

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

*Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.*

Rhodia no Brasil: Uma História de Inovações (RHF)

## **A disciplina do ex-combatente aplicada nos negócios de família**

História de [José Gonçalves](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 17/06/2004

---

Projeto Rhodia

Realização Instituto Museu da Pessoa

Depoimento de José Gonçalves

Entrevistadas por Rosana e José Carlos

São Paulo, 15 de março de 1999

Código: RHF\_HV037

Transcrito por Mauro Soares Cordeiro

Revisado por Mônica Cardoso Chida

P/1 - Bom senhor José, eu ia pedir para o senhor falar o nome completo, dar uma identificação geral, local de nascimento, data...

R - Meu nome é José Gonçalves, nasci em 27 de maio de 1912.

P/1 - Aqui em São Paulo mesmo?

R - Aqui em São Paulo.

P/1 - O nome dos seus pais?

R - Meu pai é Humberto Gonçalves, português, minha mãe Olívia Nunes Gonçalves, brasileira.

P/1 - E seu pai veio de Portugal, ele migrou aqui para o Brasil, por que ele veio para cá?

R - Veio para cá como todo mundo, não é, vinha para cá: aspirando conseguir coisas que no país de origem deles não estava sendo possível. Ele teve um começo muito duro, foi empregado de outras, de outros, e só em 1939 é que ele achou que podia fazer uma coisa dele mesmo. Então foi que ele comprou uma gráfica antiga Visconde de Paraiíba, uma gráfica que já não estava mais em condições, uma gráfica muito pequena, e o esforço foi tremendo naquilo lá. Isso foi no ano de 1939.

P/1 - Mas antes ele já trabalhava neste ramo gráfico, como gráfico?

R - Já, ele trabalhou em outras firmas, inclusive uma firma do cunhado dele e ele estava tratando da sua independência embora tudo fosse muito difícil naquela ocasião. No ano de 1939 ele comprou esta gráfica na rua Visconde de Paraiíba, era uma gráfica ultrapassada, mas o dinheiro era pouco, não dava para comprar coisa melhor. Então nos primeiros tempos foi de um sacrifício inaudito! Eu tinha outras ocupações, mas praticamente todos os dias passava lá para saber como é que iam as coisas. Eu tinha receio, que naquela ocasião se desse para trás, fosse perder o dinheiro que tinha empregado naquilo.

P/1 - O senhor tinha quantos anos quando ele fez a gráfica, quando ele comprou essa gráfica?

R - Isso foi em 1939, eu tinha 27 anos.

P/2 - E o senhor não trabalhava com ele na gráfica?

P/1 - Você já trabalhava? Desde quantos anos?

R - Trabalhava desde os 13 anos.

P/1 - É mesmo?! Qual foi o primeiro emprego do senhor?

R - Eu comecei fazendo...espécie de boy, trabalhando numa esquina que tinha um moedor de café, empacotando café para vender e... foi muito dura a vida!

P/1 - Em que bairro vocês moravam?

R - Morava na rua (Prates?), no Bom Retiro.

P/1 - Desde que o senhor nasceu morava no Bom Retiro?

R - Não. Teve outros locais.

P/1 - Quando o senhor nasceu, foi morar onde?

R - Quando nasci?

P/1 - Seus pais moravam onde?

R - Onde me levaram?!

P/1 - É, o senhor não podia escolher. [risos]

R - Porque eu não tinha iniciativa de me locomover! [risos]

P/1 - Onde eles moravam?

R - Moravam aqui no Brás. Em várias ruas do Brás. Mudaram sempre de um lugar para outro. Acho que essa parte não seja muito importante. Existe coisa muito mais interessante que falar.

P/1 - Ah, interessa sim, desde a sua origem..

R - Nós somos de uma origem de zero à esquerda! Zero vírgula esquerda! Quer dizer lá no chão mesmo! Nós não herdamos nada, tudo foi com trabalho, com sacrifício é que se fez. Voltando a falar da gráfica, naquela ocasião, eu me preocupava muito, porque tinha medo de que meu pai viesse a perder o pouco que tinha ali dentro. Ele comprou a gráfica exatamente no ano em que estourou a guerra, 1939. Eu tinha feito Cpor [Centro de Preparação de Oficiais da Reserva], era oficial da reserva e fui convocado em 1942 para o exército. 2º tenente, já tinha feito estágio, já tive uma outra vida pregressa, tive ainda aos 20 anos que ir para a revolução de 1932, combati em 1932.

P/1 - Como é que foi, conta para gente?

R - Eu vi coisas em 1932 que nem na guerra vi! Assisti a um assassinato de uns homens que eu comandava...um assassinato...eu prendi o assassino, levei-o à presença do comandante e recebi, assim na cara, ordem de fuzilar o sujeito. Sabe o que é alguém de 20 anos, que está acostumado a uma vida normal, se ver metido numa coisa dessa, receber uma ordem dessa, de fuzilar alguém?!!

P/1 - E aí o que o senhor fez?

R - (\_\_\_\_\_) foi fuzilado. 40 minutos depois, ele também estava enterrado. Foram coisas que mexeram muito com a gente, né. Bom, então voltando a falar da gráfica...

P/1 - Mas aí o senhor estudou até quando?

R - Fiz o Cpor. Saí aspirante. Fiz os estágios necessários, nisso fui promovido a 2º tenente. Estava na ocasião já com estágio para 1º tenente quando, em 1942, fui convocado pelo exército. Fui parar no (6º RI?) de Caçapava, que foi o 1º regimento que foi mandado para a guerra. Fui com a 1ª tropa que saiu do Brasil. Comandava o 1º pelotão da 1ª companhia do 1º batalhão da 1ª tropa que foi para lá. Então na ordem cronológica, fui sempre na frente para fazer (turma?). Comandei lá na guerra a primeira patrulha que se fez. Foi por aí fora.

P/1 - Nossa, isso dá um depoimento à parte!

R - Heim?

P/1 - Deve ser muito interessante.

R - Aquela pessoa que esteve aqui soube que estive na guerra e ficou de vir aqui para ver coisas que eu trouxe da guerra. Tenho documentos autênticos do (front?). Tenho tudo isso guardado, arquivado, em ordem. Tem uma pistola alemã tomada de prisioneiro, um capacete alemão, tenho tudo que ocorreu onde tomei parte, toda minha vida pregressa militar toda documentada, desde o 1º dia até a saída do exército.

P/2 - Quem era o comandante do senhor lá?

R - Comandante? Que comandante? Comandante assim? Eu era comandante do pelotão de fuzileiro, eu pertencia a uma companhia. Essa companhia por sua vez pertencia a um batalhão. Esse batalhão pertencia a um regimento. Se você quer saber o comandante do regimento...

