firmas importantes, como Torthon, lá na Praça Antônio Teles, tinha um outro aqui C-Póssia, da Rua General Câmara. Há muito tempo. Mas tinha uma outra firma que servia todos os navios portugueses, era Quitanda Central, de um casal de portugueses. E naquele tempo, anos 50, até 60, vinha muito navio português. Tinha mês que vinha três, quatro navios. Ah, eu não me recordo os navios portugueses agora, porque faz muito tempo. Então eles serviam muito. E a gente ficava servindo esses fornecedores, porque os fornecedores também têm que ir atrás de quem os forneça. Então, aves, leitões, cabritos, às vezes vinha um pedido de cabrito, vinha um pedido de leitão. Teve Natais aí que eu cheguei a vender 2 mil leitões. É, vendi. Os últimos anos que eu estive no Frigorífico Avícola Brasil nós vendemos no Natal 2.200 leitões. Não no varejo, mas fornecíamos, eu fornecia o ABC todo, ali atrás da Volks, aqueles restaurantes que até hoje têm um nome grande, São Francisco, Demark, a gente fornecia a eles todos. Então, um restaurante desses, no Natal, e antes, claro que levavam antes, eles levavam uns 100 leitões, 150 leitões.

P/1 - E esses navios eram navios de passageiros?

R - Navios de passageiros alguns, outros de carga. Esses que eu estou falando... eu não me recordo o nome dos navios. Eu sei que tinha o North King, tinha dois navios de passageiros, o Santa Maria e o Santa Cruz. Fizeram a escala de Portugal ao Rio e a Santos muito tempo aí. Deram um movimento fantástico aí no porto. E navio italiano, o Júlio César, Conti César, , aqueles navios italianos, ficava um movimento fantástico

P/1 - E em que momento começou a questão do supermercado aqui, dessa questão das vendas e quitandas?

R - O problema... o problema não, o progresso, que eu vejo como progresso isso, foi com a instalação do Eldorado aí, na Conselheiro Nébias. Isso foi nos anos, se não me falha a memória, foi mais ou menos nos anos 70, por aí. Então isso deu uma evolução muito grande, porque aquilo era um movimento fantástico ali, o Eldorado naquela época. E isso daí foi durante muito tempo. Não sei hoje como é, que eu pouco vou para aquele lado. Mas fazia um movimento muito grande. Depois do supermercado Eldorado veio outro, veio o Macro, que primeiro foi aqui em Rudge Ramos, depois veio aqui para a Praia Grande. Depois vieram outros, veio o Carrefour, e outros. E lá na Linha Um, tem o Ciro, tem o Atacadão. Então, hoje a fatia ficou dividida, um pouco para cada um. Veio o Pão de Açúcar também, depois veio o Barateiro, o Jumbo. Tinha um mercado de um japonês em São Vicente, eu não me recordo o nome agora, que também depois trocou de nome e foi vendido. Então, veja bem, daí começou, também a população foi crescendo, mas o pedaço que era só para um começou a ficar dividido. Então, hoje só essa rede aí do Extra da Ponta da Praia, está lá para todo mundo. É ter preço, primeira coisa é preço, qualidade e preço. E aquela área do Mercado, voltando ao Mercado, dos anos 70, por aí, que a coisa começou a mudar. E já não eram as coisas tão asseadas como antigamente. Antigamente ainda passava aquele carro pipa lavando em volta, principalmente por causa da área do peixe, porque o peixe, até hoje, tem uma feira onde vende o peixe, depois fica aquele cheiro. Então, lavava. E foi parando isso. Também começou a ficar o problema da segurança, aquela área começou a ficar desvalorizada. Antigamente, naquela época, aqui na Chave de Ouro tinha grandes boates, Casa Branca, Night and Day, El Moroco. Então, era uma noite aí que tinha de tudo. Hoje não tem mais nada. Se você pegar da Chave de Ouro à Prefeitura Municipal, você só vê imóvel vazio. Quantos proprietários, que eles até dão o imóvel para você pagar o IPTU. Porque fica difícil até pagar o IPTU se você não tem a renda. E eu tinha uma área aí no Mercado, que era a área da avícola, que a minha avícola ia da rua Bittencourt à São Francisco, era de uma rua até a outra, e eu, quando foi nos anos 80, em 83, eu vendi a área. É o que eu falei no começo da entrevista: eu sempre gostei de olhar um pouco mais adiante, para ver o futuro, almejar alguma coisa melhor. Então eu já vislumbrava que a área do mercado, infelizmente, ela estava em decadência. E vendi, e apliquei em outro lugar. E até foi para a minha sorte, mais valorizada.

