

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

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

Casa da Vale (CVRD)

## Um japonês de coração

História de [Elias Antunes](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 16/10/2015

---

Projeto Memória Vale do Rio Doce  
Depoimento de Elias Antunes  
Entrevistado por Cláudia Resende e Rosali Henriques  
Rio de Janeiro, 31/03/2000  
Realização Museu da Pessoa  
Entrevista número: VRD 012  
Transcrito por Ronaldo Ventura Souza  
Revisado por Luiza Gallo Favareto

P/1 - Bom, gostaria de começar nossa entrevista com você falando seu nome completo, local e data de nascimento.

R - Bom, eu me chamo Elias Antunes, nasci em Londrina no Paraná, norte do Paraná, em 27 de julho de 1938, embora seja registrado como tendo nascido no dia 4 de agosto de 38.

P/1 - E por que teve essa diferença de data?

R - É porque na época Londrina era, vamos dizer, uma roça, meu pai ficava na roça desbravando a região para plantar café e só teve tempo de ir à Londrina, no cartório, alguns meses depois de meu nascimento, e aí para evitar pagar a multa, ele então botou alguns dias depois e escapou da multa, deram um jeitinho.

P/2 - E qual o nome de seus pais?

R - Meu pai se chama Manuel Antunes, já falecido, minha mãe Mercedes Luques Antunes, todavia continua viva ainda.

P/1 - E qual a origem da sua família, quer dizer, seu pai é de que região, sua mãe, de onde eles são?

R - Meu pai é português, emigrou com dezoito anos, sozinho, ele é da Beira Litoral em Portugal, perto de Fátima, ele falava isso com muito orgulho, e minha mãe é paulista de Jaú.

P/1 - Mas qual é a origem da família de sua mãe?

R - Bom, a minha mãe é filha de espanhóis de Málaga, inclusive os irmãos mais velhos dela, meus tios mais velhos, são nascidos lá, vieram no mesmo navio que meus avós.

P/1 - E o senhor sabe porque seus avós migraram, seus avós espanhóis?

R - É, o meu avô era jornalista e meio encenqueiro politicamente, de maneira que ele veio mais por incompatibilidades políticas, tanto que ele, em

Jaú, tinha um jornal em espanhol, no começo do século.

P/1 - Você sabe o nome do jornal?

R - Infelizmente não, eu não sei, minha mãe tinha alguns exemplares, mas eu não me lembro mais o nome do jornal.

P/1 - Mas era o que, imposição política, ele era anarquista?

R - Ele era anarquista, eu tenho um tio por parte de avó que era anarquista, se chama Antonio Cano Vasder Castillo Blanco, foi assassinado em Madri, existe inclusive uma praça com o nome dele em Madri até hoje, minha família então herdou a tradição, eu que escapei do anarquismo (risos).

P/2 - E seu pai, porque veio para o Brasil?

R - Bom, meu pai conta que ele veio porque realmente, em Portugal, não via oportunidade nenhuma, nessa região de onde ele é. É uma região agrícola, muito pobre, poucas terras, e havia muita pouca oportunidade, então ele resolveu, aos dezoito anos, procurar novos caminhos e veio e nunca mais voltou, se casou com uma brasileira, então fez um caminho bem diferente da maioria, né?

P/1 - E ele veio sozinho?

R - Veio sozinho.

P/1 - Nunca mais voltou?

R - Nunca mais, aliás ele me disse que uma vez ele tinha voltado para ver a mãe dele que estava já muito doente, mas isso quando ele tinha 22, 23, e ficou lá, esperou a mãe morrer, aí ele voltou e nunca mais, realmente ele se abasileirou totalmente.

P/2 - E o senhor conhece essa cidade onde seu pai nasceu?

R - Ah, sim, eu fui visitar a cidade, encontrei meus tios que já são falecidos, que eram irmãos dele, meus primos. Visitei a casa onde ele morou, inclusive estava lá, e todas as áreas onde ele tinha vivido, convidei meu pai para ir lá comigo, ele não quis, ele falou que não queria, não valia a pena, é uma pessoa com outra visão, né?

P/2 - Ele chegou no Brasil e foi lidar com quê?

R - Ele, pelo que ele conta, desceu em Santos, eu tenho até fotos dele em Santos. Aquelas roupas portuguesas, o relógio pendurado, de ouro ali, e ele foi trabalhar na extração de dormentes, que exatamente naquela época as ferrovias paulistas estavam em plena construção. E a Sorocabana, a Santos-Jundiá eram todas ferrovias que estavam sendo implantadas e ele era um fornecedor de dormentes de madeira para essas ferrovias.

P/1 - Você sabe o ano?

R - Isso deve ter sido pela, vamos dizer, pelos meus cálculos, pela idade dele, 1910, foi na década de dez, de dez a vinte, e depois a partir da década de vinte e... Fim da década de vinte, início da década de trinta é que ele se estabeleceu como comerciante e, como mesmo ele dizia, foi um fracasso, ele não sabia cobrar, então ele... Em casa nós temos até hoje o livro onde ele tem lá, a relação dos devedores, que nunca pagaram, quando ele estava próximo da falência, ele resolveu mudar de ramo e resolveu, foi para o norte do Paraná, que então era mata, e foi quando ele tornou-se lavrador, agricultor.

P/1 - Esse comércio dele era onde, que cidade?

R - Era na cidade de Gália, que é no Estado de São Paulo, eu não sei exatamente em que região fica, mas eu sei, eu conheço o nome da cidade porque tenho três irmãos que nasceram lá, os três mais velhos nasceram lá.

P/1 - E você sabe porque ele foi para essa cidade, Gália?

R - Eu acredito que tenha sido porque se casou com minha mãe. Minha mãe é de Jaú, eu acho que Jaú não deve ser... Eu não sou muito bom em geografia paulista, e não são cidades muito afastadas, e ele ao se casar, ele se estabeleceu naquela região.

P/1 - Falando nisso, o senhor sabe como ele conheceu a sua mãe?

R - É, parece que, até onde eu sei, a minha mãe morava com uma irmã que já era casada, cujo o marido, cunhado da minha mãe, tinha um pequeno negócio, e o meu pai de vez em quando ia lá fazer compras, e a minha mãe era uma moça que morava com a irmã mais velha, que era esposa do dono da loja, e aí se conheceram, namoraram e se casaram.

P/1 - Eles se casaram em Jaú mesmo?

R - Eu acho que se casaram em Gália, eu acredito que já tenha sido em Gália, foi quando, onde ele conheceu minha mãe.

P/1 - E aí foram nascendo os filhos?

R - Nasceram os três primeiros, aí meu pai se conscientizou que não tinha nascido para ser comerciante e havia na época um movimento muito grande de emigração para o Paraná, foi na década de trinta, norte do Paraná, meu pai foi lá, comprou uma área e levou a família e eu nasci alguns meses depois já em Londrina, fui o primeiro paranaense da família.

P/1 - E seu pai trabalhava com que tipo de lavoura?

R - Ele plantava café, vamos dizer, era o suporte da economia, agora é óbvio que para sustentar o dia a dia ele produzia milho, arroz, feijão, frutas que na época ainda rendia muito pouco, havia um consumo muito pequeno de frutas, mas ele tinha um pomar muito grande, vendia laranjas, limões, abacates, abacaxis, tudo que dava para fazer algum dinheiro, para tocar a vida.

P/1 - Então conta para a gente, porque você já nasceu lá em Londrina, nasceu, era o quê? Um sítio ou na cidade mesmo, vocês moravam?

R - Eu nasci na cidade porque foi o primeiro ano quando meu pai mudou com a família para lá, naquela época... Hoje aos olhos dos ecologistas seria um crime, mas naquela época, o trabalho de desbravar era derrubar realmente a mata virgem e formar a lavoura, então não havia meios de manter uma família no meio do mato, era uma região nova que estava sendo loteada, dividida em pequenas propriedades entre agricultores e ficava a uns quatro quilômetros da cidade. Então meu pai alugou uma casa em Londrina, onde eu nasci e onde vivi o primeiro ano, e ele ia todo o dia para a roça, quatro quilômetros, ia a pé, e trabalhar lá no mato, derrubar mato, abrir as covas, plantar café, começaram a formar lá, plantar laranjeiras, limoeiros e construíram uma casa, um ano e pouco depois. Então eles já conseguiram transferir a família para a roça, já havia meios, mas não havia luz elétrica, é evidente, era lamparina.

P/1 - Tinha algum nome esse lugar?

R - Se chamava colônia Freser ou Fraser, na verdade, porque todo o norte do Paraná foi desenvolvido por um grupo de ingleses, se chamava Companhia Melhoramentos Norte do Paraná, que era um grupo de colonizadores ingleses que tinham feito um acordo com o governo brasileiro, adquirindo aquelas áreas e feito um projeto de colonização, abriam as estradas, inclusive estimularam puxar e lotearam, fizeram minifúndios, este talvez seja um dos segredos do sucesso do desenvolvimento do norte do Paraná, porque todo mundo tinha um sítio que dava para cultivar com uma família, a terra era de excelente qualidade, então houve um desenvolvimento muito grande em poucos anos, e realmente a região toda cresceu e chegou ao que é hoje, que é, sem dúvida, uma das regiões mais desenvolvidas do Brasil.

P/1 - Conta para a gente então, que aí o senhor nasceu em Londrina, ficou esse ano em Londrina, na cidade, e depois foi para essa colônia, para a casa da colônia, como é que foi sua infância nesse lugar, você lembra da casa, como é que era essa casa?

R - Eu lembro, era uma casa de madeira, lá todas as casas eram de madeira, muito fria no inverno, no meio do ano, porque em Londrina, no Paraná todo faz frio e não tinha forro, era casa simples, mas...

P/1 - Não tinha forro?

R - Não, não era como não ter forro, então quando ventava, já imaginou o frio que era. Mas nós achávamos normal, ninguém imaginava que deveria ter algum conforto, aquilo era suficiente, e era uma festa o tempo todo, até hoje eu tenho saudade, apesar de ter sido uma vida muito apertada, mas se produzia de tudo, meu pai tinha, criava porcos, lá naquela época não existia óleo de soja, era tudo na base da gordura do porco, e galinhas, patos, criava cabras, o leite era leite de cabra, eu fui criado com leite de cabra, com todos os meus irmãos, porque as áreas eram pequenas, não comportavam bois e vacas, cada um tinha um pastinho pequenininho e o resto era café, o paranaense, nesse ponto, aproveitavam qualquer metro quadrado de terra, além disso plantavam batata doce, plantava morangos, eu me lembro, para mim era uma alegria colher essas coisas, frutas etc., foi uma infância muito bonita, apesar de diferente do que seria hoje.

P/1 - Mas essa casa era grande, quantos quartos ele tinha?

R - Olha, a casa devia ter uns cinco quartos, só que nós acabamos sendo dez, de maneira que então os homens dormiam em dois quartos, as meninas em dois outros quartos. E meus pais tinham o quarto deles. A casa não era pequena, quer dizer, havia muito espaço para caber a família toda.

P/1 - Mas eram quantas meninas e quantos meninos?

R - Nós somos quatro irmãos homens e seis irmãs.

P/1 - E vocês trabalhavam na lavoura também, ajudando seu pai?

R - Ah, sim, claro. Todos nós tínhamos tarefa, além de ajudar a minha mãe que afinal não existia empregada, minha mãe cuidava da comida, cuidava de lavar a roupa, fazia pão porque lá comia-se pão todo o dia e minha mãe era que fazia o pão. Minha mãe ainda costurava as roupas de casa, camisas, calças, essas coisas e nós ajudávamos o meu pai na roça desde cedo e a gente gostava demais, eu me lembro que plantar arroz, colher arroz, cortar, com algo que se chama ferro, um ferro de cortar, era uma coisa deliciosa para mim. Depois colher café, arrancar o feijão,

colher o feijão, isso eram tarefas normais nossas, todos nós fazíamos isso e achávamos a coisa mais óbvia, a única coisa que meu pai, como português, não fazia é que ele não deixava as meninas trabalharem na roça, as meninas só trabalhavam ajudando a minha mãe em casa, coisa que as colônias italianas, inclusive havia italianos lá perto e japoneses, todas as mulheres também iam para a roça, em casa mulher não trabalhava na roça, era hábito português.

P/1 - E elas eram em maior número, né?