P/2 - O comandante das tropas...

R - Depois tinha o Mascarenhas que era o comandante geral de tudo, de todo mundo, comandava 25 mil homens.

P/2 - Junto com os americanos, né?

R - Não, junto com os americanos, mas trabalhando independentemente. Recebia missões e cumpria missões dentro de um comando maior que era o comando americano. Nós tínhamos o nosso front e tínhamos nossas missões e cumpríamos e nós, tenentes ou capitães, a gente prestava conta para nosso comando, superiores imediatos. Não tinha nada que ver com o comando americano. Quem tinha a ver com o comando americano era o nosso chefe maior que estava enquadrado dentro de uma força internacional que eram os americanos que comandavam.

P/2 - O senhor participou de que campanha?

R - Particpei de todas.

P/2 - Todas?!

R - Tem tudo escrito, tem tudo aí nos documentos...

P/1 - Tem que marcar um depoimento específico para ele naqueles sábados.

P/2 - Com certeza!

R - Você anotou isso aí, isso nem vale a pena.

P/1 - Vale, está gravando.

P/2 - Está tudo gravando.

R - Mas então voltando a falar na Gonçalves...

P/1 - O senhor passava na gráfica para ver como é que andavam os negócios.

R - Nessa altura eu estava na guerra, fui convocado, fui para a guerra, minha mãe faleceu logo em seguida quando meu regimento foi escolhido para ir para a guerra, 6º RI de Caçapava, quando ele foi escolhido dali uns meses minha mãe adoeceu e morreu. Ela morreu uns meses antes de eu embarcar e aqui então como é que ficou? Meu pai tocava a gráfica com muito sacrifício, tinha começado em 1939 e nós estávamos em 1942, 1943, depois fomos para a guerra, eu voltei em 1945. Gostei muito da vida militar e talvez tivesse continuado se não fosse a esperança que meu pai tinha de que eu desse continuidade a firma.

P/1 - Ele depositava esta confiança no senhor?

R - Ele me escrevia. Estava na Itália, no front, recebi a carta dele, ele estava muito cansado e doente, estava esperando eu voltar para me entregar. Então eu não tinha possibilidade de continuar...

P/1 - Não tinha nenhum outro irmão que pudesse tocar?

R - Tinha um irmão, mas ele não queria. Sou o mais velho. Então o negócio como é que foi? Saí de um front e vim para cá pegar um outro front! Saí de um lugar que estava com um posto de capitão já, com vencimentos adequados e vim para a gráfica que não tinha condições de me pagar o salário.

P/1 - Chamava Gonçalves?

R - É, Gonçalves.

P/1 - Já.

R - Então quando cheguei aqui com meu pai...mal cheguei meu pai foi embora. Largou, nem deu tempo da gente (\_\_\_\_\_)?) porque meu irmão também ajudou muito nisso, o Milton Gonçalves. Meu pai ficou até...fiz aqui um roteiro para não perder a ordem das coisas. Então cheguei aqui e procurei me inteirar das coisas, todo mundo ostentando as condecorações e eu trabalhando na gráfica, num negócio desse que para mim só valia pelo valor familiar, que a minha vontade seria eu estar lá junto com os outros, né. Voltaram para o Brasil... começa que já na Itália disse que não queria continuar. Eu com mais outros que também não quiseram continuar, voltei de avião. Cheguei aqui uma semana antes que o pessoal que voltou, que chegou.

P/2 - Participou dos desfiles?

R - Cheguei aqui e depois fui receber meus companheiros no desembarque. Fui recepcioná-los.

P/1 - Você estava lá o tempo inteiro.

P/2 - O senhor que foi o 1º a ir.

P/1 - Veio recepcioná-los.

R - Então até hoje a gente tem uma amizade muito grande com os companheiros. Meus soldados são muito meus amigos. Já fui umas 10 vezes à Itália, depois que voltei. Tenho amigos na Itália do tempo da guerra.

P/2 - O senhor fez amizade lá?

R - Tenho. Talvez em abril eu vá dar um pulo lá. Então foi uma vida assim que eu me forcei e me esforcei para poder tocar a Gonçalves. Uma coisa desse tamanho e que hoje está este tamanho que vocês viram aí. Não foi só trabalho meu, tem trabalho de meu filho, tem trabalho de outras pessoas. Mas peguei a parte mais dura que foi aquela ao término da guerra até 1974, mais ou menos, porque meu filho não tinha idade para desenvolver as coisas também, não tinha a experiência, não tinha..., mas...então foi uma vida assim de muito sacrifício no começo. Agora a Gonçalves sempre foi para frente, sempre, sempre! Ela nunca se bastou. Ela...até vou ler aqui: Tipografia Gonçalves, janeiro de 1946, Humberto Gonçalves com os 2 filhos. Em 1950, melhorou o maquinário dela.

P/1 - Aí essa implantação foi o senhor que participou dela?

R - Já foi nosso esforço. Em 1952, oficialmente Humberto Gonçalves vendeu a parte dele para os filhos e os filhos quer dizer eu e o Milton, meu irmão. Em 1954, pelo grande desenvolvimento a firma mudou-se para o número 24, nós estávamos, começamos numa área de 80 metros. Não sei se vocês conhecem Visconde de Parnaíba?

P/1 e P/2 - Conheço.