P/1 - Bom, e depois de o senhor ter trabalhado com frango tantos anos...

R - Aves e ovos.

P/1 - Aves e ovos. (riso) O senhor acabou fechando o seu negócio?

R - Não, eu não fechei, eu vendi.

P/1 - Vendeu?

R - Eu vendi para... nós trabalhávamos em três sócios, um movimento espantoso, muito grande, um movimento fabuloso, e vendemos para quatro pessoas. Mas o negócio é... comércio é uma faculdade, o comércio é para comerciantes. E no comércio você aprende muito. E eu sempre tive uma coisa: no comércio você não vende a freguesia, você vende o ponto. Eu estou no comércio hoje, eu posso sair desse estabelecimento, e amanhã pessoas que não entravam na minha casa comercial passam a frequentá-la. Não gostava do Mateus, não entrava lá. E outros que frequentavam... "Ah, o Mateus não está mais aí? Então aí não venho mais." Então, você não vende a freguesia, você vende o ponto comercial. E nós vendemos. O pessoal era em quatro, ficaram lá mais um ano mais ou menos, não deu grande resultado, venderam. O que comprou também não chegou lá aonde ele pretendia. E depois eu não pretendia voltar para aquele ramo, porque o sistema que eu trabalhava, em escala grande, eu já via que já não estava tão fácil assim. Então, eu preferi vender a propriedade, que eu tinha uma parte lá, descansar um pouco. E depois é que eu voltei aí para o comércio novamente.

P/1 - Antes de eu perguntar dessa nova atividade de comércio que o senhor está fazendo agora eu queria saber um pouco também como é que era aquele tempo das pensões. Porque teve um tempo que tinha muitas pensões.

R - Muitas pensões. Em Santos eu acredito que tivesse mais de duzentas, acho que era pouco, era muito mais. Até hoje tem lá, pela rua Santa Catarina, Custódia de Melo, aquelas travessas ali do Pão de Açúcar, perto do Restaurante Olímpia, por ali. Então, veja bem, eram sobradinhos, a maior parte sobradinhos. Santos, na época de 40, 50 era muito sobradinho, na Bernardino de Campos, na Conselheiro Nébias, era tudo sobrado, sobradinho, dois andares, o térreo e a parte de cima. Até era um negócio bonito, Ana Costa. Então, veja bem, sobradinho de quatro, cinco quartos. Então vinham aquelas famílias de São Paulo, se hospedavam, ficavam aí sábado e domingo, iam domingo embora de noite, vinham na sexta. Naquele tempo. Depois, quando entrou o prefeito Manoel Antônio de Carvalho, ele deu um nome, assim, ou ele ou a equipe dele, fãrofeiro, não sei o que, parece que acabou com aquele pessoal que fazia (riso) aquelas coisas na praia, e tal. E também o pessoal que ficava lá na pensão comia na pensão. Mas numa dessa vinha muita gente que não ficava lá na pensão e vinha. Acabou proibindo aí os ônibus de ficar no Zé Menino. Mas tinha muito disso aí. Santos era, ali na balneária, tem o Restaurante aqui, Maré Mansa, para lá um pouco tem o Restaurante Balneária, ali tinha cabinas que alugavam maiô. Não sei se chegaram a escutar isso alguma vez.

P/1 - Não. (riso)

R - Então, tinha cabina (riso), a pessoa alugava maiô, tanto homem como mulher, ia lá no fundo, alugava e vestia.

P/1 - Que época que era isso?

R - Isso daí nos anos 50 ainda se pegou. Na praia tinha pessoas que viviam de alugar bicicleta para andar. Hoje, se for bicicleta, some a bicicleta. Mas tinha pessoas que alugavam bicicleta. E bastante, ficava ali 20, 30 bicicletas para alugar. É outro tempo, não havia aquela coisa, não digo maldosa, mas aquele negócio até perigoso. Agora bicicleta na praia, vai alugar, fica sem a bicicleta.

P/1 - E o senhor acha que diminuiu essas pessoas que vêm para cá, ou mudou?