R - Eram, eram em maior número, mas tinha muita coisa para fazer em casa, havia muito serviço, porque tinha que cuidar da criação como se diz, tinha as cabras que era a nossa fonte de leite, tinha que dá, pô-las nos pastinhos, levar, guardar, a noite guardar no curralzinho, as galinhas, tinha que trocar a água, vai colher ovos, todos os animais, tinha muita coisa, as meninas trabalhavam muito também, ajudava a cozinhar.

P/2 - Desculpe.

R - Pois não.

P/2 - Tem alguma comida assim que te remete a infância, que você gostasse mais?

R - Ah, tem muita coisa, porque a minha mãe, embora não fosse uma grande cozinheira, até porque ela tinha uma origem diferente, então ela perdeu a mãe com três anos, ela foi criada pelas irmãs dela, então já houve uma certa ruptura na tradição espanhola. Ela, por exemplo, não sabia fazer essas comidas espanholas, paella, esses tipo de... Mas ela, por exemplo, o frango, frango com macarrão era uma comida da roça. Antigamente, aos domingos, um bife acebolado, essas coisas dão saudades até hoje, ela fazia alguns bolinhos, em Minas até chamam de biscoito, e tem aquele bolinho de farinha, doce com ovos de polvilho e frito na gordura, que para mim aquilo até hoje eu tenho saudades, talvez não fosse tão gostoso, mais era.

P/2 - Sabor de infância, né?

R - É, sabor de infância.

P/1 - E as tarefas eram divididas entre os meninos, como é que funcionava assim?

R - Ah é, em casa todo o mundo tinha seu... Era por semana, cada semana minha mãe definia as tarefas, porque além de ajudar na roça o meu pai, a gente ajudava capinar, colher, fazendo colheitas, ainda tinha algumas tarefas que as meninas não faziam que era, por exemplo, tirar água do poço, que lá não tinha rio, o rio mais próximo era nos fundos do sítio, mas era longe, havia uma nascente, então nós, meu pai tinha feito dois poços, coisa que geralmente não se conhece muito hoje, mas eram sítios isolados, não era em forma de uma colônia. Cada sítio tinha sua casa no centro e os vizinho mais próximo moravam a um quilômetro, meio quilômetro, então nós tínhamos um poço, dois poços até, e poços com vinte poucos metros de profundidade, e então todo o dia ao anoitecer, a gente tirava no mínimo cento e poucos litros, eram latões, baldes de vinte litros cada que desciam numa roldana, numa carretilha e a gente depois tinha que tirar aquilo, despejar, levar para o barril, tinha uns barris grandes, de cinquenta, cem litros, onde tinha água, todos os serviço dos meninos mais velhos, mais fortes, a tarde, antes de escurecer, era tirar água do poço, até para os animais também, eu tinha que dar água para os animais, deixar os cochos das criações todos com água.

P/1 - E chuveiro era como?

R - O chuveiro era um banheiro a uns vinte metros da casa, você imagine o frio (risos) e o chuveiro era um tanque de vinte litros e a gente abria a torneirinha, primeiro a gente enchia d'água, içava, puxava por uma roldana, ficava por cima da gente, aí a gente abria, se ensaboava, fechava, se ensaboava, abria de novo, e ou tomava banho frio ou banho quente, para tomar banho quente tinha que esquentar a água no fogão, levava lá, misturava, então na época de frio a gente esquentava, época de calor... E esse era o nosso banheiro, era um chuveiro, vamos dizer, um luxo até certo ponto, porque não era todo o mundo que tinha isso, mas era bem primitivo.

P/1 - E a parte de escola, você estudava onde?

R - Bom, até a minha idade... Nós estudávamos no grupo escolar dentro da cidade de Londrina, a gente caminhava quatro quilômetro de manhã pela estrada de chão na época, ia até o grupo, que até hoje eu conheço, eu passo lá de vez em quando assim, dentro da cidade, e depois do... Eram quatro horas de aula, e depois no fim das aulas a gente voltava correndo para almoçar, levava um lanche, geralmente era banana com pão, não tinha outra coisa. E da minha irmã mais nova, quer dizer, de mim em diante, foi quando a prefeitura de lá teve a feliz ideia de fazer Escolas Municipais Rurais, inclusive já adaptada ao calendário rural, então época de colheita de café, onde todo mundo, menos o meu pai e alguns outros portugueses, o resto, inclusive as mulheres trabalhavam na colheita, então nessa época eram férias, e o colheita de arroz havia certa as férias, então já era perto de casa, já ficava lá a um quilômetro de casa. Então facilitou muito, e era de excelente nível, agora até a minha época nós iamos a pé todos os dias porque não havia condução e achávamos a coisa mais natural, ia mais de vinte, todo mundo.

P/1 - E essa turma que saía para ir à aula, o que vocês aprontavam no meio do caminho?

R - De vez em quando tinha algumas brigas, porque havia muitos meninos na região, e uns mais moleques que outros, um mexia com a irmã do outro, a nossa obrigação era defender as irmãs. Naquela época todo mundo era muito cioso disso, as meninas tinham que sempre serem defendidas, ou nós mesmos, problema de futebol, já se falava na época, já se brigava por causa de time de futebol, e então sempre havia brigas, mas eram brigas mais ou menos civilizadas, não chegavam a causar grandes problemas. Mas a gente tinha horário, minha mãe, meu pai, minha

mãe principalmente, que era quem comandava, era muito rigorosa com o horário, tínhamos que chegar na hora, tínhamos que sair na hora, e ela exigia, controlava muito as notas, nós tínhamos... Os boletins eram rigorosamente controlados, então nós de modo geral não éramos muito moleques, era um negócio mais ou menos bem comportado.

P/1 - E essa escola, o senhor estava falando até sua época, o senhor terminou nessa quarta série nessa escola, ou terminou nessa escola rural?

R - Não, eu terminei na cidade mesmo.

P/1 - E aí o senhor foi fazer ginásio?

R - Eu fui fazer, eu acho que isso nem deve ter entrado no meu currículo porque eu fui para um internato, era um Seminário de padres que havia em Londrina mesmo, mas do outro lado do município, bem longe da minha casa. Meu irmão mais velho já estudava lá, meu pai que era muito religioso e achou que havia interesse, eu também gostava, eu tinha muito interesse em estudar, para mim foi uma chance de poder ler muito, que o Seminário tinha uma biblioteca imensa, a gente estudava e trabalhava o dia todo, e eu então estudei lá muitos anos.

P/2 - Mas você tinha pretensões de ser padre...?

R - É, nunca cheguei, quer dizer, algumas vezes me passou até pela cabeça, que eu falei, porque era, vamos dizer, havia em cidades do interior na época. Bom, não havia televisão naquela época, a única distração que havia era o movimento em torno da Igreja, eram as procissões, as festas religiosas, e o carnaval que era bastante popular, inocente, bastante simples, mas não havia mais nada, quer dizer, então a pessoa realmente tinha interesse em estudar, tinha que entrar alguma coisa ligada a... Ou saía da cidade e ia para um colégio interno, não era o caso, e caro, meu pai não tinha condições de pagar, ou ia para o Seminário, que era onde se estudava bem mais, era muito barato e você trabalhava também, porque lá era horário integral, dormia lá inclusive. A metade do dia era trabalho.

P/1 - Mas que tipo de trabalho?

R - Ah, todos. O Seminário era auto suficiente, tinha criação de gado, tinha apicultura, eu trabalhei com abelhas lá anos, produzindo mel, tinha hortas imensas, nós vendíamos, inclusive, o Seminário vendia para fora produtos, tinha sítio, produzia banana, feijão, arroz. Eram mais de duzentos alunos, toda a comida era produzida no próprio Seminário, não havia, nada se comprava fora, com exceção de, mesmo carne, havia uma criação de gado, então era uma escola rural com orientação religiosa, vamos dizer, eu achava, era muito interessante, não sei se hoje ainda, não deve mais ser assim, a sociedade mudou, né?

P/1 - Que lembrança boa que o senhor tem dessa época do Seminário?

R - Eu tenho só boas lembranças, eu li depois disso muitos livros do Carlos Heitor Cony e do, teve um outro aí que agora me esqueci o nome, que falam sobre problemas de internos. A minha vida realmente foi isenta desse tipo de problema, talvez porque nós tivéssemos uma vida meio rural com muita ocupação, então tudo era muito interessante. Eu gostava muito de estudar, então eu tinha toda a oportunidade, estudei desde o primeiro ano Latin, o segundo ano já era Grego, Francês, ler, eu nunca li tanto como lá naquela época, tinha tudo quanto era tipo de livro, aventuras, de viagens, então para mim era... E roça que eu gostava, que eu morava na roça, e lá era uma roça, uma roça mais bem organizada até, porque, imagina, apicultura era uma atividade interessantíssima e tinha um técnico em apicultura que nos orientava, com quem nós trabalhávamos, então para mim, eu só tenho boas lembranças.

P/1 - E o senhor se dedicou mais a apicultura ou foi uma coisa que o senhor...

R - Eu fiquei muitos anos ajudando lá porque eu gostava, e eles sabiam que como eu gostava e era uma atividade que nem todo mundo gostava, por medo das abelhas, então eu realmente era um dos alunos que foram designado para esse tipo de coisa, e eu fiquei uns três, quatro anos cuidando disso, ajudando, porque existia um técnico rural que dava orientação, era um empregado lá do colégio e que dava, ele nos dirigia.

P/1 - E só um parêntese, como era Londrina nessa época?

R - Olha, Londrina era uma cidade, vamos dizer, em desenvolvimento, mas poeira terrível, terra roxa, com muito pouco calçamento. Então nuvens de poeira o tempo todo, se você saísse com uma camisa... E a gente usava guarda-pó naquela época, os alunos usavam guarda-pó branco, então todo o dia tinha que lavar o guarda-pó, ficava o colarinho, o colarinho ficava vermelho de tanta poeira. Era uma cidade, então ela tinha muita riqueza, mas ao mesmo tempo ela tinha um risco muito grande que era monocultura do café, então numa região já mais fria, quando dava o problema da geada, a cada três, quatro, cinco anos dava uma geada, aí a cidade entrava numa quebradeira geral por um ano, aí voltava depois a produção e se recuperava, mas era uma cidade que tinha ciclos, tinha muitos altos e baixos.

Mas era um pessoal muito trabalhador, quer dizer, todo mundo que foi lá, foi para fazer alguma coisa na vida, então havia uma efervescência muito grande, basta dizer que naquela época já havia muitos colégios, depois começaram a surgir vários colégios, colégios caros, não tem dúvida, mas havia muita gente, os fazendeiros grandes tinham condições, e colocaram os filhos, e aos poucos começou a haver uma diversificação da agricultura, depois entrou a agroindústria, começaram a industrializar os produtos e aí a cidade, vamos dizer, adquiriu uma estabilidade, mas na época inicial do meu pai ainda era muito difícil, volta e meia, meu pai, por exemplo, perdeu, mais de uma vez ele perdeu trabalho de anos em apenas uma noite de super frio que resultava numa geada, no dia seguinte o cafezal estava todo queimado, e até recuperar eram dois anos, aí vivia do que tinha conseguido guardar, não se vivia com dinheiro, vivia-se com a produção, tinha fases muito difíceis.

P/1 - Voltando ao seminário, o senhor estudou lá até que série, até que ano?

R - Eu fiz até o curso equivalente ao científico, inclusive eu achei isso muito importante porque os padres eram alemães, e eles achavam que os alunos, até porque eles sabiam que muitos alunos não seguiriam a carreira, eles tinham que ter condições de ter diplomas reconhecidos fora, então eu consegui concluir o curso totalmente, eu fiz inclusive... A filosofia que eu fiz, é bacharelado em Teologia, eu fiz na PUC de São Paulo que ainda é um departamento ligado à formação de padres, inclusive em São Paulo, isso ainda foi uma fase, vamos dizer, já não era em Londrina, mas estava ligada a esse meu estudo prévio no Seminário em Londrina.

P/1 - Bom, você está no Seminário e o senhor resolveu então fazer Filosofia, como é que foi essa coisa de vir para São Paulo fazer Filosofia?

R - Bom, eu fiz porque aí eu estava, vamos dizer, na dúvida se eu seguiria a carreira religiosa ou não, e havia então essa oportunidade de fazer esse curso Filosofia e Teologia numa universidade católica, mas sem a obrigação de você depois seguir e eu então completei o bacharelado e quando eu teria dois anos adicionais para fazer o preparo final para optar se seria ordenado, não sacerdote, aí eu na época já tinha, vamos dizer, autoconhecimento e achava que realmente não era a carreira que eu devia seguir, então eu saí, quer dizer, não via mais problema nenhum nesse caso.