R - Esquina da Major Italiano, ali é que nasceu a Gonçalves. A gente ficou ali poucos anos, depois a necessidade foi de aumentar, aumentando nós pegamos um armazém maior em frente o Bacalhau. Acho que vocês conhecem o Bacalhau, 2424, né, o Bacalhau está ali e depois não bastou, começamos a progredir, alugamos um armazém ao lado, aumentamos mais ainda e continuando sempre nessa evolução: para frente, para frente! A gente teve necessidade de ir para um lugar bem maior. Então apareceu na Visconde de Parnaíba, a parte lá de cima perto da rua Belém, não sei se vocês conhecem aquilo ali? Ali perto do Belém, no número 3026, 3028, uns armazéns que estavam podres, estavam arrebentados, era só lixo, rato, pulga, poeira, estava abandonado aquele prédio, caído, tinha pego fogo lá dentro e eu tinha muita vontade de ter uma propriedade própria, porque sendo própria a gente tem gráfica, sempre tem necessidade de fazer isso, fazer aquilo, e não podia estar pedindo licença para fazer. Então tinha que ter um imóvel próprio. Aí surgiu este armazém, fui ver tinha uma tremenda má vontade com aquilo: "Não, isso está longe de possibilidade". Continuei pensando, pensando, passou 2 meses, eu disse: "Deixa espiar aquilo de novo". Entrava lá ficava cheio de pulga, tinha o diabo lá dentro, viu?! Lixo para toda parte, falei: "Puxa, isso aqui se conseguir fazer uma reforma vai ficar bom, mas quanto é que vai custar isso aí?" Daí me animei, procurei saber quem estava encarregado de vender aquilo e era alguém que era procuradora do dono que tinha uma ótica na Praça da Sé, Ótica Gomes. Aí então fui procurar o camarada. Ele me deu as condições, as condições que o homem me venderia. Eu disse: "Puxa, mas não pode melhorar esse negócio?" Insisti, ele disse: "O dono não está aqui, mora em Portugal". Estava coincidindo a minha 1ª viagem à Europa para ir visitar os (campos?) da guerra, era o ano de 1966. Eu então de uma maneira bancando o importante, disse para ele: "Olha, me dá o endereço do homem que eu vou conversar com ele", "Mas o senhor vai em Portugal para falar?", "Vou, vou falar com ele lá!" [risos]. Aí ele disse: "Quando é que o senhor vai?", "Daqui a 15 dias eu vou, daqui a 15 dias estarei em Lisboa", falei para ele. Daí ele: "Está bom, vou escrever uma carta para ele dizendo que o senhor vai lá para conversar". Então deu uma importância muito grande para mim. E de fato fui para lá, fui eu e a patroa e uma filha, nós 3. Pegamos uma excursão para correr a Itália, a Europa toda e depois voltava para Lisboa e em Lisboa ia me encontrar com um casal de amigos, o marido era meu companheiro de guerra também, doutor (Mangi?), o Mangi é muito conhecido aí..

P/2 - Do Itaú?

R - Não sei, só se for o filho dele agora, ele faleceu está muito longe. Então dei a volta pela Europa e depois cheguei a Lisboa peguei o avião e fui

fazer só a parte da FEB [Força Expedicionária Brasileira], a parte da guerra. Mas então fui lá procurar este cidadão e ele então deu as condições. Falei: “Dessa maneira não posso comprar, não posso dar toda essa entrada e nem este tipo de prestação não posso”, ele disse: “Como é que você quer fazer?”, “Bom, posso fazer assim, assim, assim”. E gozado que junto do portão principal que dava acesso aos armazéns lá dentro tinham 2 sobradinhos. 2 sobradinhos que por sua vez tinham uns quintais atrás e esses quintais estavam tomados pela gráfica. Então ele vendia a parte dos armazéns, mas não aqueles quintais, aquilo lá tinha que devolver para ele, né. Disse: “Não, preciso disso aí, né”, “Se você precisa então compra. Compra esses sobrados também”, “Mas não estou tendo condições de pagar isso aqui, o senhor vai querer que eu compre os sobradinhos?”, “Faça lá sua proposta”. Aí pensei bem e fiz uma proposta para ele: “Nada de aumentar a entrada”. Era a mesma entrada e agora os armazéns custaram parece que 70 mil cruzeiros e aqueles sobradinhos 60 mil. Eram 2 coisas distintas, mas que praticamente estavam juntas. Aí começamos a discutir prazo: puxa para cá, puxa para lá. Era 2 horas da manhã, estava discutindo com o homem na casa dele lá em Lisboa. Ah, tem uma coisa: quando cheguei em Portugal já ia sair a excursão que tinha tomado (com o Abreu?), já ia sair a excursão. Cheguei lá no (Abreu?) e disse: “Olha, não posso viajar porque estou aqui com um negócio entabulado, preciso conversar com essa pessoa”, “Onde é que mora esta pessoa?”, “Essa pessoa mora lá no norte de Portugal, no Porto, então não vai dar”, “Não se incomoda, me dá o endereço dele e amanhã ele vai estar aqui, viu?!”, “Mas isso é coisa de louco, como é que vai estar aqui amanhã o camarada?”, “Não se incomoda, o senhor não vai atrasar sua saída daqui por causa disso”. Mas com que autoridade, com que convicção este camarada está falando?! E não é que no dia seguinte a Abreu me telefona e diz: “Olha, pode procurar o homem que ele já está em casa” [risos] Estava mesmo! Então a gente conversou, fomos até 2 horas da manhã discutindo o negócio. No fim fiz uma proposta que ele disse para mim: “Olha, vamos fazer uma coisa: o senhor disse que vai ter que dar uma volta pela Europa, então quando o senhor voltar aqui, que o senhor começa aqui e vai voltar aqui, então se eu não tiver vendido o imóvel nas condições que estou querendo, eu vou vender nas condições que o senhor está propondo”, falei: “Então vamos escrever”, ele disse: “Mas eu não assino nada”. O português era desconfiado, viu?!, “Não vou assinar coisa nenhuma!”, falei: “Então vamos escrever o que nós combinamos que é para não haver mal entendido”. Então foi feito assim, a mão mesmo. Escrevi, fiz uma cópia e dei para ele, não assinou. Fiquei com a minha cópia e fiquei numa expectativa do diabo, aquilo era muito importante, aquele negócio. Ainda telefonei aqui para o Brasil para falar com o irmão: “Olha, o negócio está entabulado desse jeito, agora não é só os armazéns que estão na encrenca, na confusão, tem também os sobrados juntos [risos]. Então era um negócio assim do arco-da-velha, muito bom. Fui fazer a viagem, de quando em quando ligava aqui para São Paulo para saber do meu irmão se tinha alguém procurado, por sua vez ele perguntava para o funcionário...e nada, nada, nada! Quando a viagem estava terminando, na fronteira da Espanha com Portugal, ainda telefonei mais uma vez porque queria chegar com convicção: “Olha, ninguém procurou, está tudo livre”. Aí cheguei um dia antes do combinado com ele, falei: “Mas não vou lá não, vou esperar passar esse dia se ele vai achar que estou muito afobado e é capaz de me pregar uma surpresa”. Então esperei, quando foi no dia certo, no dia seguinte, fui até a casa dele, ele olhou para mim e disse: “É senhor Gonçalves, tudo bem, não consegui vender pelo jeito que eu queria, vou vender para o senhor do jeito que o senhor (prefere?)”. Porque toda aquela viagem de 50 dias que eu estava fazendo...aquilo lá me dominou, né. Daí ficamos lá e eu quis dar dinheiro para ele, queria dar um sinal para ele. Já estava levando dinheiro, levando dólar. Ele disse: “Olha, se tu queres me dar dinheiro, eu não vou te dar recibo, viu?!” [risos] “Eu não te vou dar recibo!”, eu disse: “Esse camarada é um camarada correto, mas é desconfiado!”, deixei: “Tenho confiança e deixo o dinheiro com o senhor. O senhor escreve uma carta lá para o seu gerente em São Paulo que eu dei o dinheiro e tudo feito”, “Está bem vou escrever. Vou até escrever uma carta já. Vou escrever e tu a pões no correio”. Ele disse para mim (esse é o mês de julho/agosto de 1966): “Vou ao Brasil em novembro e vou passar a escritura de compromisso para você”. Ele era casado com uma senhora italiana, era português, mas não sei onde descobriu uma italiana para ser a mulher dele. [risos]

P/2 - Ele tinha negócios no Brasil também?