R - Não, eu acredito que aumentou, triplicou centenas de vezes, porque o que tem hoje de edifícios grandes. Tem prédios aí de dez, 12 andares, então cada andar tem quatro, cinco apartamentos, e a maioria tudo gente de São Paulo, muita. Eu conheço aqui na Pinheiro Machado, ali no Porto Fino, e por aí, o Santa Mônica, é tudo pessoal de São Paulo, do interior. A praia grande a mesma coisa. A Praia Grande durante a semana é vazio, chega sábado e domingo lota. E tudo gente do interior. Compra um apartamento, às vezes uma família, e vem. Essa semana vai um, daqui a 15 dias vem o outro, na outra semana vem o outro, depois nesse feriado vou eu, você vai no outro, um revezamento.

P/1 - Bom, então, e depois que o senhor teve esse negócio aí de aves e ovos o senhor acabou comprando uma mercearia, é isso?

R - É, foi uma coisa até accidental.

P/1 - Como que o senhor comprou a mercearia, que é uma coisa até... se secos e molhados, não é isso?

R - A mercearia é um negócio interessante. Eu estava em casa, porque eu me aposentei aos 48 anos, com tempo de serviço, porque eu comecei novo, e eu estava com a idéia de comprar um negócio. Para eu voltar para a avícola, já tinha passado uma vida com avícola, com aves. Então surgiu esse negócio, até era de um amigo meu que ia vender, o inquilino dele ia vender. E tinha uma pessoa interessada para comprar. Aí eu fui falar com essa pessoa interessada: "Eu soube que você está para comprar aí, assim, assim. Você está mesmo interessado?" Ele falou: "Não, não." Eu falei: "Por que se você não estiver eu vou comprar." Ele falou: "Olha, é um prazer grande que você compre, aí eu saio do negócio. Meu prazer é que você compre." Porque se dava comigo. Daí falei com o dono da casa, ele também falou que tinha um prazer que eu comprasse aquilo lá, porque eu era ali da área. Eu comprei aquilo, fui para lá, o empório é um negócio diferente.

P/1 - De quem que o senhor comprou esse empório?

R - Olha, o antigo dono era Secco e Tavares, mas depois eles tinham passado para outras pessoas. Mas o negócio foi mais ou menos feito com eles, com os donos da propriedade. Um já morreu e outro ainda é vivo, mas não tenho mais visto ele. Mas o empório, a mercearia, você tem um universo de artigos que você nem imagina. No empório lá eu vendo calçadeira, vendo anil, vendo sapólio, vendo detergente, vendo macarrão, vendo sabão, vendo sabonete, vendo carretel de linha. Vendo arroz, vendo feijão, vendo lataria, vendo azeite, vinagre, cloro, vassoura, rodo, perfume, saboneteira, espelho, barbeador, doce. Então vende tudo. O que você não encontra em outro lugar, numa venda você encontra, e em armazéns assim, porque isso é uma coisa em extinção. Me parece que tem um armazém, me parece, na São Leopoldo, mais ou menos neste estilo, um no Marapé, lá no fundão do Marapé, um na Ponta da Praia, e aquele. Agora, no Estado de Minas, aí para Guaxupé, quando você entra

ali para Porto Ferreira, ali para Minas, Sacramento, Pedregulho, aqueles lugares, ainda tem muito armazém, muito empório, em Minas tem. Em Goiás também tem.

P/1 - Então, estes armazéns, eles têm uma característica... hoje em dia a gente acha antigo. (riso)

R - É até interessante.

P/1 - E o senhor mudou alguma coisa, o senhor manteve...?

R - Eu mudei, você muda de acordo com a coisa. Primeira coisa, caderneta nem pensar.

P/1 - Como é que é essa história de caderneta?

R - A caderneta, antigamente (riso), você chegava com a caderneta, comprava, ele marcava o que você gastava na caderneta, você ia embora, ele marcava na dele. Hoje não tem condição de vender fiado. Você perde o freguês e o amigo.

P/1 - O senhor chegou a vender com caderneta?

R - Não. Não digo, também, se eu falasse que eu não vendo, eu não estaria sendo correto com o que eu estou falando. A gente vende, mas com exceções, alguma pessoa conhecida, muito conhecida, e que a gente sabe que não vai me dar problema. Então, tem ali uma meia dúzia de pessoa que realmente compram ali na semana, na outra semana pagam, e fica por aí. Agora, enquanto eu tiver com esse pensamento, todo estoque, ele me pertence. A hora que eu começar a vender fiado, o que está lá dentro já não é mais meu, porque eu vou ter que pagar aonde eu comprei. E a gente procura comprar tudo à vista, para não... Isso foi sempre uma forma do meu trabalho, foi isso. Mas é um negócio até em extinção, mas que um casal dá para viver honestamente.