P/2 - Como se deu essa oportunidade de ir para São Paulo?

R - Não exatamente, porque o Seminário ele era em Londrina, a PUC é, vamos dizer, uma organização totalmente independente da congregação, porque esse Seminário em Londrina é uma congregação chamada Padres Palotinos, então não havia nenhum vínculo, mas os padres palotinos, vamos dizer, agilizavam de maneira que as pessoas que quisessem continuar estudando em São Paulo, ou em Curitiba, ou mesmo no Rio Grande do Sul, também havia um convênio, podia ir para lá, então a gente... Era uma facilidade que o Seminário nos garantia, isso era muito importante para seguir carreira, por exemplo.

P/2 - Em que ano o senhor foi?

R - Olha, agora lembrar o ano exato, mas eu posso fazer as contas, eu fui em 57, que eu fui para São Paulo, acho que eu, é mais ou menos nesse ano, se não foi 57, foi 58, por aí.

P/1 - E como foi sua chegada em São Paulo?

R - Não, eu já conhecia São Paulo, porque nas férias, a gente tinha férias sempre no fim do ano, então nós viajávamos muito, os alunos do Seminário em Londrina, nas férias a gente fazia, às vezes, trabalhos, trabalhos comunitários em cidades onde os padres tinham representantes. O pároco era, às vezes, daquela comunidade, então, por exemplo, eu fui muitas vezes à Presidente Prudente, aquela região onde havia um movimento muito grande e nós participávamos das atividades, era serviço de coroinha, ajudar a lavar as igrejas, reformar, pintar, inclusive dar aulas até, eu dei muitas aulas para as crianças lá nos cursos que a Igreja organizava, aulas de português, pré-vestibular, isso a gente fazia como voluntário, para quem morava no Paraná, naquela época, aquilo era um grande presente, poder conhecer São Paulo, imagina, ou qualquer outra região, para nós era um sonho que todo mundo topava na hora, não tinha remuneração melhor do que passar uma semana em alguma cidade dessas, era uma aventura.

P/1 - E você foi para São Paulo e foi morar onde, com quem?

R - Morava numa casa paroquial, então era eu e mais dois colegas que optamos por ir para lá e nós morávamos na Vila, eu acho que na Vila Monumento, perto do...

P/1 - Ipiranga?

R - Do Ipiranga, até me lembro do monumento Ipiranga, era uma casa da paróquia, onde tinha um padre vigário e nós estudávamos na Faculdade Nossa Senhora da Conceição da Puc e ajudávamos lá também os padres, inclusive com trabalhos braçais, pintar igreja, construir, rebocar, todos trabalhavam, eu sempre trabalhei em todos esses tipos de serviço, e estudávamos, dávamos aulas, era atividade de manhã até a noite.

P/1 - E nessa época que o senhor foi à São Paulo, como era a cidade de São Paulo, conta para gente um pouco?

R - Bom, era interessante porque tinha, ainda existia o bonde, uma das coisas mais agradáveis que eu me lembro de São Paulo era pegar o bonde na Vila Monumento e ir até a Praça da Sé, atrás da Galvão Bueno, se não me engano, acho que existe, não existe, João Galvão Bueno, lá era o ponto, não sei se era o ponto final de bonde ou era, bom, era uma estação de bonde, e então para ir para o centro de São Paulo era muito comum pegar o bonde na Vila Monumento e ir, lá era uma viagem agradabilíssima, de vez em quando eu ia assistir os jogos de futebol no Pacaembu, que eu gostava muito de futebol e a gente tinha essa liberdade, e também eu me lembro que mais para o Pacaembu era ônibus, mas os ônibus eram apinhadíssimos também, já havia congestionamentos, até o bonde, também viu, lento, mas a viagem de bonde realmente era muito agradável.

P/1 - É, o senhor torcia para que time nessa época?

R - Eu era um são-paulino sofredor (risos) lá e torcia para o Botafogo no Rio também, mais sofredor ainda.

P/1 - Mas nessa época o São Paulo estava ganhando?

R - Na época o São Paulo era bom, depois é que deu uma (risos), uma baixada tremenda, né?

P/1 - E aí o senhor faz a faculdade, da época da faculdade que lembranças que o senhor tem de mais marcantes dessa época da Puc?

R - Bom, nós, foi uma época muito interessante porque naquela época começou a haver o tal problema da conscientização social, até porque as crises sociais estavam começando, então nós tínhamos uma convivência muito grande com o estudantes de vários Estados, de várias ideias, várias cabeças, vários outros cursos, então havia muita politização em alguns cursos e menos em outros, e, vamos dizer, foi uma fase, assim, sob ponto de vista de nós, jovens, a gente tinha, ainda dava para ter sonhos na época, sonhava-se muito, em fazer muita coisa, não havia muito... Depois houve um design muito grande, uma revolta até assim, eu acho que aquela, até a reação armada, foi já um ato de desespero, na nossa época havia muita contestação, porque havia consciência de que uma pequena classe dominava muito o país, de que o resto era praticamente manobrado, os políticos, naquela época, eram seguramente muito mais ousados do que hoje. Hoje a sociedade contesta muito mais, a própria imprensa, naquela época, eu era um leitor voraz de jornais, eu me lembro eu lia muito Estado de São Paulo, que era um jornal, tinha opiniões pessoais, eu não me lembro quais eram, mas mesmo já o Florestan Fernandes, ele já tinha a sua coluna no Estado, eu lia muito aquele Paulo Sales Gomes, se eu não me engano, que era um crítico de cinema, e foi aquela época do Rocco suoi Fratelli, o "Rocco e Seus Irmãos", que foi um filme marcante, mostrando, vamos dizer, problemas dos italianos do sul que iam para o norte, todo aquele drama de choque de culturas, mas eu, ao ver aquele filme, falei: "Estou vivendo isso aqui em São Paulo.", porque São Paulo era um caldeirão, era quando os nordestinos estavam chegando lá, havia muito imigrante, então nós, aquilo... E eu, realmente, eu gostava de ver, sentir isso, se eu participava, ia à muitas palestras, conferências, filmes, então me deu realmente... Eu acho que eu vivi muito essa época, mas era, vamos dizer, não era uma vida, você vivia, mas você não era um participante ativo, depois vieram os movimentos estudantis, logo depois, e aí havia uma, vamos dizer, uma agressividade até muito maior, na nossa época era muito debate, havia muito debate entre os alunos, os professores, mas era, vamos dizer, um negócio mais, chamemos até de civilizado ainda, ou um pouco acadêmico talvez, depois outra coisa virou o movimento de rua.

P/1 - E o senhor termina a faculdade quando?

R - Foi em 61, eu na realidade terminei em sessenta, fim de sessenta, e aí eu tinha a opção de ou continuava, aí já aderiu, vamos dizer, assumia a carreira eclesiástica ou saía, porque aí não havia mais opção, quer dizer, eu tinha que optar, e aí eu resolvi, eu falei: "Vou dar um tempo, vou trabalhar", eu estava já na época achando que eu queria fazer, quer dizer, algo assim, ter mais participação, eu achava que a carreira eclesiástica era uma carreira assim, muito bitolada, porque você tinha que seguir um manual, você não tinha liberdade de ação e aí eu então resolvi parar por lá e foi quando eu entrei na Usiminas. Na época a Usiminas estava na sua fase inicial, ela já tinha sido fundada uns três anos antes, mas ela estava realmente deslançando, estava recrutando pessoas para trabalhar em Minas, foi quando eu falei: "Vou dar uma virada na minha experiência", eu não tinha experiência de, eu tinha experiência de escritório porque eu trabalhava muito, desde a época de Seminário sempre trabalhei também no próprio escritório do Seminário, nas férias em colégios, então eu sabia datilografia muito bem, sabia redigir bem e a Usiminas, na época, estava selecionando, imagine, em São Paulo, porque ela não conseguia pessoas preparadas em Minas na época, e eu me inscrevi, me convidaram para ir para lá, eu já estava estudando japonês na época, como autodidata, e como a Usiminas tinha capital japonês, quando eu falei que estava estudando japonês aí a Usiminas teve maior interesse, e então eu fui admitido imediatamente, felizes tempos em que o cara era procurado e não tinha que ir procurar, né?

P/2 - Por que o interesse em estudar japonês?

R - Bom, isso aí é outra. Eu nunca cheguei a fazer regressão psicológica para ver qual é o motivo, mas eu sempre tive muita curiosidade por essas coisas. Desde criança, ao lado do sítio do meu pai, havia uma colônia grande de imigrantes japoneses que dependiam muito do meu pai e da minha mãe, porque eles eram totalmente analfabetos em português, vamos dizer, eram do interior do Japão, não conheciam nada e precisavam de alguém e meu pai era muito atencioso, minha mãe também e eles então ficaram muito amigos nossos, quer dizer, eram muito estranhos, muito fechados, uma colônia muito fechada, mas onde minha família teve uma presença muito grande e eles iam muito em casa, e então a gente... E havia muitos colegas, garotos, filhos de japoneses, nisseis, e nas nossas idas a escola, às vezes nas briguinhas eles falavam algumas palavras em japonês, que a gente queria saber o que era e eles não ensinavam, né, xingavam, na hora da briga xingavam, e eu sempre ficava com aqueles nomes e falava - um dia eu vou aprender esse negócio e vou dar um banho neles. E então eu acho que a primeira curiosidade começou aí, depois na minha família sempre houve uma curiosidade muito grande por línguas, não sei se porque minha mãe, talvez ainda mais do que meu pai, por ela ser filha de espanhóis e ter - embora ter perdido a mãe, mas falava espanhol em casa - então na minha casa ela usava muitas expressões em espanhol, então isso nos despertava a curiosidade para outras línguas, aí japoneses perto, italianos do outro lado, alemães logo na frente, suíços, era uma multiplicidade racial muito grande. E eu então comecei a me interessar, mas eles nunca quiseram me ensinar, depois que eu fui para São Paulo é que eu arumei livros, comprei livros, descobri as livrarias e aí eu comecei a estudar, e no início era mais curiosidade, eu queria entender um pouco da estrutura da língua, e depois, eu, nesse meio tempo, tomei conhecimento com o primeiro povo europeu que teve contato com o Japão, foram os portugueses, então para mim aquilo, embora meu pai nunca tivesse feito questão de ressaltar o lado português, mas para mim aquilo era interessante, já era uma referência, e acabei, chegou o momento em que eu achei que o japonês era uma língua que valia a pena ser estudada, e a cultura, era uma cultura diferente, abria um novo foco, e eu estava na realidade muito interessado em São Paulo em estudar chinês, até porque eu achava que o chinês era - e é realmente a matriz da cultura oriental, como o grego é a matriz da cultura ocidental - mas não havia na época nenhuma condição de estudar chinês, nem livros, nem colônia, eu não consegui, então eu comecei, então eu achei que o mais acessível era o japonês, eu já tinha esses amigos antigos lá no Paraná, eu queria um dia chegar lá, soltar umas frases, dar um susto neles, e fiz isso realmente.

P/2 - Como foi?

R - Foi uma surpresa, e depois, quando eu fiz a bolsa e passei dois anos no Japão, quando eu voltei aí eu falava japonês fluentemente, aí eu visitei os antigos velhos lá e falando japonês como eles e aí eles me receberam muito orgulhosos, porque eles gostavam muito do meu pai e da minha

mãe, então foi um negócio muito interessante.

P/2 - Você lembra aquelas palavras que eles usavam? (risos).

R - Lembro, claro (risos).

P/2 - Não pode dizer? (risos)

R - Pode, não há problema nenhum, quer dizer, a mais comum que eles usavam era baka, é bobo, burro; bakayaro é mais pesado ainda, é burro mesmo, mas com uma força maior, e eles falavam: "Gajjin gakusai", quer dizer estrangeiro fedido, fedorento, eu só vim a saber disso muito depois (risos), mas que atrevimento na minha terra vem me chamar de fedorento.

P/2 - E de estrangeiro?

R - É, e de estrangeiro, que é Gajjin, e esse tipo de palavra, depois aprendi a contar, quer dizer, eu via eles contando, eu falei: "a gente aprende a contar", mas eles não queriam ensinar a gente, é claro, porque era uma maneira deles fazerem as gozações em cima de nós, naquela época de criança, eles tinham uma língua secreta deles, então era muito interessante isso, para mim era um desafio muito grande.