R - Não, ele tinha um filho. Tinha vários negócios no Brasil: tinha terrenos...ele queria que o filho viesse para cá. O filho se casou em Portugal e era funcionário público, não quer saber nada das coisas do pai. Já na combinação do negócio o filho estava presente e estava achando que o pai estava fazendo muita concessão, deu palpite, o pai disse: “Ora, cala essa boca que você não tem nada com isso!” [risos]. Deu um chega para lá no filho, português assim, né. O negócio foi feito. Foi, acho, o melhor negócio dessa firma porque a partir dali a gente passou a ter uma casa própria, gastamos dinheiro para reformar, ficamos muito atrapalhados financeiramente, muito, muito atrapalhado! Ainda coincidiu com uma recessão naquela ocasião, mas nós conseguimos vencer esse período e ficamos muito bem estalados lá. Mas o tempo foi passando e a firma sempre desenvolvendo, desenvolvendo, dali a pouco ela já não cabia mais ali também! De 400 metros mais ou menos fomos para 1800, já não cabia mais!

P/1 - E quem era nessa época seus principais clientes?

R - Clientes?

P/1 - É.

R - Tinha a Ponds, tinha Hospital das Clínicas, porque a gente fazia tudo, tudo quanto era tipo de serviço. Hoje não, nós só fazemos embalagem (\_\_\_\_\_?) E tinha Dentária Brasileira...

P/1 - A Rhodia já era cliente nessa época?

R - Não, não era. A Rhodia, quando passou a ser, era um cliente muito chato! [risos] Não sei se vai sair isso aí. [risos] Aqui tem a história da Rhodia...

P/1 - Mas pode terminar isso que o senhor estava falando: daí o senhor foi crescendo, o prédio foi ficando pequeno...

R - Aí nós alugamos um armazém na rua Cajuru que é uma rua atrás, alugamos 3000 metros lá. Mas daí a pouco já não chegava mais também, não chegava mais. Aí nós começamos a pensar: “Vamos comprar alguma coisa por aí, né”. Viemos aqui à Alphaville e compramos um terreno de

5000 metros. Quando a gente estava achando que tinha que construir logo, nesse momento, apareceu junto do prédio da gráfica, lá na Visconde de Parnaíba, na São Leopoldo que é ao lado, tinha uma empresa de transporte que tinha falido e nós conseguimos comprar aquele terreno, 800 metros. Então a gente achou: “Bom, com mais 800 metros nós não vamos precisar mais de coisa nenhuma. Deixa o terreno de Alphaville, deixa o terreno lá”. Fizemos uma bruta de uma reforma ali, viu, para juntar tudo e a documentação desse terreno que a gente estava comprando, do depósito, é uma documentação muito fãla. O homem não tinha nem escritura, estava vendendo, também não tinha escritura. O negócio foi muito confuso e a gente consultou advogado, que disse assim: “Isso é muito complicado, mas se você tem interesse realmente no terreno, você pode comprar que com o tempo isso aí vai ser normalizado”. Nós fomos nessa conversa: compramos, esperamos 10 anos, estamos aqui dentro ainda e lá ainda não estava resolvido. Nós juntamos, fizemos uma construção na São Leopoldo emendando com a nossa da Visconde de Parnaíba, por trás, então nós não tínhamos condições nem de nos desfazer daquilo que era nosso e estava limpinho, porque juntamos as 2 coisas. Mas também com esse aumento, durou 2 anos só e a Gonçalves precisava sair de lá. Aí não tinha mais para onde ir, não tinha mais nada para comprar ali. Aí, a gente veio para cá e disse: “Poxa, 5000 metros também é pouco, como é que vai fazer? Construir 5000 metros daqui a pouco estamos com as malas prontas para sair daqui”. Aí apareceu este terreno aqui 7300 metros: “Então vamos comprar esse aqui de 7300”.

P/1 - Mas aí o senhor lá não tinha vendido, estava lá?

R - Não, está lá até hoje, é nosso aquilo lá. Está alugado. ( \_\_\_\_\_?) aquele negócio de papel contínuo, eles estão lá. Mas então a gente pegou desistimos do nosso terreno de 5000 metros ( \_\_\_\_\_?) e partimos para construir aqui uma metragem igual ao tamanho da área.

P/1 - E não vendeu aquele também?

R - Vendemos agora.

P/1 - Naquela época não?

R - Nós vendemos porque compramos mais 10400 metros aqui do lado, que estava difícil de comprar. Compramos 10400, depois quem vendeu os 10400 tinha um fundo de um terreno cuja frente era para a Rio Negro, Rio Negro é a principal aqui, tem um posto de gasolina, e um fundo muito grande eram 8000 e tantos metros. Então ele ofereceu 4000 a mais para nós com um preço mais acessível porque se tratava de fundo, então nós compramos quase 15000 metros, com 7 que nós já tínhamos nós temos 22000 metros, quase um alqueire aqui dentro!

P/2 - Tinha já construção ou a própria Gonçalves...

R - Fez tudo isso! Não tinha nada! Isso aqui levou 3 anos, esta parte levou 3 anos para ser construída. Ela começou a construção em 1986 e acabou em 1989. É um prédio muito bom este aqui! E agora nós acabamos de construir ao lado, este terreno que a gente construiu. Nós abatemos 720 árvores aí do lado para fazer esta construção. Isso é muito grande, acho que não é que a gente não queira jogar confete em cima de si próprio, mas acho que uma das propriedades mais bonitas que tem aqui em Alphaville é o nosso prédio. Isso aí foi construído de uma maneira muito boa, muito eficiente, um layout todo próprio para a finalidade...o que vocês querem saber mais?

P/2 - A que o senhor credita esse crescimento constante?

P/1 - Como é que foi crescendo, isso que eu ia perguntar? Esta história de sucesso?