P/1 - E, assim, os seus clientes, eles são clientes antigos, o senhor faz clientes novos, quem compra?

R - Não, ali é interessante o seguinte: eu não trabalho de domingo, e sábado eu fecho duas e meia, três horas. Desde que eu fui para lá é isso. O movimento ali durante a semana, a passagem de pessoas ali é muito grande. Principalmente os ônibus que vêm aí de São Vicente, que vêm, eles vêm ali pelo túnel, e os que passam pelo túnel, que passam por cima, e vêm todos pela São Francisco, e vêm aqui pela chave de ouro, e vão ali para a General Câmara, para o ponto final. Os que vêm do Macuco, que vêm pela Campos Melo, Silva Jardim, eles também passam por ali, pela Doutor Côchrane. Então, o cruzamento ali de movimento. O pessoal do mercado, o pessoal da estiva, as docas, ela teve, assim, no quadro funcional, uma diminuição muito grande de funcionários, mas ainda tem muita pessoa ligada ao cais, ali das docas. E firmas, muita firma por ali, pequenas firmas, oficinas, tornearias, depósitos de materiais disso, daquilo. Então tem um movimento ali constante, na hora comercial, das oito às seis da tarde. Eu fecho às seis, 18 horas. De noite é outro movimento, é outra vida também. Estou ali há bastante tempo, nunca tive problema com ninguém. Falam que é uma zona perigosa, eu não posso falar isso, até seria injusto. Nunca tive problema com ninguém, nunca a minha casa foi visitada por ninguém, nunca me faltou nada lá. Agora procurei, nesse tempo todo, respeito todo cliente, todo freguês. Não importa o que ele faça, o que ele é, todos são tratados da mesma forma. Trato bem todos. Isso é importante, você respeita para ser respeitado.

P/1 - E o que o senhor mais vende na mercearia?

R - Olha, vende muita bebida, muita bebida. Bebida barata, tubaína, guaraná, cerveja também. Vende muito, vende tudo. Vende arroz, feijão, picado.

P/1 - E o senhor vende a granel?

R - A granel já não funciona mais. Ainda tem ali, porque às vezes chega um que pede: "Ah, só queria isso, só queria aquilo, o dinheiro é pouco." Então, por você também deixar a pessoa sem não comprar, eu fico com dó. Eu às vezes até dou. Vem pedir, eu nunca nego farinha, arroz, eu não nego, eu dou.

P/1 - A granel o que o senhor vende ainda?

R - Ah, um arroz lá, a um real, 80 centavos, mas até para contentar alguns mais carentes. Farinha, farinha vende bastante.

P/1 - Farinha de trigo ou de mandioca?

R - Farinha de mandioca. É, porque tem muito pessoal do norte, eles comem muita farinha. E vende muito macarrão, vende muita bolacha, é coisa barata, porque o pessoal também não tem muito dinheiro.

P/1 - E as pessoas todas levam um pacotinho? Como é que funciona?

R - Uma sacola, tudo sacola. Põe numa sacolinha, gasta ali dez, 15, 20 reais, 30, de acordo com as posses. Muitos ali recebem por semana. Hoje, para o fulano trabalhar e receber por mês ali na área... também a gente tem que entender de acordo com a área. Mas gasta, o pessoal... o lado humano da pessoa às vezes até comove. Nunca ninguém foi lá com segundas intenções, para fingir que compra, para carregar. Isso não. E a gente fica às vezes até comovido. Vem e pede, eu sempre dou. Agora, não sirvo bebida alcoólica no balcão. Não, porque eu acho que o meu

tempo para estar com... às vezes uma pessoa se embriaga e fica ali no balcão meia hora, uma hora. Então, eu acho que não vai levar a nada, até vai destoar o comportamento, a freguesia. Então, às vezes quem vem para gastar vê uma pessoa nesse estado, ele: "Ah, ali pára um pessoal que bebe." Eu acho que mercearia é uma coisa, empório é uma coisa e bar é outra coisa, eu vejo dessa forma.

P/1 - Quer dizer que o senhor não serve nada para comer ali na hora?