P/1 - Bom, então você foi selecionado para trabalhar na Usiminas, que cargo?

R - Eu fui na área exatamente de seleção de pessoal, recrutar novos trabalhadores, e aí eu... Então eu ia à São Paulo que era uma fonte de trabalhadores já com nível escolar melhor e algumas regiões de Minas onde havia cursos de Senai, onde havia operadores numa formação básica técnica boa, e eu passei dois anos praticamente fazendo esse trabalho, até que nesse meio tempo eu tomei conhecimento que o governo japonês dava bolsas de estudos, na pós graduação e eu falei: "ah, eu não vou perder essa chance" e aí eu fui, me inscrevi, ganhei e eu fui para o Japão.

P/1 - É só voltando um pouquinho, você começa a trabalhar na Usiminas em Belo Horizonte?

R - 61, Belo Horizonte.

P/2 - Morava onde lá?

R - Morava, eu aluguei um quarto numa casa de família, lá perto do escritório, até hoje eu me lembro, o escritório naquela época da Usiminas era perto da praça Raul Soares, que aliás o Fernando Sabino, no Encontro Marcado, fala muito, era o lugar onde a rapaziada se encontrava, e eu, naquela época, já tinha lido o livro e para mim aquilo foi muito interessante, quer dizer, eu até certo ponto... Eu falei, a minha referência é o Encontro Marcado, vou ver, e o escritório era lá perto da Usiminas, havia muitas casas de família e na época era muito comum, havia muitas repúblicas de estudantes, o pessoal do interior de Minas morava em repúblicas, colegas geralmente da mesma cidade, e havia casas de família que alugavam quarto para solteiros, e claro que com recomendação, então o pessoal da Usiminas me disse: "Essa família aqui tem um quarto, nós te recomendamos lá, então se você quiser", então eu aluguei um quarto e morava lá, tinha café da manhã, janta e cama e um quarto para eu morar sozinho.

P/1 - Esses dois anos o senhor morou nesse quarto?

R - Morei.

P/1 - E quando o senhor foi para o Japão, o senhor falou que ganhou essa bolsa para ir ao Japão, você se desligou da Usiminas, como foi?

R - Na época, foi até muito curioso porque havia muitos japoneses na Usiminas, então eles me deram maior estímulo para que eu continuasse estudando japonês, alguns brasileiros também, e eu... Mas o meu chefe imediato achou que era um absurdo, ele era o chefe do departamento de pessoal, ele falou: "Elias, o japonês é um povo selvagem, você devia ir para os Estados Unidos, França.", aí eu falei: "Não, eu acho que nós somos sócios dos japoneses, eles são sócios da Usiminas, até por ser diferente que eu quero, não me interessa Estados Unidos, todo mundo vai, eu quero fazer uma coisa diferente.", mas um dos diretores com quem eu já tinha tido muitos contatos durante esses anos de trabalho lá, ele falou: "Não, pelo contrário, eu acho que você está fazendo uma coisa muito interessante, eu vou propor à diretoria que te dê uma licença sem vencimentos para garantir seu emprego." Eu, na época, pouco estava ligando para emprego (risos), não era o caso, não havia na minha cabeça de rapaz essa preocupação, ele falou: "Interessa a Usiminas que você tenha, que faça esse curso e que você volte para a Usiminas, senão você vai ser levado para outra empresa" etc. Incrível que ele até hoje está na Usiminas, ele deve ter lá seus oitenta e tantos anos e é o Presidente do Conselho da Usiminas, Doutor Ademir de Carvalho Barbosa, com quem eu tenho até hoje um relacionamento muito bom, e ele já era diretor na época, e ele propôs então que eu fosse licenciado, então eu não me demiti da empresa, não perdia nada, não ganhava nada com isso, ele é que me convenceu que era, já que eu não ganhava nada, mas não perdia nada, ele falou: "Você não sabe daqui dois anos como é vai ser o mercado, hoje está faltando gente, daqui a dois anos talvez...". Aí eu fui e então eu fui licenciado, aliás a licença saiu bem depois porque naquela época a burocracia era... Ele me mandou uma cartinha dizendo: "Olha, aqui está, estou te mandando uma cópia, você está licenciado para poder estudar, mas você é um funcionário da empresa, nós queremos você de volta.", e eu, quando concluí os dois anos, eu fiquei mais meio ano, aí a Usiminas me convidou para fazer um estágio numa das usinas siderúrgicas e foi mais uma cidade onde eu morei, que além de Osaka e Tóquio e morei numa outra cidade chamada Iwata, no sul do Japão, fiquei meio ano lá, trabalhando numa usina siderúrgica como estagiário da Usiminas. Aí voltei depois, já direto para a Usiminas e aí já me mandaram não para Belo Horizonte, mas para Ipatinga, que era usina e lá eu fiquei alguns anos, que na época era o fim do mundo, hoje é uma cidade razoável, naquela época nem rádio pegava durante o dia, só a noite.



P/1 - Conta para a gente um pouquinho só sobre essa primeira ida ao Japão, como é que foi chegar lá no Japão, como foram esses dois anos?

R - Bom, foi realmente uma das... Para mim foi uma das fases mais felizes da minha vida, eu posso dizer, porque eu era filho de um agricultor com pouquíssimas oportunidades, teoricamente falando, e tive a oportunidade de, através de esforço, ganhar uma bolsa que era o sonho de muita gente, e a única dificuldade é que na época o governo japonês não pagava a viagem, ele pagava a sua permanência lá e até muito bem, dava pleno conforto, meios até de comprar livros e de viajar bastante pelo país, mas não a viagem. Então eu precisei batalhar, como se diz, uma passagem, e na época, avião era caríssimo e era uma viagem já bem complicada de ir de avião, e eu fui de navio, consegui entrar em um dos navios que transportava minério da Vale para o Japão, na volta, porque na vinda para o Brasil ele trazia equipamentos para a construção da Usiminas, e eu falei com o pessoal, o que eles poderiam fazer, era um navio que tinha beliches de passageiros, quando havia algum passageiro eles ganhavam alguns dias de economia no portos porque a regra era que havendo o navio passava na fila, na frente dos cargueiros puros, então eles me ofereceram a viagem, eu pagando um terço da passagem, e isso eu conseguia, eu fiz isso um meio ano antes com economias, eu consegui pagar um terço da passagem e fui de navio, levou 45 dias, mas foi uma viagem memorável. Eu saí de Vitória, passei pelo Cabo da Boa Esperança, pegamos uma tempestade de cinco dias lá que me lembrou que era o Cabo das Tormentas (risos), depois paramos em várias cidades da África do Sul, Port Elizabeth, por exemplo, e depois paramos em Cingapura, que na época era um lixo, hoje é uma Cidade-Estado maravilhosa, então eu fico fazendo a comparação, como que uma cidade que era uma das coisas mais, uma favela, cidade favela das mais horrorosas que eu já vi na minha vida virou um jardim, uma coisa maravilhosa. E cheguei no Japão e como o navio era japonês eu, nesses 45 dias, eu realmente só falei japonês, aí eu realmente desenvolvi muito a conversa que eu sabia, tinha aprendido muito por escrito, como autodidata, que eu estava estudando feito um desesperado, mas eu não tinha, mesmo na Usiminas eu não tinha condições, até porque os japoneses que estavam lá eram profissionais, não tinham tempo para se dedicar, e eu não podia na hora do serviço ficar tentando, e fora do serviço também era pouco contato. Mas eu realmente eu desenvolvi muito nesses 45 dias, aí cheguei, encontrei outra realidade. Primeiro a organização já naquela época, tinha um funcionário do governo me aguardando no porto, iwata me levou para Tóquio, deu toda a orientação e eu então nesse primeiro meio ano fui para Osaka. Eu fiquei uma semana em Tóquio arrumando a documentação toda, combinando todos os detalhes, já havia DDD, de Tóquio a Osaka, que são quatrocentos e poucos quilômetros, mesma distância do Rio-São Paulo, foi, para a minha surpresa... Eu estava acostumado, imaginem, Belo Horizonte, para conversar com qualquer lugar eram horas de espera, telefonia, a gente pedia para à telefonista, ela dizia: "Daqui três horas deve sair a ligação.", lá o cara discava discagem direta distância na hora, quer dizer, eu caí noutro mundo, havia muito atraso em algumas coisas. Tóquio ainda tinha restos de destruição da guerra, naquela época ainda havia muitas ruínas da Segunda Guerra, e olha que eram já passados quase vinte anos, mas...

P/1 - Que ano era isso?

R - Isso em 62, a guerra acabou em 45, então já eram dezessete anos, mas havia muita ruína, mesmo em Tóquio, eu vi muita coisa daquela época, só que nos dois anos que eu fiquei lá o Japão fez uma mudança tremenda, e eles realizaram os jogos olímpicos, quer dizer, sediaram, em 63, foi a, vamos dizer, a representação do Japão como país reconstruído e já começando a virar uma potência, a indústria automobilística ainda era pequeníssima na época, a siderurgia estava começando a crescer, a indústria eletrônica japonesa era muito atrasada, era sinônimo ainda de produtos de má qualidade, aí surgiu o radinho Sony, o gravador, aquele era considerado produto de má qualidade na época, mas aí de repente houve aquele bum, e o Japão foi o resultado de anos que eles acumularam esforços e tudo, então eu peguei exatamente essa fase histórica da volta ao Japão como uma potência, foi uma coisa extremamente ilustrativa para mim também.

P/1 - E os estudos?

R - E os estudos estão uma coisa maravilhosa, porque em Osaka eu tive um professor que era dedicadíssimo, e ele viu que eu tinha o interesse em aprender o japonês o quanto antes, então ele me dava livros e eu estudava, ele me convidava para a casa dele, a mulher dele servindo chazinho o tempo todo, porque lá toma-se chá o tempo todo, e aqueles docinhos de feijão e não sei o quê, mas ele não media esforços, ele falou: "O tempo que você tiver.", era sábado e domingo, estudava o tempo todo, ele era extremamente dedicado, e quando eu acabei o curso básico lá, ele achou que eu já podia seguir as aulas em japonês, foi coisa de cinco, seis meses, daí eu fui para Tóquio, fui para Universidade de Tóquio, aí a pós-graduação era com alunos japoneses, quer dizer, então eu tinha realmente que me desdobrar, porque o curso era cultura comparada moderna, então era o estudo de como o Japão saiu de uma sociedade feudal conservadora, fechada, em 1868, e se transformou numa potência mundial em trinta anos, porque já no começo do século ele já derrotou a China, já derrotou a Rússia, em guerras, no Japão, trinta anos antes ainda andava com aquele riquixá, aqueles carrinhos puxados a japonês. E em trinta anos eles já tinham navios de guerra, já tinham uma siderurgia forte, indústria bélica, educação, agricultura, eles tinham assimilado tudo que havia de mais moderno no mundo, então esse foi o estudo básico que eu pedi para fazer. Mas havia muita leitura de livros, e eu não gostava, gosto até hoje de literatura, e eu tinha horário integral, eu assistia todas as aulas que eu quisesse e a universidade me pagou viagens pelo Japão todo, de maneira que eu tinha até vergonha porque eu, do Brasil, não conhecia muito, muito mais do que o Paraná, Minas, São Paulo e um pouco do Espírito Santo, eles me perguntavam: "Como é a Amazônia?", eu só sabia de informações, "Como é o sul do Brasil?", eu só conhecia o Paraná, não tinha ido nem à Foz do Iguaçu.

P/2 - Durante a pós graduação o senhor teve que desenvolver algum trabalho?