R - Em 1950, melhoria de maquinário, em 1952, oficialmente a retirada de Humberto Gonçalves, saiu em 1952 da firma e vendeu a parte dele para os filhos, eu e meu irmão. Em 1954, pelo grande desenvolvimento, a firma muda-se para o número 24/31 da Visconde de Parnaíba, isso aqui que eu já tinha falado. Quando começou tinha 5 empregados, agora tem 30 empregados, em 1954, 30 empregados. Atualmente tem 400. Tem 400 empregados aqui. 1966 foi quando adquiri as propriedades na Visconde de Parnaíba.

P/1 - Quando ela passou a se especializar só em fazer impressão de embalagem?

R - Ela passou a fazer isso...

P/1 - A partir de que momento?

R - Foi em 1966.

P/1 - Porque antes disso ela fazia tudo, papel...

R - Fazia papel, fazia cartão de visitas, fazia essas porcarias todas...

P/1 - Convite de casamento...E a partir de qual momento, porque você optou por esta especialização: fazer impressão só de embalagem?

R - Porque nós nos convencemos que querendo fazer tudo a gente acabava não fazendo nada. Então, a gente, para mudar de atividade nós tivemos que comprar outro tipo de máquina, nos preparar para isso. Eu me lembro da Avon, a Avon era um cliente que a gente aspirava trabalhar com eles, se tornaram amigos da gente e tenho pena de não poder ( \_\_\_\_\_?) fizemos a amizade mas eles não tinham condições de comprar, porque a Gonçalves não tinha com que fazer aquilo que eles precisavam. Então uma vez fui lá e o comprador disse assim para mim: “Olha, quando o senhor tiver máquina (offset?) de impressão, corte em vinco, mais máquina de fechar cartuxo, o senhor me avisa que nós vamos passar

a comprar do senhor?”. E aí, nós fizemos tudo isso. Não nas máquinas que temos hoje, atualmente. Para começar, uma coisa simples, mínima...

P/1 - Porque fazer impressão de embalagem envolve também ter um corte especial para esse...você faz a embalagem

R - Depois mostro para você.

P/1 - Ah, eu gostaria. Deve ser super interessante.

R - Então foram eles que começaram a dar serviço para gente.

P/1 - A Avon?

R - Até hoje a Avon é nosso cliente.

P/1 - É a mais antiga que vocês têm dessa fase?

R - É provável que seja, viu. É provável. A Gonçalves atualmente trabalha praticamente com todos laboratórios. Nós, de certa maneira, somos expoentes. A Gonçalves está muito na frente e é a questão de desenvolvimento da arte, ela está muito na frente. O que nós temos de informática aqui está bem avançado. Aliás estamos avançados em tudo que tem relação com a nossa atividade.

P/2 - A mudança tecnológica nessa área gráfica foi muito violenta.

R - Muito, muito rápido. Você vai dar uma volta aí você vai ver o que é que tem aí dentro. Não é só a fachada não, você vai ver o que tem aí dentro.

P/1 - Quando vocês começaram a trabalhar com a Rhodia?

R - Aqui quem visita a Rhodia é um dos diretores, é casado com uma neta minha, ele é engenheiro, um camarada vivíssimo, viu! Enxerga as coisas muito longe, fala correntemente inglês (\_\_\_\_\_) também fala inglês. [risos] Estou falando mal de você [pessoa que está presente mas não participando da entrevista]. Estou falando de quem fala inglês aqui [explica à tal pessoa]. Ele escreveu, era para estar aqui presente para falar do relacionamento da Gonçalves porque tudo foi feito por intermédio dele. Como ele não pode estar presente, escreveu aqui alguma coisa que a gente tem que por isso num português, assim, bom, redondo, porque está meio quadrado. [risos] Ele escreveu de qualquer maneira, na última hora. Ele está no Rio.

P/1 - Como é o nome dele?

R - Fábio. Luís Fábio. Tem uma cabeça admirável. A cabeça dele é muito boa. Ele diz assim “ De 1992 a 1999, a Rhodia e a Gonçalves vêm desenvolvendo um trabalho em conjunto para a orientação de um melhor resultado, seja no ponto de vista de qualidade/produzibilidade ou custo, mas nem sempre foi assim. Antes de 1992, a Rhodia trabalhava num sistema com um único objetivo: de levar vantagem em tudo!” Vantagem sobre seus fornecedores, está bem claro, né. Sabe o que a Rhodia tinha? Ela tinha uns 15 fornecedores. Então jogava um contra o outro, fazia um negócio desse maluco! E a gente não tinha condição de entrar nesse negócio. A gente queria fornecer, mas não adiantava nada, porque tinha aqueles camaradas que trabalhavam pelo custo ou por menos do que nosso custo e nós não estamos querendo pagar para fornecer para Rhodia. Interessava muito a gente, mas não daquela maneira.

P/1 - Não a qualquer preço.

R - Pois é. Dos idos de 1992 a Rhodia acabou tendo sérios problemas no mercado, resultado do trabalho que vinha sendo feito por seus fornecedores, porque daquela maneira também não tinha qualidade. Qualquer um, 1 tostão mais barato, já ia o pedido. Dava, não queria nem saber quem, né. Então ela acabou tendo problemas. E problemas para uma indústria, uma firma como a Rhodia, vai prejudicar a produção deles, começa a prejudicar. Então essa economia que eles tinham para pagar um pouco mais barato, aquilo era tomado por aquilo que lá dentro deixava de funcionar. Eles chegaram a essa conclusão. Tinha tanta gente, assim se decidiu iniciar uma nova etapa de trabalho com seus fornecedores, mudando completamente filosofia de trabalho dos 12 fornecedores existentes somente no ramo de cartucho.

P/2 - 12?

R - Pois é, tinham 12 fornecedores. A gente praticamente não fornecia. Eles reconheciam que nós tínhamos melhor condição que qualquer um daqueles lá, mas é o preço que valia, então não tinha condição de comprar. Aí mudaram a política: foram escolhidos 2 para o novo trabalho, porém iniciou-se um trabalho especial com a Gonçalves, com a formação de grupos de trabalho para estudo das diversas áreas de processo. Então a gente foi lá...

P/1 - Isso é o que eles chamam de parceria, eles passaram a desenvolver uma parceria com a Gonçalves.