R - Eu sirvo até cerveja, mas não abertamente. Tem pessoas que vão lá, se portam direitinho, então... Mas eu, como bar, assim, eu não sirvo.

P/1 - Sanduíche, assim, também?

R - Não, eu vendo muita bolacha, vendo muito doce. Doce vendo muito, muita bala. É coisa que funciona, que roda.

P/1 - E os fornecedores, são daqui de Santos? Onde o senhor compra essa mercadoria?

R - É, até pela experiência que eu tenho no comércio há tantos anos, eu vou aonde tem mais barato. Eu compro de firmas de fora, alguma, e também vou em supermercados com oferta. Eu, às vezes, vou em um supermercado grande aí que tem uma oferta, o leite a 60 centavos ou 70, então é uma oferta que fica mais barato do que você comprar diretamente dessas firmas tradicionais, como essa uruguaia, que vende aí o leite que vem lá do Uruguai, o Leco, e outras aí. Então, às vezes você pega preço de promoção em supermercado. O supermercado sempre tem promoção. Então você aproveita. E trabalha. A margem talvez não seja tão grande, mas ela compensa.

P/2 - No interior da sua loja o senhor fez alguma modificação quando o senhor comprou?

R - Não, eu nunca quis mexer em nada lá, é do jeito que veio. Ele é mais atrativo, o pessoal vai muita gente no cemitério ainda, aquelas senhoras tradicionais, param, ficam olhando, lembrando do passado: "Ah, quando eu era pequena eu passava aqui."

P/2 - E era muito antigo?

R - Eu, pelo que eu escuto, é de 1910. Como eu nasci bem depois, eu não sei. (riso)

P/1 - E é engraçado que ela foi mantida durante todo esse tempo.

R - É, ela foi feita de pedra, pedra a prumo, com aqueles trilhos. Em vez de ser lajes, assim, são trilhos, e aquele suporte de coluna, de ferro fundido que, segundo dizem, aquilo veio da França, da Inglaterra, que suporta o peso do andar de cima. E do teto do piso até o teto dá uns seis, sete metros, é uma altura alta. Hoje, você vai fazer um apartamento, o máximo que dá é três metros, três e meio de altura, não é mais do que isso. E aquele ali deve ter uns oito metros de altura.

P/2 - Eu gostaria de perguntar, quando o senhor vendia, na década de 50, os ovos, os frangos, como eles eram embalados?

R - É um negócio interessante, a pergunta. O comércio de aves naquela época era um comércio grande. A ave e os ovos... Eu estou falando no começo, os anos 50 até 70, por aí... As firmas aqui de Santos, as avícolas grandes, elas tinham pessoas no interior que compravam, às vezes tinham um fixo, um tipo de um salário... não chegava a ser um salário mínimo, um salário de ajuda de custo, e ganhavam uma porcentagem sobre a mercadoria que mandavam para Santos. Então, eu me recordo que onde eu estava, aí já na Avícola Brasil, nós tínhamos representantes em 12 cidades do interior. Nós tínhamos em Uberlândia, que é uma grande cidade hoje, tínhamos em Conquista e Guaxima. Isso é Minas. Tínhamos em Sacramento, tínhamos em Junqueirópolis, Adamantina, agora já na Araraquarense, Jurupema, Catanduva e mais algumas cidades. Sim, aí já se tornava cidades mais longe, porque as cidades perto, aqui, Limeira, Campinas, Piracicaba, isso já absolvía a própria produção da região. Então, essa mercadoria que vinha do interior vinha pela Santos-Jundiá, aliás, pela Companhia Paulista algumas, vinha mercadoria até de Colômbia, a última estação da Companhia Paulista de Estrada de Ferro, a antiga Companhia Paulista. E da Mogiana vinha de Pedregulho, vinha de Sacramento, aquela zona toda. A da Mogiana fazia baldeação em Campinas e depois pegava a Santos-Jundiá, antiga SPR, e vinha para Santos. Os ovos vinham em palha de arroz, em barricas ou caixotes grandes. E aqui era processo interessante, porque o ovo caipira dava muito ovo podre. Então, nas avícolas tinha uma lâmpada na parede, em um local lá, e a gente pegava os ovos e passava, para ver se tinha podre, e ia separando ele.

P/1 - Mas dava para ver?