R - Não, era exatamente, vamos dizer, comparando como é que um país oriental totalmente, que inclusive tinha feito uma opção por ser fechado ao Ocidente, por isso que eu mergulhei na história dos portugueses, espanhóis, holandeses, ingleses no Japão, no século XVI, porque eles... O Japão optou por se fechar ao Ocidente em 1635 e ficou de 1635 a 1868, totalmente fechado a cultura ocidental, havia apenas uma pequena delegação de holandeses numa ilha perto de Nagasaki, que tinha autorização para negociar o que os japoneses quisessem, o que eles queriam, na época, era alguma coisa de medicina, era remédio, equipamentos médicos, porque eles sabiam que a Holanda era muito evoluída já em medicina na época, e então isso eles permitiam, era a única, vamos dizer, janela para o exterior que eles tinham, e então o meu estudo foi exatamente esse processo, de como que um país, porque outros não fizeram, por que as Filipinas ficaram daquele jeito, ou o México, ou o próprio Brasil, então

nós fazíamos estudos comparados, por isso que o curso se chamava Cultura Comparada Moderna, e porque, inclusive os Estados Unidos deram certo, então aos olhos dos japoneses, eu li todos os relatórios, eles mandaram missões em 1870 ao mundo todo, levantaram o que havia de mais moderno, e uma coisa que até eu achei que me impressionou muito é que um dos japoneses que estava participando da missão é que depois fundou uma das universidades até hoje mais modernas no Japão, que é uma universidade particular, ele escreveu no relatório dele que ele havia se admirado que enquanto no Japão, as coisas eram por hereditariedade, por herança, se você nascia filho de um militar da casta alta dos Xogum, você poderia ser Xogum quando tivesse dezoito, vinte anos e um excelente guerreiro que nascesse numa classe baixa, mesmo que fosse melhor do que aquele, jamais seria Xogum, podia ser até um militar importante, mas nunca teria essa patente, então nos Estados Unidos qualquer cara poderia, por mérito próprio, galgar as posições mais altas, ele então numa recepção em São Francisco, perguntou: “Quem são os pais da pátria?”, aí um cara falou: “Benjamin Franklin, Fulano de tal.”, ele falou: “O que faz os descendentes do Benjamin Franklin?” “Não sei”, citou uma série de pais, agora, perguntou: “Ué, mas eles não conservaram honrarias ou...?” “Não”. Então os americanos falaram isso para ele, aí ele escreveu uma frase que até hoje está nessa universidade, “os homens, tudo que está sobre a terra e debaixo do céu nasceu igual e com os mesmos direitos”, ele falou isso, aprendeu nos Estados Unidos, então você vê, isso no Japão era uma revolução social monstruosa, e isso, quer dizer, para mim foi uma descoberta muito interessante, porque eu vi como que o japonês conseguiu ir logo, então ver aquele negócio da difusão da educação e aí eles descobriram que a educação era a base, e coisa que no Brasil até hoje nós ainda estamos lutando. E então uma das... Quer dizer, essas missões que eles mandaram para o exterior assimilaram o que havia de mais moderno, mas ao... Porque também, por outro lado, outras missões foram a Europa e tiveram contato com os impérios europeus, na época eram todas casas imperiais e também falaram: “Bom, mas lá também está dando certo, qual vai ser a nossa opção?”. Então houve grandes disputas internas, inclusive houve revoluções sangrentas no Japão, houve uma série de revoluções naquela época, no século passado, e até eles chegarem a conclusão que realmente o poder tinha que ser restaurado ao imperador de uma forma até mais simbólica, depois da Segunda Guerra foi mais ainda, mas já naquela época acabaram então com o Xogunato, que hoje em dia é bastante conhecido no Brasil por causa de livros e filmes, mas que funcionou desde 1600 até 1868, que são as datas oficiais, e depois a modernização, a introdução de toda a ciência do ensino sabendo tirar só o que eles achavam que era interessante, isso tudo é um estudo, quer dizer, eu realmente acho que fiz um pedacinho do estudo, mas me serviu muito para depois, tanto na Usiminas, como posteriormente na Vale, na época das negociações com os japoneses entender como elas deviam ser conduzidas, como até orientar colegas meus que tinham um conhecimento menor nessa parte, como a gente devia tratar ou conduzir as negociações com os japoneses para atingir o resultado que nós queríamos.

P/2 - Conhecendo a cultura, né?

R - Conhecendo a cultura, isso é básico.

P/1 - Bom, senhor Elias, a gente tinha parado justamente na sua volta do Japão para a Usiminas e para Ipatinga.

R - Sim.

P/1 - E aí, vamos continuar daí, quais foram as suas funções nessa época?

R - Ao voltar eu tinha feito um estágio no meio ano anterior. A Usiminas estava já com sua primeira fase praticamente concluída, que parecia muito na época, eram quinhentas mil toneladas, hoje isso é pouquíssimo, mas na época realmente era uma grande coisa, e então eu fui convidado para trabalhar diretamente com um diretor brasileiro em Ipatinga, porque aí praticamente, vamos dizer, o centro da empresa foi todo para Ipatinga, havia um esforço muito grande de modernização. Eu aprendi muita coisa de administração moderna no Japão. Naquela época o Japão estava importando todos aqueles conhecimentos norte-americanos de qualidade, controle de qualidade, novos sistemas de gerenciamento, que depois foram, vamos dizer, mais adaptados ao Japão e fizeram do Japão um dos países livres, a Usiminas estava começando a também querer entrar nesse tipo de novidade porque ela queria ser competitiva e então eu tive uma oportunidade muito boa, porque eu fui, embora o local fosse um local de sacrifício, porque Ipatinga na época não oferecia nenhuma condição de conforto, mas o desafio profissional era muito interessante, então eu aceitei ir para Ipatinga e me mudei para lá e acho que não me arrependo de ter enterrado minha juventude naquela região, de vez em quando eu volto lá e vejo que se tornou uma das cidades mais ricas, uma das indústrias mais representativas da tecnologia no Brasil, para mim também é motivo de orgulho até hoje.

P/1 - E lá em Ipatinga, você morava onde, com quem?

R - Lá em Ipatinga, aquilo era um grande acampamento, havia poucas famílias, e a maioria eram alojamentos de solteiros, e eu então fui para uma alojamento de solteiro, eles chamavam de alojamento dos engenheiros, porque lá a diferença era peão e engenheiro, e quem não era peão era engenheiro. Então eu tinha também lá, todo mundo tinha, um apartamento pequeno, era um quarto com banheiro, mas, vamos dizer, um refeitório muito bom, serviço muito bom, agora o ambiente era muito simples, porque era realmente um local de trabalho e a maioria dos funcionários eram homens de operação, então não era um pessoal com sofisticções nem nada, mas a gente, eu, por exemplo, que estava com centenas de livros, quer dizer, o pouco tempo que sobrava, porque lá a gente trabalhava desde manhãzinha até altas horas da noite, eu tinha muito tempo para ler, gostava de visitar a região, era uma região muito atrasada em termos econômicos, mas muito interessante em termos de local diferente. Ainda com uma reserva florestal muito bonita que existe lá até hoje, que é a reserva do Vale do Rio Doce, porque exatamente Ipatinga fica na confluência do rio Piracicaba com o rio Doce, e há uma reserva lindíssima lá de mata atlântica, né, muito bem preservado, o resto infelizmente não foi conservado, mas de toda a maneira existe, né, e fazendas antigas e, vamos dizer, o mais importante lá era a gente se sentir parte de uma obra muito importante, todos nós trabalhávamos realmente com muita dedicação.

P/1 - E como era seu dia a dia nessa época?

R - O dia a dia lá era correr o dia inteiro, porque nós... A usina já estava operando uma parte na produção de aço, mas estava tocando as obras,

vamos dizer, do Downstream, ou seja, da parte mais nobre, onde se agrega mais valor ao produto, que é a laminação de tiras a quente, depois laminação de tiras a frio, então era, vamos dizer, a operação correndo paralelamente a implantação de novas unidades, ou seja, você tinha uma rotina já estabelecida e você tinha o dia a dia de uma obra que todos os dias te traz surpresas, e além disso a convivência comum das empreiteiras, muito pessoal de obras, que é gente que vem de tudo quanto é lugar, muito problema de segurança, muitos conflitos, famílias se desmanchando e se refazendo, dificuldades de moradia, dificuldades de educação, problemas de comunicações que era problemas seríssimos, dificuldades inclusive de abastecimento, porque a região era uma região de fazendas muito primitivas com pecuária extensiva, ninguém produzia quase nada além do gado solto, então havia realmente problemas suficientes e eu como era o assistente do diretor, eu, quer dizer, tudo caía na minha mesa, então... Mas para mim era um desafio, eu não estava pensando em mais nada na época, aquilo para mim era ótimo (risos), eu queria era resolver os problemas.

P/1 - E como é que foi a sequência dentro da Usiminas até sua ida para...

R - Bom, eu fiquei lá cerca de três anos e isso era, foram três anos ininterruptos, porque foram os anos em que a empresa mais cresceu naquele período, depois houve uma fase, uma certa parada, até porque o próprio país estava com algumas dificuldades, principalmente a Usiminas estava numa fase de reestruturação, criou-se a Siderbrás naquela época, quer dizer, então houve uma série de problemas inclusive em que a Usiminas, que antes era muito autônoma, passou a ser controlada praticamente por um setor diretamente do estado, embora já fosse uma empresa estatal, mas ela tinha muita autonomia, e a partir da criação da Siderbrás a Usiminas realmente perdeu muito da autonomia e, nesse meio tempo, vamos dizer, isso até certo ponto afetava a alta cúpula da Usiminas, nós que estávamos diretamente na produção e na implantação sofriamos os efeitos de uma certa limitação dos poderes dos diretores em cima, mas tínhamos o desafio de melhorar, introduzir novos sistemas de controle, aperfeiçoamentos, que foi uma época que realmente a Usiminas cresceu muito internamente. E nesse meio tempo, eu, na época em que eu morei no Japão, eu conhecia muito os diplomatas, quando eu morei em Tóquio havia vinte, trinta brasileiros só, naquela época como estudante, então um dia o embaixador, o novo embaixador do Brasil no Japão, ele esteve em Ipatinga visitando, ele tinha sido nomeado para o Japão e foi visitar a Usiminas, e me procurou lá. Ele já me conhecia e ele me disse: "Olha, eu vou ao Japão e eu gostaria de te convidar para trabalhar comigo, eu quero desenvolver mais a área comercial, é um desafio novo para você, você não quer pensar se você toparia ou não?", aí eu falei: "Olha, não deixa de ser interessante.", já fazia alguns anos que eu tinha voltado, eu achei que já estava na hora de dar uma reatualizada. Eu sabia que o Japão estava num desenvolvimento muito grande, e eu aceitei e fui contratado pelo Itamaraty, a Usiminas me liberou, ela achava que isso não era negativo, para ela era interessante também, e inclusive o meu diretor na época falou: "Não, eu acho que isso aí vai ser muito interessante para nós, nós temos um relacionamento muito grande com os japoneses.", estava havendo alguns problemas com os japoneses, os acionistas, alguns desentendimentos entre os acionistas, então a Usiminas achou que também era interessante ter alguém lá na embaixada, conhecendo bem a situação da Usiminas e assessorando o embaixador, e eu acabei então... Aí eu me desliguei, eles me ofereceram inclusive mais uma licença de dois anos, mas aí eu falei: "Não, agora eu acho que não vou voltar mais, porque já dei a minha contribuição.", e eu saí e fui para Tóquio, trabalhar na embaixada, trabalhei lá cerca de dois anos, diretamente com o embaixador e acho que foi muito interessante porque na época o embaixador também estava estruturando o organismo de divulgação comercial do Brasil que já existia mas esse novo embaixador já tinha uma visão mais pragmática, mais, vamos dizer, uma diplomacia econômica ou comercial, como passou a se chamar na época em alguns círculos do próprio Itamaraty, e eu então acabei indo para lá, fiquei dois anos, quando a Vale do Rio Doce me convidou para entrar na Vale, na época a Vale já vendia minério no Japão e ela estava implantando um sistema moderníssimo de sinalização e controle de tráfego da ferrovia Vitória-Minas, cujo o diretor era o Doutor João Carlos Linhares, que já esteve aqui depondo também pelo que eu soube, então ele, o presidente da Vale que era o Doutor Raimundo Mascarenhas, que já faleceu, me convidou e me pôs em contato com o Doutor João Carlos Linhares que era quem estava negociando o contrato com os japoneses. E o Doutor João Carlos me convidou para gerenciar esse contrato, quer dizer, eles precisavam de alguém que conhecesse bem o Japão, a ideia inicial do presidente da Vale é que eu fosse para a área comercial, porque eles queriam aumentar as tonelagens e as condições comerciais com o Japão, mas como havia esse contrato e era um contrato muito grande, que ia revolucionar a operação da Vale, o Doutor João Carlos Linhares, que era diretor de operações, falou mais alto e eu então fui inicialmente trabalhar na área operacional, eu achei que foi muito interessante, porque aí eu fui para a Vale do Rio Doce, começando em Vitória, e eu achava que realmente embora eu já conhecesse a Vale desde da época de Ipatinga, porque o transporte ferroviário é feito pela Vale do Rio Doce, mas eu não conhecia a Vale, vamos dizer, em todos os seus ângulos por dentro, e eu então aceitei, achei um desafio interessante, eu já tinha trabalhado na Usiminas em construção, nós íamos novamente entrar em área de obra, foi uma obra muito grande, inclusive com a duplicação da ferrovia, tudo dentro de um ritmo como nós tínhamos tido alguns anos antes na Usiminas, que era operar um lado e construir o outro, quer dizer, duas coisas conflitantes ao mesmo tempo, então eu aceitei e fui a partir de setenta, de agosto de 1970, eu voltei para o Brasil e fui trabalhar na Vale, mas o governo brasileiro pediu que eu ficasse, quer dizer, como a Vale era estatal também na época, que a Vale deixasse uma abertura para sempre que precisasse de mim, eu pudesse participar de conversações ou de missões do governo brasileiro, então graças a isso, eu nos vinte e tantos anos seguintes, eu pelo menos uma ou duas vezes por ano fiz algum serviço para o governo brasileiro, acompanhando presidentes da república, acompanhando missões do governo que não tinha nada a ver com a Vale e isso me deu também uma abertura muito grande dos negócios, dos outros negócios do Brasil, mas eu também aproveitei muito do meu conhecimento no Japão e do Japão para ajudar essas negociações de outros setores do governo brasileiro, eu entrei na Vale em agosto e em setembro eu já acompanhei uma missão do governo brasileiro que foi negociar um acordo de transporte marítimo, então já fiquei um mês fora da Vale novamente, e a partir daí eu praticamente todos os anos sempre fui cedido por uma semana, um pouco mais, para esse tipo de missão.