R - Pois é, exatamente, mas depois quando eles criaram juízo, viram que o mais barato não é uma coisa isolada aqui, mas é no final, preço final, é ali que vale. Que não adianta você ter alguma coisa que fica mais barata, mas ela vai comprometer o bom trabalho e no fim acaba ficando mais caro, quando você não fica sem a mercadoria numa hora que precisa, não é?! Então foram escolhidos 2 para o novo trabalho, porém iniciou-se

um trabalho especial com a Gonçalves, com a formação de grupos de trabalho para estudo das diversas áreas do processo. Tais grupos passaram a estudar matérias complexas como misturas de materiais, logística de entrega, qualidade/programa de produção, até matéria simples como código de barras, taxas de embarque ou aplicação de verniz nos materiais. Porém todos trabalhos tinham um enfoque claro na excelência do fornecimento. De lá para cá, os resultados dos trabalhos demonstram que o caminho escolhido estava no rumo correto, pois acabou-se conseguindo resultados que diferenciam de outros trabalhos desenvolvidos pelo mercado. Tal filosofia inovadora demonstra capacidade de inovação da Rhodia, atingindo resultados muito melhores do que a média do mercado.

P/1 - Entendi. Esse tipo de parceria, quer dizer quem veio propor para Gonçalves foi a própria Rhodia? Que é uma parceria de qualidade?

R - Ela chegou numa conclusão, ela própria, de que aquilo que estavam fazendo não levava a nada. E, também, não era ela a única que estava pensando dessa maneira, outros laboratórios também estavam com aquela mesquinhez: dá para um, dava para o outro. Então o que acontecia? Eles não eram clientes importantes de ninguém. Quando se procede desse jeito, se um cliente chega aí, nunca dá e de repente deu uma dor de barriga, corre aqui num momento que você está sobrecarregado, você não vai deixar de atender os seus clientes normais para atender aquele que apareceu agora isoladamente, você não vai! Isso é o que eles ganhavam com aquela política...

P/1 - Isso era uma prática de todos laboratórios ou era uma coisa particular da Rhodia? E quem saiu na frente para propor essa parceria? Foi a Rhodia?

R - Não sei, não sei se foi a Rhodia.

P/1 - Esse tipo de coisa de discutir qualidade....

R - Não sei, mas a Rhodia foi um dos primeiros. Ela pegou e proibiu os outros todos de fornecer: "Não quero saber mais nada com vocês. Vou ficar com aqueles (conosco e outra gráfica, uma terceira) que tinha realmente condições de trabalhar de uma maneira firme, porque a Rhodia não pode ficar à mercê de coisas que ocorram no decorrer do processo". Então quer dizer, quando eles se convenceram disso, quando eles se deram importância, que até então era aquele que fizesse 1 tostão mais barato que levava a mercadoria eles tinham um problema, agora não tem mais. Eles trabalham com a Gonçalves e não tem mais problema.

P/1 - E como é que essa parceria é desenvolvida? Foi eleita uma pessoa aqui de dentro com uma de lá, para tocar? Como é o cotidiano dessa parceria? Discute-se os problemas...

R - Daqui foi o (Falcon?), que foi muitas vezes lá...

P/1 - O Falcon é o representante dessa parceria?

R - É um representante nosso, é um diretor da firma.

P/1 - Entendi, mas que representa esta parceria.

R - Lá ele se entendeu com alguém que eu não sei o nome de quem. Por sua vez veio turmas da Rhodia aqui, de pessoas, para ver como é que as coisas são feitas, saber das dificuldades que normalmente e naturalmente se pode ter e nós fomos lá na Rhodia ver também os problemas que eles tem lá para em conjunto resolvesse, isso é parceria. Então agora está tudo bem.

P/1 - Vocês ganharam algum tipo de prêmio por essa parceria que vocês desenvolveram..

R - Talvez tenhamos ganho a amizade. Não foi nada convertido de outra forma. A amizade e preferência. Acho que isso já é um prêmio muito grande: preferência. Porque a gente não dá trabalho para eles. A nossa mercadoria chega lá, vai logo para uso imediato, sem estar sujeita a ver se está boa, se não está boa. A gente tem que garantir essa qualidade.

P/1 - Depois dessa parceria é visível os resultados da racionalização, do custo final da embalagem?

R - O custo...eu não sei dizer se fica mais barato. Deve ficar mais barato pelo resultado, aí fica mais barato. Nessa parceria, as quantidades que pedem têm que ser compatíveis, de maneira a se conseguir preço, porque quantidade tem relação com o preço. Então isso tudo é acertado, se conversa e se chega a um denominador comum. Se conversa e se acerta isso aí. Isso aí é muito importante. Agora quando o camarada só vê interesse do lado dele e não vê do outro lado, aí não vai! Parceria é um entender o outro, é um cooperar com o outro, não é?!

P/1 - Essa parceria começou a partir de 1992?

R - 1992, é.

P/1 - Mas antes de 1992, mesmo que de forma precária...

R - A gente praticamente não fornecia. Eles gostariam de comprar da gente, mas não dava porque a gente não podia fazer aqueles preços que eles tinham. Não dava.



P/1 - Nesse período que começou essa parceria de 1992 para cá, o senhor lembra de embalagens que foram feitas aqui para a Rhodia?

R - De embalagens?

P/1 - É.

R - Bom, não conheço a linha deles, né. Não dá para conhecer porque tem tanto nome. Não dá, esse detalhe...

P/1 - Teve algum que demandou mais trabalho?

R - Quiser saber é fácil, mando pegar aí a quantidade que a gente faz ( \_\_\_\_\_ ?) tem um contrato de 3 anos de exclusividade. Tem um pessoal do Rio, a (Bosh?), tem uma porção de laboratórios. A Gonçalves trabalha com quase todos laboratórios.

P/1 - Mas a Rhodia é um dos grandes clientes hoje?

R - É um grande cliente. Nós prezamos muito. Depois não é só pelo volume da compra, é qualidade do cliente. A gente trabalha já dentro de uma certa amizade, dentro de uma coisa recíproca, com tratamento bom, isso vale muito, né. Dá sossego para a gente. Eles também não têm problema nenhum com a Gonçalves.

P/2 - Esse tipo de procedimento, de enviar equipes para empresas, empresas enviar equipes para cá, isso foi adotado com outros também?

R - Em outras firmas também fizemos.

P/2 - Na mesma época?

P/1 - A partir do trabalho com a Rhodia?

R - Talvez até simultâneo. A gente passou a convencer os clientes que a melhor maneira é isso aí, porque embalagem para um laboratório não representa nada do produto, nada, nada! Fazer economia numa coisa dessa é besteira. Vale muito mais ter a garantia de receber um produto bom, em tempo, na ocasião própria, do que estar enfrentando aí coisa que chega, não vai poder usar porque está com defeito, devolve tudo, dá um mal estar tremendo. É negócio de gente adulta! É negócio de gente responsável! Vocês estão percebendo a coisa?

P/1 - Claro.

P/2 - As embalagens mudaram muito desde 1966?