R - Dava. Então, veja bem, em uma dúzia de ovos, sempre dava dois, três podres. E as aves eram todas caipiras. Vinha, de toda espécie de ave, vinha pato, vinha galinha, vinha angola, vinha marreco, vinha peru. Mas, nesses anos todos de avícola, um fato interessante, meu pai trabalhou com isso 25 anos no interior, o meu tio mais do que ele, o meu tio trabalhou 40 lá, e eu trabalhei aqui 34 anos. 32 com dois, 34. A única ave que eu nunca vi com doença nesses anos todos foi a galinha de angola. É a carne mais saudável que você possa imaginar. Já a galinha comum, pato, marreco, todas elas tinham as doenças que um ser humano tem. Então, tinham doenças de fígado... Mas a galinha de angola eu me recordo, nesses anos todos, uma galinha ter qualquer tipo de doença.

P/1 - E hoje o senhor vende ovos e frango no seu...(riso)?

R - Hoje eu não vendo. Eu tenho ovos lá, vende meia dúzia para um, uma dúzia para outro. Hoje não.

P/1 - Não tem nem graça!

R - Não, o que eu falei para você no começo, que na época de aves, que eu tinha o abatedouro, eu chegava a abater 8 mil aves por semana. Era muita ave, a gente recebia aves de Catanduva, Santa Adélia, de tudo quanto era lugar, abatia muito.

P/2 - O senhor estava falando sobre a sua avícola, o senhor teve quantos funcionários na época?

R - Na época, que eu tive aí na Bittencourt, nós chegamos a ter uma média de 15 funcionários lá. Eu tinha três câmaras frigoríficas, a gente tinha máquinas que abatiam e despenavam as galinhas, limpavam. Então, como o espaço também não era grande, mas era o suficiente para a gente ter um abate grande.

P/1 - E como é que era a relação patrão-empregado?

R - Olha, eu, fora o comércio de aves, a vida continuou para mim. Eu estou no comércio, eu dirijo uma entidade aí há 20 anos, trabalho numa outra aí como tesoureiro já há algum tempo, eu sempre tratei meus funcionários como amigos. E tenho a mesma forma de tratamento. Eu, quando tenho que falar alguma coisa com algum, chego, converso, nunca passou disso, nunca houve necessidade de passar disso.

P/1 - E o que o senhor acha que mais mudou no seu trabalho desde que o senhor começou a mexer no comércio?

R - É, a vida você vai ganhando experiência, vai aprendendo, às vezes você tem algumas decepções, isso ninguém pode falar que não tenha, que não é real. Você, às vezes pessoas até que você esperava um pouco mais não são bem assim. Não sei se alguma vez eu decepcionei alguém, porque as pessoas têm os seus limites. Mas uma coisa que eu não aceito é mentira e a falsidade, isso eu não aceito. Pessoa que trabalhar comigo e tiver esse comportamento, então encerrou aí. Então, eu vejo dessa forma. E eu tenho pessoas que trabalham comigo há 20 anos, 20, 20 e poucos anos.

P/1 - Ah, tem?

R - É, e não são poucos, são bastante.

P/1 - E me conta uma coisa: eu esqueci de pedir para o senhor descrever essa sua loja, esse seu armazém de secos e molhados. O senhor pode descrever dentro como ela é?

R - É prateleiras altas, porque empório e mercearia são prateleiras altas. Enquanto o supermercado, a prateleira do supermercado, ela não chega a dois metros de altura, de empório tem quatro metros, às vezes até cinco, cheia.

P/1 - Como é que o senhor faz para pegar as coisas? (riso)

R - A gente tem escada. E você tem de tudo, o importante é manter as prateleiras cheias. Se começar ter vazios, já fica... Então, você tem um pouco de cada coisa, tem garraão de vinho, tem pinga da boa, tem azeite, tem óleo, tem tudo. Tem alvejante, tem tudo. Vende de tudo. Vende soda, vende creolina, vende...

P/1 - O senhor sabe dizer quantos produtos o senhor tem, diferentes produtos?

R - Tem muito, eu acho que tem mais de 200, tem de tudo. É difícil. É que nem farmácia, você tem que ter de tudo quanto é remédio. Então, a gente escuta muito: "Ah, eu gosto de vir aqui porque aqui eu encontro." Você vende agulha solta, vende carretel de linha, vende retrós, vende tudo.

P/1 - E atualmente qual a sua principal atividade, além da mercearia?