P/2 - Quando você entrou na Vale foi para a estrada de ferro, Vitória-Minas e o que especificamente lhe cabia?

R - Bom, me cabia gerenciar o contrato que foi assinado entre a Vale do Rio Doce num consórcio de empresas japonesas ligadas a implantação do Sistema Integrado de Controle Tráfego Centralizado, que era o sistema mais moderno que existia na época, no famoso trem bala japonês e que foi adaptado às condições, vamos dizer, de um trem de carga pesada, mas esse sistema praticamente eliminou com os acidentes ferroviários, porque antes quase que diariamente havia um descarrilamento, havia até ameaças de choque, e graças a este sistema que até hoje é um sistema muito moderno, a Vale do Rio Doce aumentou tremendamente a eficiência. Ela passou a poder se comprometer a vender milhões de toneladas a mais com a mesma ferrovia e em paralelo ela foi fazendo a duplicação, foi colocando mais uma linha ferroviária ao lado para poder já trafegar sem

cruzamentos, mas esse sistema é que foi, vamos dizer, o cérebro de toda a operação da Vale a partir dessa época, então minha função era participar do gerenciamento do contrato entre brasileiros e um consórcio de grupos japoneses e também fiscalizar o orçamento da implantação desse sistema, e isso, vamos dizer, era um trabalho interno ligado à diretoria de operações da Vale do Rio Doce.

P/1 - E essa implantação durou quanto tempo?

R - Essa implantação durou cerca de dois anos, porque foi feita, vamos dizer, com o trem funcionando, então ela era uma obra programada trecho a trecho de acordo com as próprias necessidades de cumprir um, vamos dizer, um plano, um programa de transportes de minério, dentro dos contratos, então houve meses em que a obra tinha que ser um pouco mais acelerada, outros meses um pouco mais reduzida de acordo com a necessidade de passar mais trens naquele período, então nós íamos avançando, tentando calibrar a operação sem prejudicar o cumprimento dos contratos comerciais, que isso é um dos segredos do sucesso da Vale, a pontualidade e o rigor no cumprimento dos contratos, isso é vital para uma empresa exportadora do tipo da Vale do Rio Doce.

P/1 - E passando esses dois anos, que projetos você foi envolvido?

R - Aí nesse, o Doutor José Carlos Linhares, que era o diretor, ele estava imaginando uma série de novos projetos, inclusive para ampliar a produção de minério, mas também para nós desenvolvermos novas alternativas de cargas para a ferrovia, porque nós, o grupo, vamos dizer, que trabalhava na ferrovia chegou à conclusão que minério é uma carga cativa da Vale, mas havia riscos em período de recessão mundial, as cargas caíam muito, isso houve várias vezes, nós tínhamos, por outro lado havia, vamos dizer, um potencial muito grande principalmente em Minas Gerais de exportação de produtos, até da própria Usiminas, que foi a primeira, usando a ferrovia da Vale e os próprios portos existentes em Vitória ou que poderiam ser adaptados, então foi criado um grupo para estudar esses novos projetos, mas de pessoas que conhecessem bem a operação, porque sem conhecer a operação não adianta ter grandes ideias porque a viabilidade depende de ser ou não possível transportar de forma econômica determinados produtos em determinados prazos, então eu fui transferido para o Rio de Janeiro, trabalhando diretamente no gabinete do diretor de operações, para juntamente com outros técnicos já da matriz, aqui do Rio, desenvolver esses estudos, então nós começamos, já havia muitos anos, há mais de trinta anos, no Brasil, já se sabia por estudos e pesquisas do Ministério da Agricultura que a região dos cerrados mineiros e os outros Estados podiam ser, que essa região podia ser desenvolvida para uma agricultura moderna, mecanizada, com produção intensiva de produtos de exportação ou mesmo de consumo interno, que na época já se começava a consumir muito óleo de soja no Brasil, substituindo a gordura de porco, e então a Vale achava que isso seria um produto interessante para complementar a sua receita na ferrovia e inclusive no porto. Inclusive no futuro para substituir até quando houvesse redução do transporte do minério de ferro, já se conhecia Carajás na época, nós já estávamos inclusive estudando uma implantação de Carajás, imaginava-se que no futuro Carajás iria ser a principal mina de minério de ferro da Vale, até porque outras siderúrgicas estavam surgindo, a Usiminas estava se expandindo, falava-se em construir a Açominas, havia a Cesita, havia a Belgo Mineira, então uma série de usinas siderúrgicas estavam se desenvolvendo ao longo do Vale do Rio Doce, que praticamente já era chamado na época de [Vale do] Ruhr brasileiro, quer dizer, o vale da indústria siderúrgica na Alemanha, então havia todo, vamos dizer, um clima favorecendo o desenvolvimento de novos projetos, então nós estudamos dezenas de produtos, esse grupo, nós estudamos desde a produção de mandioca para a exportação de fécula, raspa de mandioca para Europa, que na época importava só da Tailândia, importava mais quatro milhões de toneladas, eu já tinha estado na Tailândia na minha época de bolsista no Japão e eu sempre falava: "A Tailândia importou a mandioca do Brasil, quer dizer, hoje ela importa quatro milhões de toneladas, isso é uma geração de empregos muito grande para pequenos proprietários, e é uma geração de divisas muito interessante, então havia esse estudo. O próprio transporte de café, que já na época saía muito café pelo porto de Vitória, o estudo do ferro-gusa que sempre foi um produto que já saía de trem, nós pensávamos se houvesse mais produção, muitos países estavam interessados em importar mais, existiam também as cargas que iriam no sentido da importação, por exemplo, o trigo, nós não produzíamos trigo, então havia necessidade de levar trigo para Minas Gerais, para Brasília, e nós podíamos utilizar a nossa ferrovia, o sal que vinha de Mossoró em caminhões, viagens longuíssimas e caríssimas, estragando as estradas, e Minas Gerais na época era uma das maiores, tinha um dos maiores rebanhos de gado, então Brasília estava fazendo com que Goiás começasse a ser um Estado muito desenvolvido, na época ainda não se falava em Mato Grosso que hoje tem dezessete milhões de cabeças. Então você imagina, quer dizer, o gado todo come duas gramas de sal por dia, então eu fiz esses estudos assim na base do... Chegando até o último detalhe, quantos milhares de toneladas de sal só para a alimentação animal nós vamos precisar e como é que nós viabilizaríamos um transporte mais barato, tirando os caminhões das estradas, quer dizer, para aliviar um pouco o problema do desgaste das estradas, o próprio problema dos acidentes, porque imagina um caminhoneiro vinha na época dirigindo, até hoje ainda continua isso, sem dormir, e eram acidentes todos os dias, todo o mundo sabe, o mundo todo sabe que caminhão não é veículo para transporte a distâncias de trezentos a quatrocentos quilômetros para frente, então há necessidade, até hoje o Brasil ainda se ressentido dessa necessidade, aliás um dos trabalhos que eu faço até hoje no Brasil e no Mercosul de modo geral. Então nós fizemos eu acho que centenas de estudos, inclusive, por exemplo, na época já se começava a falar no problema de desmatamento para a produção de carvão vegetal, a destruição de nossas florestas, nós então estudamos alternativas como a importação de carvão mineral ou do Rio Grande do Sul e chegamos a fazer muitas operações dessas, trazendo carvão de Candiota e de outras minas gaúchas ou de outros países, como Colômbia, fizemos muitas operações, ou de outros países, Austrália, Polônia, Estados Unidos, então eu passei anos fazendo esse tipo de estudos com a equipe, dentro da Vale, e era uma equipe, vamos dizer, multidisciplinar e multi departamental e nós, ao mesmo tempo, negociávamos com sócios, com possíveis sócios nesses projetos, os possíveis sócios de modo geral eram americanos, europeus e principalmente japoneses, porque os japoneses na década de setenta estavam extremamente preocupados em se assegurar fontes de recursos naturais, matérias-primas, isso era uma obsessão do japonês e de comida também, não era só, então tudo que fosse projeto de minério, não só minério de ferro, como manganês, cromita, e qualquer outro mineral, cobre, alumínio, como também madeira, a celulose, o papel, alimentos, carne, soja, milho, sorgo, trigo, tudo isso era muito mais, vamos dizer, urgente na cabeça daqueles japoneses do que hoje. Hoje a mentalidade está um pouco mais monetarizada, ou seja, tens dinheiro, compra, é mais fácil, naquela época não, você mesmo com dinheiro nem sempre comprava, foi graças a isso que... A Vale leu isso numa época oportuna e entendeu que era, vamos dizer, a melhor oportunidade de entendendo essa maneira dos japoneses se afixarem com a pobreza de recursos naturais que eles tinham.. Somado a necessidade deles, dessa falta de segurança, com abundância de recursos baratos financeiros que eles tinham e as nossas reservas e a capacidade da Vale de gerenciar esse tipo de combinação, então nós tivemos inúmeros contatos inclusive em áreas que não eram da nossa competência e eu cito alguns exemplos, um foi o caso da CST. A CST é um projeto onde inicialmente entrou a Siderbrás, entrou a