R - Agora tem um negócio de raspadinha. O governo para dar uma satisfação que fez alguma coisa, atrás de alguém que deu esse palpite de raspadinha, se agarrou a isso. Mas isso não resolve nada, isso aí...falsificação se tiver que haver vai haver do mesmo jeito e o camarada que falsifica vai arrumar a tinta para isso, essa tinta vende em qualquer lugar. A vigência dessa tinta, que raspando aparece alguma coisa por baixo, a vigência disso pode valer 2 anos, mas se a embalagem ficar exposta a luz, num lugar que bate muita luz, aquilo esmaece e tende até a desaparecer. O produto às vezes vale por 3 anos e aquele negócio vai funcionar por 2 ou por 1. Então fica desencontrado, isso só serve para dar confusão depois.

P/1 - A Gonçalves foi pioneira nesse negócio de embalagem?

R - Não. Tinha muita gente. A Gonçalves era deste tamanho, os outros eram gigantes. A Gonçalves agora está do tamanho deles, até maior que muitos deles.

P/1 - Quer dizer, deixa eu entender, nesse layout de embalagens de remédios muito pouco foi mudado, mas o que mudou foi a tecnologia desse processo, essa mudou bastante?

R - A tecnologia mudou, as máquinas mudaram, aqui vocês podem ver [mostra]. Pode desligar aqui?

P/1 - Pode.

R - Olha o (layout?) da firma aqui [mostra].

P/2 - O senhor chegou a ter desenhistas na gráfica, o senhor tem desenhistas ainda na gráfica?

R - Não, não temos. Os trabalhos já vêm prontos para cá.

P/2 - Chegou a ter em algum momento?

R - Desenhistas?

P/2 - É.

R - Não. A nossa atividade não precisa porque as artes já vêm prontas para cá e a gente só desenvolve depois. Mas aqui nós temos informática. Nós temos tudo que é necessário. Nós estamos muito avançados nisso aí.

P/2 - Equipamento antigo, o senhor guardou alguma coisa? Existe alguma coisa ainda?

R - Tem. Nós vamos fazer um museu aqui.

P/1 - Ah, vocês vão fazer um museu?

R - Vamos fazer um museu aqui.

P/1 - Esse maquinário está aqui, dá para a gente conhecer?

R - Está. Dá. O que é de tipografia até com as caixas de tipos, as gavetas de tipos. Nós vamos arrumar uma área para fazer um museu da Gonçalves. Não vamos nos desfazer disso não, vai ficar tudo aí.

P/1 - Ah, que bacana.

R - Já tem um espaço aí para colocar isso.

P/2 - O senhor estava contando que chegou a ter 450 funcionários.

R - É, 450 por aí. Deve ter aí em torno de 400.

P/2 - Essa é uma área em que as profissões vão desaparecendo, não é?

R - Diminuiu porque a gente teve que fazer um reajuste de tudo e algumas coisas foram abolidas, porque não era o caso de manter e com isso o número de empregados reduziu. Mas nós temos aqui gente de salários bem altos. Aqui, uma grande parte dos empregados tem automóveis. Isso já é um índice de progresso pessoal, né.

P/1 - Tem profissionais antigos ainda, que estão com o senhor desde...

R - Tem, 25 anos!

P/2 - 25 anos?!

P/1 - É mesmo! De que setor?

R - Anteontem...anteontem não, sexta-feira um fez 16 anos. O outro uns dias antes fez 25 anos.

P/1 - Ele trabalha em que setor? Esse de 25 anos?

R - São trabalhos aí, às vezes é um impressor...

P/1 - Esse deve ter pegado bastante mudança, né?

R - Empregados de 10 anos tem uma porção. Porque a gente procura dar assistência a aqueles que correspondem, aqueles que estão presentes, que não arruma encrenca, porque tem gente que arruma muita encrenca, esse não tem vez também. [risos]

P/2 - Como o senhor define qualidade? Como o senhor define esta palavra: qualidade?

R - Qualidade é trabalhar com um cartão muito bom, nós trabalhamos com o melhor que existe, nós somos o 4º cliente do (\_\_\_\_\_) da Suzano, eles gastam uma média de 800 a 1000 toneladas com cartão. Então trabalhar com coisa boa, tinta boa, máquinas moderníssimas, pessoal compenetrado naquilo que faz, então qualidade se tira daí.

P/2 - E na relação com o cliente?

R - Nós temos departamento de qualidade aqui dentro. Tem umas 15 pessoas trabalhando para tomar conta de qualidade. A pessoa pega um cartuchinho assim e olha, não sabe o que é que foi preciso, quantas pessoas envolvidas para chegar naquilo que está ali na mão.

P/1 - Tem alguma coisa que o senhor queira acrescentar?

R - É bom desligar agora, porque eu vou dar uma olhada aqui pode ser que tenha alguma coisa que interesse para acrescentar.

P/1 - Ah, tá. Tudo bem.

R - Tenho aqui um (menu com as prestações?): “A tipografia Gonçalves se propunha a trabalhar como gráfica, na feitura de impressos simples, ou seja, papéis de carta, envelopes, notas fiscais, cartões...”

P/1 - Chegou a imprimir algum jornal?

R - Temos aí..

P/1 - Mas vocês imprimiram algum jornal nessa época, seu pai trabalhava com impressão de jornal?

R - Não.

P/1 - Algum folheto..

R - Nós não temos máquinas para isso. (“Sua Luta”?) foi até 1945 coincidentemente com o término da guerra, quando seu filho mais velho voltava da Itália, onde combatera pela FEB. Em fevereiro de 1946, seu fundador doente e muito cansado, não tinha mais condições de continuar sozinho, foi então que resolveu transformar a firma numa sociedade por cotas, admitindo como seus sócios e continuadores 2 filhos que rapidamente se entregaram a aquela atividade que depois ao longo dos anos viriam a dar à gráfica acentuado desenvolvimento. Com essa alteração, a firma passava a chamar-se Tipografia Gonçalves Ltda. e seus 2 novos titulares, com todo empenho e determinação, se propunham a levá-la para frente. Em 1950, a firma começara a ter suas primeiras máquinas automáticas de impressão, seu quadro de funcionários aumentara e o seu faturamento também. Logo no começo de 1952, seu fundador não querendo mais participar da firma, pois dela praticamente já se afastara desde o início da sociedade, resolveu vender sua parte aos 2 filhos e retirar-se definitivamente de qualquer atividade. Em 1954, a gráfica devido a seu desenvolvimento não teve outra alternativa senão mudar-se para um local maior. De um armazém de 120 metros que ocupava transferiu-se para outro de 240, na mesma rua Visconde de Parnaíba. Neste novo local passou a fabricar outros tipos de trabalhos o que motivou a aquisição de suas primeiras máquinas de impressão offset, foi daí que novas necessidades surgiram. Com o aumento do seu volume de negócios outro armazém de 150 metros foi acrescido nas suas instalações, o vizinho 2445”.