R - Bom, veja bem, eu trabalho lá, vou oito horas. Eu, na vida social, quando vim do interior, eu nunca fui chofer de praça, eu dirigia o caminhãozinho da avícola para fazer as entregas. Então, o pensamento, naquela época, em 1954, que eu me filiasse à Sociedade dos Choferes, porque o departamento jurídico deles era muito forte e, dificilmente, com um acidente de trânsito eu seria processado e condenado. E eu entrei de sócio na Sociedade dos Choferes em agosto de 54, já faz 47 anos. E passado uns anos fui convidado para ser conselheiro. Eu fui conselheiro, em 1975 foi eleito um presidente, me convidou para ser membro da Comissão de Sindicância, Sindicância dos Sócios que eram admitidos no quadro social. Naquela gestão eu fui da Comissão de Sindicância, passei a segundo secretário, primeiro secretário e, com a renúncia desse presidente eu fui à vice-presidência. Como eu fazia parte de uma ala que, não digo oposição, mas não era tão simpático às idéias que eram da época lá, eu fiquei, assim, meio de lado. Mas os dois presidentes que vieram a seguir após esse me convidaram para fazer parte da diretoria. Eu aceitei o convite em termos, assim, mas não participei. Eu agradeci. Mas foi muito importante a lembrança. Em 1979 eu fui convidado para fazer parte da reforma estatutária da Sociedade, e participei da reforma dos estatutos. E fui eleito presidente da diretoria em 1981, começo de 81. Aí eu fiz o mandato de 81 a 83, 83 - 85, foi reeleito, e 85 - 87 eu fui reeleito outra vez. Eu fui reeleito por seis anos consecutivos. O estatuto não permitia que eu continuasse. Eu fui eleito presidente do Conselho. Fiquei dois anos, e depois voltei, os conselheiros lançaram a minha chapa, e eu fui eleito de 87 a 89, 89 a 91, 91 a 93, e foram dez mandatos consecutivos até agora, fui eleito outra vez agora em abril. Então, veja bem, eu dirijo a Sociedade há 20 anos. Muitos que não conhecem, não sabem, nós temos uma das sedes mais modernas de toda a Baixada Santista, mais moderna. Nós temos um atendimento de ambulatório dos mais sofisticados. Nós temos cardiologia, pediatria, ortopedia, clínica geral, oftalmologia. Até oftalmologia foi um dos investimentos meus na terceira gestão. Portanto é uma vida lá dentro, a Sociedade me deu tudo quanto

foi títulos que um associado pode receber. Então, e a gente tem uma passagem grande lá dentro. Fora ela, eu participo de outra, também já sou tesoureiro há dez anos lá. Então na vida, fora da atividade comercial, eu participo de eventos de benemerência, mas tenho uma vida muito grande dentro da Sociedade.

P/1 - E o que o senhor faz nas horas de lazer?

R - Olha, eu sempre acho um espaço para sair com a minha esposa, participo de muito evento, gosto de teatro, quando eu posso eu vou a São Paulo ver. Ainda agora, na outra semana, fui na festa de São Genaro. Eu não fui agora, sábado, para Bragança, tinha um casamento de um irmão nosso lá, eu não fui porque não estou bom, estou resfriado. Esse sábado aqui nós temos um jantar da filantrópica, nós vamos participar.

P/1 - Filantrópica o que é?

R - É um conjunto de senhoras que fazem benemerência. Eu devo ir a São Paulo, eu tenho uma prima que vai fazer 80 anos, então devo ir fazer uma visita a ela, porque vai ter uma festa lá, não poderia deixar de ir. Então, dentro do que você pode participar você participa. Porque o tempo também foi passando, a idade foi chegando. Agora não dá mais. (riso)

P/1 - Então, Santos tem uma grande atuação em entidades benemerentes, tem uma vocação para isso?

R - É, eu tenho uma passagem grande nessa área, principalmente na área de saúde, que a nossa Sociedade, na Washington Luís 49, era toda voltada à assistência médica de ambulatório. É uma sociedade que tem 1.500 sócios hoje, já teve o dobro. E a gente tem um trânsito livre em determinadas áreas.

P/1 - Essa Sociedade é a dos motoristas que o senhor está falando, né?