representante, era estatal também, do governo italiano, e a Kawasaki, que é uma siderúrgica privada japonesa, mas como ela se localizou ao lado da Vale, aquele terreno onde a CST se localiza, foi inclusive a Vale ajudou o pessoal da CST a adquiri-lo, uma parte era da Vale, uma parte era de outros grupos, mas nós sempre vinculamos esse tipo de projeto a uma série de projetos de subprojetos que nos gerariam cargas, então, vamos dizer, o carvão que a CST usa até hoje vem transportado em navios da Docenave. Você imagina o que isso gera de receitas, de fretes e manuseio desse carvão chegando em Tubarão e sendo transportado para o CST, o minério que a CST usa em praticamente 100% é fornecido pela Vale ou por uma subsidiária da Vale com a Kawasaki. A Kawasaki tinha comprado de alguns mineradores particulares uma mina chamada Capanema e ela desejava abrir essa mina, nós, na negociação impusemos uma série de condições. Primeiro que essa mina podia, ao suprir a CST, o minério não seria vendido diretamente pela que passou a se chamar Minas da Serra Geral, esse minério seria todo entregue a Vale que faria seu processamento final e a Vale é que venderia, nós não queríamos que se criasse concorrentes dentro da própria área da Vale, e a Kawasaki tinha uma sinterização que é uma planta de processamento primário do minério, em Mindanao nas Filipinas, onde ela fazia esse processamento primário e mandava o sinter, que é um dos alimentos para o alto forno para o Japão. E nós, então, exigimos e conseguimos que boa parte dessa sinterização fosse suprida também com minérios produzidos nessa associação Vale-Kawasaki no Brasil, mas vendido sob a marca Vale do Rio Doce, então a nossa experiência... E aí eu digo a nossa do grupo todo, do grupo Vale na época, onde havia um tremendo conhecimento de logística na época e nem se usava a palavra, um tremendo conhecimento, vamos dizer, técnico de produção e um bom gerenciamento também, foi suficiente para de um único negócio gerar dois, três negócios adicionais, todos eles geradores de receitas para a Vale até hoje, e no caso, por exemplo do cerrado, eu estava dizendo já há muitos anos o Ministério da Agricultura havia feito estudos, principalmente num centro de pesquisas que existia em Sete Lagoas, já desde de 1930 e pouco, havia feito estudos mostrando que os solos do cerrado eram aptos para culturas tipo intensivas com alto grau de mecanização, então ninguém inventou o projeto, vamos dizer, cerrado nos últimos anos, isso é fruto de pesquisas sérias de cientistas talvez anônimos, agrônomos que enxergaram naquela área, que antes era uma região extremamente mal utilizada, uma oportunidade de desenvolver produtos de alto valor para no mundo todo e para uma população que aumentava violentamente, naquela época ainda, as teses de Malthus que previa que um dia que população crescerá a níveis maiores que a nossa capacidade de gerar comida ainda não tinham sido desmentidas, hoje nós já sabemos que a própria população tem diminuído em seu crescimento, mas a humanidade, apesar de muitas burradas, tem conseguido produzir alimentos suficientes para alimentar a população toda, o que há hoje de falha é a má distribuição, porque perde-se muito alimento, mas há alimento suficientes e não precisaria um milhão, dois milhões de seres humanos estarem desnutridos porque há uma perda muito grande, então nós conseguimos produzir, onde antigamente ninguém produzia nada, havia um animal magro, mal nutrido pastando lá, em um alqueire, cinco hectares. Hoje nós produzimos quase três mil quilos de soja por hectare, produzimos cinco mil quilos de milho por hectare, produzimos mil e quinhentos a mil e seiscentos quilos de feijão por hectare, então vocês vêem que esse tipo de conhecimento já estava desenvolvido no Brasil, o que não havia eram ações para transformar isso em realidade. A Vale tinha um poder também muito grande de articulação, eu me lembro que nós convidamos um cientista japonês famosíssimo que chama Saburo Okita, ele era um dos membros do clube de Roma, que escreveu aquele famoso livro “Os Limites do Crescimento”, e ele depois foi ministro das relações exteriores do Japão, eu tive a honra de ser a pessoa que convidou em nome da Vale, ele era professor conceituadíssimo no mundo todo, o professor Saburo Okita para fazer uma visita ao Brasil, especificamente conhecer a Vale, conhecer a região dos cerrados e dar um diagnóstico de cientista sobre qual a melhor maneira de desenvolver isso e conseguir também o apoio do governo japonês para esse projeto. E ele realmente esteve conosco cerca de dez dias visitando, como a pessoa mais simples, todos aqueles lugares, inclusive eu o levei a região de Guimarães Rosa, porque aquela região de Cordisburgo é a região das Veredas, é uma região que se produz soja e outros grãos em grande quantidade, e inclusive café da melhor qualidade, que é o café do cerrado, e depois a conclusão dele foi: “A região é ótima, vocês tem todas as condições para desenvolver, falta o quê? Dinheiro”. Ele foi um dos grandes apoios ao Projeto Prodecer que é o Programa de Desenvolvimento dos Cerrados, que começou em Minas Gerais, inicialmente mediante a um estudo entre os Estados de Minas, Espírito Santo e Goiás com a participação da Vale do Rio Doce, nós demos todo o apoio logístico, fizemos todo o trabalho de estudo logístico, uma equipe grande de funcionários da Vale, isso nunca foi trabalho de uma pessoa só, e fazendo ao mesmo tempo a transferência desses dados, desse convencimento, para o governo japonês financiar a longo prazo, com juros baratíssimos, a implantação, até porque tinha que ser feito tudo desde o começo, estradas vicinais, eletrificação, programa de irrigação. Então hoje quem visita essas regiões vai ver áreas com agricultura de primeiro mundo, inclusive, agricultura irrigada, lá o problema das secas é muito grande, então não adianta você plantar e depois não colher nada, isso tudo foi feito com recursos do governo japonês, com recursos do governo brasileiro e com seleção de agricultores brasileiros de todos os Estados, quem quisesse e tivesse competência, e comprava inclusive áreas de inicialmente trezentos hectares, que era área que uma família conseguia trabalhar com seu trator e produzir, a maioria desses pequenos proprietários hoje são grandes. As famílias se expandiram e toda essa região de Minas aí abriu para Goiás, Mato Grosso, Tocantins e já temos projetos do Prodecer até no Piauí e no Maranhão. Então hoje a realidade dos cerrados produzem mais da metade de soja no Brasil, isso começou realmente com o efeito demonstração, onde a Vale teve uma participação, eu acredito com toda honestidade, extremamente importante para primeiro mostrar que isso era possível fazer as articulações no lado japonês porque nós tínhamos credibilidade lá e ao mesmo tempo colocar a ferrovia a disposição para fazer o transporte, e então essa combinação de conhecimento, competência e vontade de trabalhar deu resultados extremamente positivos para o país.

P/1 - Esse Programa de Desenvolvimento do Cerrado ainda existe?

R - Ele existe, começou experimentalmente com três áreas no Estado de Minas Gerais, depois, como eu disse, foi ampliado para outros Estados, ele tem várias fases, em algumas fases ele já chegou a irrigação, em outras fases ele já está na fase da industrialização. Hoje já se fala no Prodecer três e quatro, onde já se negocia com o governo japonês projetos de industrialização desses produtos, para você não vender só produtos primários. Então você já... Muitos anos em algumas áreas, porque aí a iniciativa privada também, inclusive não só empresas brasileiras, como multinacionais entraram, você vê hoje em Goiás Perdigão, Arisco, que foi vendida para um grupo estrangeiro, produz frangos, carne suína, temperos, isso tudo, ervilhas em lata, milho, todo esse tipo de coisa já são, vamos dizer, uma consequência desse desenvolvimento porque é uma oferta muito grande de matérias-primas, então o governo japonês, no início, havia alguma desconfiança em alguns setores no Brasil de que o governo japonês quisesse fazer com que os brasileiros produzissem comida para eles. Eu me lembro que eu acompanhei uma vez um Ministro da Agricultura japonês, o senhor (Mítio Watanabe?), que já faleceu. Ele aceitou participar de alguns debates com brasileiros que tivessem diferentes e eu fui solicitado a traduzir esse debate, e eu falei: “Estou as ordens, o que vocês falarem vou traduzir fielmente e eu acho que o Ministro está disposto. Perguntem o que quiserem.”, e um deles então falou: “Nós sabemos que o Japão depende profundamente da importação de comida,

vocês sabem que no Brasil muita gente passa fome, vocês não tem pena de ver que a soja que vocês estão comendo vocês estão tirando da boca dos brasileiros famintos, né?” Aí o ministro japonês falou: “Eu lamento profundamente que o Brasil ainda tenha brasileiros passando fome, porque eu vivi a experiência da guerra e eu era um garoto de doze, treze anos quando a guerra acabou e eu sei o que é o sofrimento da fome...”, ele falou, “Para eu achar uma batata no campo era uma festa, meu pai contava que quando comeu rato no front militar... Então eu lamento profundamente que vocês ainda estejam assim, nós no Japão, graças a um esforço de toda a população, a sociedade, praticamente eliminamos essa desigualdade, não culpo vocês por terem tanta desigualdade, mas acho que é um problema que vocês tem que também tentar resolver, agora quanto a questão de nós estarmos comendo a comida que vocês deviam comer eu quero dizer o seguinte: nós somos até mais inteligentes do que vocês pensam, porque nós não estamos ajudando vocês a produzirem comida aqui para venderem para nós, nós estamos hoje na mão dos americanos, para nós não é conveniente que só os americanos sejam os nossos fornecedores de comida, porque em um ano eles nos vendem barato outro ano eles dizem ‘agora vai ser assim’, então nós estamos ajudando o Brasil, a Tailândia, a Índia, inúmeros outros países, nós queremos que todos produzam o máximo, alimentem suas populações e gerem excedentes exportáveis, não para nós, se der para a gente comprar, se for competitivo, nós compramos, mas nós queremos é que vocês inundem o mundo de comida para que comida fique num preço razoável sempre e os americanos não fiquem sempre com a faca na nossa garganta, então essa é a nossa estratégia. Eu acho que é um pouco mais inteligente do que vocês estão pensando, né?”. E o pessoal realmente não teve como contestar, ele falou: “Até para nós é muito longe comprar no Brasil, ele falou, eu sei que a Vale do Rio Doce gostaria que fosse perto porque ela quer ganhar no frete ferroviário, dos navios da Docenave, mas infelizmente o Japão fica muito longe do Brasil, nós preferimos comprar de quem custe menos, mas nós queremos que vocês ajudem a garantir uma oferta constante e equilibrada no mercado mundial.”, foi um resposta incontestável, estão ajudando até hoje.

P/1 - Estão ajudando até hoje esse programa?

R - Ainda agora eu sei que o governo brasileiro está negociando com o governo japonês e com as entidades, porque o lado japonês é um grupo com participação do governo e capitais privados, novas ampliações exatamente dentro dessa filosofia, aumentar a oferta de alimentos no mundo, nós ainda temos brasileiros com fome.

P/1 - Infelizmente, e brasileiros com essa mentalidade também.

R - Também.

P/1 - E Elias, essa participação nesse programa foi de que período a que período, o senhor na Vale?

R - Bom, a minha participação nesse programa foi praticamente desde o começo, desde dessa época da década de setenta até 94, quando eu fiquei no Japão, porque nós nunca deixamos de continuar totalmente integrados a esse projeto, ainda na década de noventa, quando eu era o responsável pela Vale no Japão, a Vale estava pensando em construir um terminal em Tubarão especializado na exportação e no embarque de grãos, porque nós tínhamos feito inúmeras experiências e as exportações eram feitas usando as próprias instalações do minério de ferro, embora a Vale tomasse todas as precauções, houvesse todas as garantias de que não haveria contaminação com partículas de ferro em suspensão, com poeira, etc., mas havia sempre uma grande preocupação do consumidor, então em Tubarão - hoje já está funcionando - a Vale resolveu instalar um sistema específico para exportação de soja e outros grãos, e o meu papel no Japão, na época que eu estava lá, era exatamente além de vender minério, cuidar de tudo que interessasse a Vale, era interessar aos importadores japoneses de soja e de outros produtos, mas principalmente soja, a utilizarem esse novo terminal da Vale para comprar mais produtos do Brasil, então eu contactava os maiores produtores de derivados de soja, vocês conhecem muito bem o molho shoyu que eles chamam de “shoyú”, que é um molho feito de soja e não pode ter contaminação nenhuma, o tofu, que é aquele queijo de soja, e depois outros produtos que eles extraem da soja, então fizemos inúmeras palestras, reuniões com os grandes exportadores, mostrando vídeos que foram feitos na Vale, com atestados de empresas de supervisão do mundo todo, as mais renomadas, de que a operação simultânea de embarque de soja e outros grãos em Tubarão, simultaneamente ao embarque de minério de ferro e pelotas, não tinha o risco nenhum de contaminação, mesmo sabendo-se que o minério de ferro, vamos dizer, que o óxido de ferro, não produz mal nenhum ao organismo humano, mas havia uma preocupação nossa disso, então... E depois organizando missões das grandes empresas esmagadoras ou consumidoras de soja aqui para o Brasil, então praticamente esse foi um serviço que eu com todo o prazer fiz enquanto fiquei na Vale.

P/1 - A questão da celulose, eu gostaria que o senhor falasse um pouco da questão da celulose.