P/2 - O offset foi uma revolução, né, neste universo gráfico.

R - Foi sempre assim “Agora com cerca de 30 empregados para produzir no total de sua capacidade. É então que surge a oportunidade da aquisição de um imóvel próprio que pelas suas dimensões deveria satisfazer todas as necessidades da firma no passado e mesmo no futuro remoto. Assim foi que compraram ainda na mesma rua Visconde de Parnaíba os sobrados de 3012 a 3026 com os armazéns e mais vários armazéns do número 3028 no total de 1800 metros quadrados. Essa transação ocorreu no 2º semestre de 1966, a mudança para a nova sede no final deste mesmo ano, depois da reforma que o imóvel requeria. É digno de registro o fato desta operação ter sido tratada em Portugal, local onde residia o proprietário. Ocorre, porém, embora que em parte já esperado, um período de estagnação e difícil para a firma, pois se atravessou uma ocasião dura. Com seus recursos reduzidos por eficiência de capital de giro, motivados naturalmente pela obrigação do imóvel, ela teve que estacionar por alguns anos até conseguir consolidar suas novas estruturas. Isso foi felizmente possível graças à demanda cada vez maior de seus clientes e, também pela execução de um plano de trabalho e produção adequados a suas necessidades. Com os imóveis pagos, passou-se a pensar em outra fase de desenvolvimento, para isso, porém, era necessário prever, decidir-se por uma especialização de trabalho em seguida adquirir o maquinário necessário. Foi o que se fez optou-se pela embalagem, aos poucos desfêz-se da maquinaria antiga tipográfica e adquiriu-se na Alemanha, em mercado interno as máquinas necessárias a aquelas finalidades. Essa fase foi iniciada em 1972, quando o número de seus empregados já era de 50. Com o emprego da nova maquinaria a produção da embalagem aumentou consideravelmente e o número de clientes também. Em poucos anos toda a capacidade de produção da firma já estava totalmente comprometida. Começava a surgir novamente dificuldades por falta de espaço. Numa oportunidade adquiriu-se um pequeno imóvel na rua São Leopoldo, cujo fundo ligava-se com os armazéns da Visconde de Parnaíba onde foi instalada uma nova seção, mas não foi o suficiente a demanda e o acúmulo de pedidos estavam a impor maiores compras de matérias-primas. Onde colocar este volumoso material? Não havia corredores, nem mesmo áreas descobertas que não estivessem ocupadas, a gente empilhava nas áreas e cobria com lona.”

P/2 - De onde era comprada a matéria-prima?

R - Matéria-prima era sempre a fábrica de cartão. Já ouviu falar da Suzano? Companhia Suzano de Papel e Celulose?

P/1 - Papel e celulose, é a clássica, é a maior fornecedora de matéria-prima.

R - Não é só a maior, como a melhor também. A qualidade deles está muito acima dos outros. “Não havia corredor que não estivesse ocupado por pilhas e mais pilhas de cartão. A circulação já estava difícil e o bom rendimento do trabalho, prejudicado. Não houve outra alternativa, senão alugar um outro armazém, 450 metros, no fundo da rua Cajuru, no mesmo quarteirão da gráfica, onde passou a funcionar o seu depósito”. Então carregava mercadoria para cá, mercadoria para lá, não queira saber o quanto é desconfortável isto! “Criou-se então uma tremenda dúvida: naquele exato momento a empresa estava super carregada de encomendas e sua permanência ali, naquela oportunidade, tornou-se obrigatória”. Quer dizer ela nem podia sair dali porque estava com tanto serviço que não tinha nem jeito de sair. “Comprou-se o imóvel, fez-se as alterações indispensáveis ao aumento da área, contudo parecia que estaríamos cobertos por muitos anos, pura ilusão! 2 anos depois, nós já não cabíamos mais no local e então nos convencemos que teríamos mesmo que mudar para áreas ainda maiores. Como já possuíamos 5000 metros em Alphaville a solução não podia ser outra: construir e mudar-se para lá, era o ano de 1986. Mas aí surgiram dúvidas: não seria ainda pequeno este

terreno? A solução final: desistimos dessa área e compramos outra maior de 7300 metros, onde imediatamente passamos a construir.” Bom acho que vocês já entenderam o negócio. [risos]

P/1 e P/2 - Está ótimo.

R - E continua até agora desse jeito.

P/1 - Bacana.

R - Aqui então a gente também ficou pequeno, alugamos uns armazéns gerais que tem aqui no Tamboré, uma área de 4000 metros lá dentro e começamos a levar cartão para lá, mercadoria pronta de cliente, ia tudo para lá. Então na hora de entregar alguma coisa para alguém tinha que buscar lá, aquilo estava enchendo, estava amolando! Tinha aqui do lado um belíssimo terreno, coberto por uma floresta em cima, viu.

P/1 - 750 árvores.

R - 720 árvores foram abatidas. Você sabe como é que se fez para cortar? Porque aquilo é feito um paliteiro é você contar. Então um rapaz pegou uns papezinhos e numerou e foi colocando até onde deu. Deu até o 720, um papelzinho em cada tronco para saber certamente quanto é que tinha.

P/1 - Trabalha aqui o filho do senhor, o neto...

R - É...2 netos. Um deles é aqui na parte financeira, esse também tem a cabeça bem certinha, aliás todos eles têm a cabeça certa. Também se entra aqui a (\_\_\_\_\_) o negócio é meio estreito, não tem muita folga...

P/1 - O senhor leva ali. Fica só mandando mesmo.

R - Mas não precisa mandar, eles já conhecem só esse caminho, então não tem jeito. O Marcelo que fez Cpor, é 2º tenente. Meu filho também, o Paulo, é 2º tenente.

P/2 - Seguiram a parte militar?

P/1 - Militar e a gráfica, igual ao senhor. Olha que interessante!

R - É a disciplina, maneira de encarar as coisas com responsabilidade, nada de enganar ninguém, nada de conversa atrapalhada. Nós temos aqui também uma clientela que é uma coisa extraordinária. Não tem nenhum cliente atrasado! Sabe o que se poderia dizer, se não tem um cliente atrasado quando todo mundo aí fora está cheio de cobrança para fazer. Você quer ver rapidamente as coisas da FEB?

P/1 - Está ótimo. Está legal, né? Obrigada, foi super legal a entrevista.