R - É, motoristas porque ela vem com o nome de fundação. Mas hoje ela abrange, porque em 75 nós fizemos uma abertura aos filhos de sócio, filhas. Então, nós devemos hoje ter mais de 200 senhoras que são sócias lá. O corpo do Conselho Deliberativo nós temos advogados, engenheiros, contabilistas, construtores, pessoas que trabalham com imóveis, corretores de imóveis, e donos de mercearia também, que o meu caso eu sou dono de mercearia. (riso)

P/1 - Bom, me fala uma coisa: se o senhor pudesse mudar alguma coisa na sua trajetória de vida o que o senhor mudaria?

R - Olha, eu não tenho muito o que mudar. Eu estou feliz com a minha família, com os meu amigos. Deus me deu muitos amigos, até importantes, muito importantes, amigos, um círculo de amizades muito grande. Se eu tivesse chegando do interior outra vez, e se o ramo, que foi do meu pai, dos meus tios e meu, tivesse numa certa evidência ou suporte para desenvolvê-lo, eu ia trabalhar nele, porque era muito rendoso. Hoje eu já vejo de outra forma, o horizonte não é tanto assim, já é mais difícil as coisas. Hoje você tem que fazer as coisas para já. Mas não mudava muito. Santos é uma cidade que me acolheu, eu volto a Limeira, gosto de lá, vejo as mesmas ruas, as mesmas casas, os mesmos lugares, só que são pessoas de outra geração. Aqueles que eu saí de lá nos anos 50 e tinham 20 anos ou 30, se tivessem 30, 50 anos depois estão com 80, se estiverem vivos. Então, é outra população, é outro pessoal, mas a cidade é a mesma. Ainda me atrai porque é a terra da gente, é o lugar que a gente nasce, você sempre carrega alguma coisa, sempre carrega, a sua identificação. Mas Santos foi um lugar fantástico, para mim e para muita gente que veio de fora para cá. Aqui tem espaço para todo mundo. É você sabendo se adequar ao lugar e à forma que é.

P/1 - E o que é o comércio para o senhor?

R - O comércio para mim foi muito importante, a minha vida eu ganhei no comércio, o patrimônio que eu tenho foi no comércio, a experiência de vida, as amizades. Ela é uma faculdade, às vezes você se forma, você vai ganhar experiência depois, participando, na atividade, e tudo. Então, o comércio é um conjunto de valores que você aprende a comprar, vender, você convive com as pessoas. Chega um, traz um problema, o outro fala de outra forma, o outro fala isso, o outro conta uma história, você vive um dia às vezes sabendo de 20... É a mesma coisa que você pegar um jornal e ler de ponta a ponta várias vezes, cada um que chega vem com uma notícia diferente. E você dá atenção à todos, e ele sai satisfeito, porque você conversou com ele. Agora, o comércio é interessante desde que você usufrua algum lucro para você sobreviver. Você está no comércio, você tem, no caso, você tem aluguel, tem IPTU, tem licença, tem o contador, tem os tributos, tem luz, tem água, mas tem a coisa mais importante, que é o teu. O teu tem que sair de qualquer forma. (riso) Se não sair fica difícil. Então, o comércio... Feliz é aquele que pode se estabelecer e viver livremente, sem horário para entrar, para sair.

P/1 - E quais foram as lições que o senhor tirou ao longo da sua carreira no comércio?

R - Olha, boas, no comércio você vê de tudo. Você vê coisas que não gostaria de ver, às vezes pessoas desonestas, às vezes pessoas que se enganam a si próprios. Compram, montam uma firma, parece que está no apogeu, no outro dia a porta está fechada, carregaram tudo, isso eu cansei de ver. E depois, mais adiante, passado o tempo, depois, anos, encontrar essa mesma pessoa e não cresceu nada. Então eu acho que isso, a pessoa se enganou a si próprio, ficou com o nome sujo, ele até prejudicou outros, porque a pessoa vendeu, não recebeu, se prejudicou. Isso eu cansei de ver no comércio.

P/1 - Então está bom. Tem alguma coisa que o senhor gostaria de falar que nós não perguntamos?

R - Não, eu de qualquer forma agradeço a você, Ignez, e você?

P/2 - Andréa.

R - Andréa. Vocês foram muito gentis comigo, o rapaz que assessorou vocês aí. Fico muito grato pela lembrança. Na vida é muito importante quando a gente é lembrado para alguma coisa, e não poderia ser diferente. Vocês me receberam bem.

P/1 - Nós que agradecemos!

R - Espero que eu tenha correspondido. Se houve alguma falha, estou a sua disposição.

P/1 - Imagina! Foi muito bom.

P/2 - Muito obrigada.