R - A celulose é um assunto que me é extremamente caro porque eu participei desde da primeira reunião com os sócios japoneses e com o Doutor Romeu, que já deu a entrevista dele aqui também, e foi o grande líder desse projeto, como foi também de outros projetos na Vale. Eu considero o Doutor Romeu realmente o maior líder que a Vale teve porque foi um realizador silencioso, ele cumpriu a obrigação dele como funcionário e no momento de entregar, passar o bastão, ele passou o bastão e foi escrever os livros dele e é uma pessoa realmente que, quer dizer, nem todos conhecem até por ele ser humilde demais, e ele então, na época, era o diretor de desenvolvimento e sabendo que eu conhecia bem o Japão, mas eu trabalhava mais na área de minério de ferro na época, ele solicitou ao Doutor José Carlos Linhares que eu pudesse participar do grupo que ele criou, então ele foi criado dentro da Vale do Rio Doce um grupo que na realidade era encabeçado pelo presidente, que era o Doutor Raimundo Mascarenhas, mas Romeu Nascimento era o, vamos dizer, o executivo, e esse grupo fez os primeiros estudos de viabilidade do projeto, pesquisas de mercado no mundo todo, nós não tínhamos nenhum conhecimento, vamos dizer, do negócio de celulose, nós apenas... A Vale tinha grandes reservas de eucaliptos e outras madeiras porque inicialmente ela usava essa madeira para a produção de dormentes, então daí veio a origem da, vamos dizer, entrada da Vale na produção de florestas, depois ela procurou novas aplicações, então uma dessas foi exatamente um projeto, nós sabíamos que o Japão era um país de grande consumidor de papel com um custo muito alto na produção desse papel. O mundo todo pressentia uma escassez de celulose muito grande, então fizemos um estudo em todos os Estados Unidos, na Europa e no Japão, que na época era praticamente o grande e quase único consumidor de papel na Ásia e chegamos a conclusão que havia campo para isso, estivemos no Japão, eu creio que em dois anos mais de vinte vezes, e outras tantas vezes vieram missões japonesas e visitas a inúmeros

locais, negociações e discussões e finalmente, inclusive porque os japoneses eram mais de quinze sócios diferentes, todos concorrentes lá e sem liderança, até que depois de inúmeras brigas e dores de cabeça, nós colocamos na mesa a seguinte condição: “Vocês elejam um líder e nós é que vamos negociar com o líder, porque desse jeito, casa onde todos falam, não vai dar certo.”, eles se coordenaram, nomearam o grande líder que foi o senhor Fumio Tanaka, que é considerado realmente o pai do lado japonês do projeto, e aí conseguimos então deslanchar o projeto e foi um projeto que sofreu percalços porque logo que ele começou o mercado mundial caiu lá embaixo, esse produto é um produto que tem altos e baixos muito grandes, mas graças a termos sócios consumidores o projeto nunca quebrou, porque um grande problema é como você consegue conciliar os grandes interesses de um vendedor se o seu comprador é seu sócio, ele procurará então reduzir o preço ao máximo, para ele interessa produzir baratíssimo e comprar baratíssimo, para nós interessa produzir baratíssimo e vender pelo melhor preço, há um conflito.

P/1 – Continuação da entrevista do senhor Elias Antunes, hoje é dia primeiro de abril de 2000, fita 2, entrevistado por Rosali Henriques, o Elias.

P/1 – O Elias, ontem a gente estava conversando, você estava contando a sua vida, nós chegamos até a questão da celulose.

R – Certo.

P/1 – É, eu queria saber como foi constituída essa \_\_\_\_\_ da Cenibra, queria que você falasse um pouquinho sobre isso.

R – Ah sim, bom, então acho que ontem nós chegamos a comentar que a Vale chegou a um determinado momento, já possuía áreas muito grandes, reflorestadas, tinha algumas florestas naturais que felizmente conservou até hoje, a Reserva de Linhares tem dezenove mil hectares de Mata Atlântica, no Norte do Espírito Santo, mas ela tinha imensas áreas já com plantações de eucalipto, tanto em Minas como no Espírito Santo, e inicialmente a ideia era aproveitar para a produção de dormentes, e chegou depois a conclusão que havia uma boa oferta de dormentes, havia estudos para a substituição por dormentes de concreto, e depois também havia realmente áreas suficientes para projetos economicamente até mais rentáveis. Na época a Vale fez uma série de estudos, pesquisas de mercado, eu acho que eu já me referi a isso, nos Estados Unidos, na Europa e no Japão, e chegou-se a conclusão que ia haver uma demanda muito grande nos próximos anos de celulose, e então a Vale resolveu partir para isso e como não tinha conhecimento nenhum da matéria, procurou sócios, e não foi só no Japão, a Vale procurou sócios no mundo todo, mas os que foram mais receptivos na época foram os japoneses, até porque, como eu já me referi no caso das reservas minerais, na década de setenta, o Japão todo estava muito preocupado com a sua extrema vulnerabilidade por não ter matérias-primas, por ser um país pobre em recursos naturais, então havia uma política do governo japonês na época, o MITI, que era o Ministério de Indústria e Comércio Internacional, que fazia toda a política de longo prazo do país, em fazer associações ou mesmo aquisições, participar de projetos no exterior que dessem alguma garantia de suprimento dessas matérias-primas ou produtos semi-processados, e isso então foi uma oportunidade que a Vale aproveitou, conhecendo essa fragilidade do lado japonês e esse interesse, em abordar alguns grupos que começaram a fazer estudos conjuntos. Eu participei com muita alegria até, naquela época, e entusiasmo, desde as primeiras reuniões, dos estudos, as ideias básicas, depois várias negociações que foram encabeçadas pelo Romeu, que já foi entrevistado aqui, e após alguns anos, porque os japoneses não decidem nada rapidamente, e nós também não tínhamos nenhum conhecimento dessa área de negócios, então a constituição da Cenibra, que foi o primeiro projeto... E a Cenibra foi implantada perto de Ipatinga, em um município de Belo Oriente, próximo da Ferrovia Vitória-Minas, e a escolha foi lá porque havia áreas disponíveis, havia fontes hídricas que são muito importante para esse tipo de projeto, com alto grau de pureza, não havia contaminação, havia já uma infra-estrutura básica que garantia uma logística para o transporte das matérias-primas, ou seja, do eucalipto bruto, e depois o escoamento da celulose através da ferrovia para os portos, e então foi escolhida essa área, era um projeto pioneiro, principalmente em Minas Gerais, mas em termos de Brasil também porque foi o primeiro projeto com os japoneses nessa área de celulose, um projeto muito difícil porque o mercado de celulose flutua tremendamente, e nós, o nosso empenho era chegar até a produção de papel, porque nós sabíamos que quanto mais valor nós agregássemos ao produto, mais vantagens haveria, mas não era essa realmente a intenção inicial dos sócios japoneses, que eram todos produtores de celulose no Japão, e transformadores em papel, então o interesse deles era realmente a produção da celulose, aliás, no início, o primeiro estudo que nós fizemos, a ideia deles era importar o cavaco de madeira, é o que se chama de (tirpe?), que é a madeira bruta apenas picada para ser escoada com mais facilidade, embarcada em navios com mais facilidade, e nós é que achamos que não era admissível que começássemos no primeiro elo da cadeia, nós queríamos, pelo menos, já avançar um pouco na cadeia produtiva e produzir algum produto com uma boa carga de valor agregado, e, no caso, foi a celulose.

P/2 – E como é que foi desenvolvida a logística para a exportação dessa celulose?

R – Bom, é como eu disse, a fábrica ficou localizada ao longo da Ferrovia Vitória-Minas, um pouco, em torno de quatrocentos quilômetros do porto de Vitória, mas é, naquela mesma ocasião estava sendo construída no litoral capixaba a fábrica de celulose da Aracruz, que no fundo é uma concorrente da Vale do Rio Doce, digo, de capitais privados, mas com todo o apoio do governo brasileiro porque o BNDES foi o maior financiador, e ao lado a Aracruz havia um local no litoral muito bom para um porto, para um pequeno cais de embarque, e foi feito, então, o porto especializado em celulose, chamado (Portocel?), e a Cenibra associou-se a Aracruz, mesmo sendo concorrente, mas achamos interessante que a Cenibra participasse desse projeto porque em Vitória não havia porto especializado na exportação da celulose, a celulose merece um manuseio muito especial porque é um produto de alto valor, grande, muito delicado, muito frágil a contaminação, então ele tem que ser realmente tratado em instalações especiais, a Vale do Rio Doce fez um ramal, um pequeno ramal ligando a sua linha tronco até esse porto, que fica a alguns quilômetros ao norte de Vitória, e com isso criou-se mais uma saída especializada para a celulose produzida na Cenibra, na parte de navegação nós estudamos inúmeros convênios ou acordos comerciais com empresas marítimas já especializadas no transporte de celulose e, inclusive, procuramos envolver a Docenave nesse tipo de transporte, foram feitos inúmeros embarques experimentais, com funcionários nossos embarcando juntos, ou em navios da Docenave ou em navio de terceiros, e fazendo um verdadeiro diário de tudo que acontecia na viagem daqui aos Estados Unidos, ou daqui ao Japão, e nos portos de chegada, depois do porto de chegada até a fábrica do consumidor, então foram feitos estudos extremamente detalhados, porque o nosso interesse era também participar no esforço da comercialização, e com isso gerar mais receitas através das comissões de representação comercial, e, também, através da captura de cargas para o frete transoceânico, o transporte transoceânico. E

tudo isso, em parte, foi conseguido, sempre é evidente que os outros acionistas têm muito interesse em também ficar com a maior parte das receitas, vamos dizer, decorrentes desse tipo de projeto, mas os sócios têm que lutar, quer dizer, os sócios são para isso, não são para concordar com tudo, então eu acredito que esse é um trabalho que seguramente nunca terá fim, cada vez mais os sócios irão aperfeiçoar os seus ganhos, os seus respectivos ganhos, mas mantendo sempre o equilíbrio de sócios, e eu acho que é um trabalho... Eu acredito que até hoje a Vale continua, a Vale, a Cenibra, continuam realizando com toda sociedade, com seus sócios do lado japonês.

P/2 – Esse, é, essa \_\_\_\_\_ da celulose é um grupo japonês ou são vários grupos japoneses?

R – Na realidade é um grupo de empresas japonesas, concorrentes entre si lá no Japão, que se associaram numa holding que representava esses acionistas todos e que funcionou como a investidora e, associada a ela, um órgão do governo japonês chamado OSF, que é o órgão encarregado de participar de investimentos no exterior, inclusive para, vamos dizer, como nós temos o BNDESPar hoje, que seria o órgão de participação em projetos, então a OSF também foi um grande investidor junto com a iniciativa privada japonesa, o que mostra que havia... Há ainda um casamento muito grande de interesses entre a nação e as empresas, e, vamos dizer, entre si eles são concorrentes no Japão, mas é, nesse projeto eles são sócios e representados por uma holding cuja diretoria há membros de todos os concorrentes, pelo menos dos concorrentes líderes.

P/1 – É. Elias, a gente já falou sobre a questão do minério de ferro em relação a Serra Geral, em Encantamento, mas eu queria que a gente voltasse um pouco para o minério de ferro sobre as negociações com a Coreia do Sul, com a China, que você falasse um pouco sobre isso.

R – Pois não, o mercado de minério de ferro ele... Você já conversou com outros especialistas da área, é um mercado extremamente específico, não é, quer dizer, é uma commodities, ela não tem preços que flutuam demais, como outros produtos, inclusive, outros minerais flutuam no dia a dia, é, exige investimentos muito grandes na sua fase de pré-produção, então para se abrir uma nova frente em mineração você tem que, previamente, ter assegurado o qual será o seu mercado comprador, isso, se por um lado te dá bastante garantia quanto à viabilidade do seu projeto em termos de, você terá recurso para não precisar interromper esse projeto, esse novo projeto de mineração durante a sua implantação, por outro lado, ele também te amarra muito com os compradores, porque geralmente os compradores são também financiadores, mas isso faz parte da natureza do próprio negócio, e isso não se pratica apenas no Brasil, se pratica com outras empresas privadas, inclusive brasileiras, mas no mundo todo, então nós sempre procuramos envolver, até porque o Brasil é rico em minério de ferro, mas infelizmente o mercado que mais cresce é o asiático, então nós somos antípodas, nós somos os mais remotos fornecedores dos asiáticos, e a um terço de distância está a Austrália que é riquíssima também em recursos, em minérios de ferro também de alta qualidade, e o custo do transporte em produtos dessa natureza que tem pouco valor, e você consegue agregar também muito pouco valor com processamentos repetitivos, então você realmente fica numa posição de muita desvantagem, principalmente com a Austrália, não mais, não muito mais longe está a Índia que também é grande produtora, embora haja uma política ainda meio insegura do governo indiano, industrializa-se lá ou vende-se, mas sempre precisa de receitas cambiais, e acaba vendendo. Há a África do Sul que é grande fornecedora, há outros países na própria América do Sul, como o Chile, o Peru, que tem minérios também bastante aproveitáveis, então a estratégia da Vale sempre foi fazer o que ela chamava de (consumer partnership?), que é uma associação com consumidores, uma parceria com o usuário final, e é claro que isso exige negociações muito grandes porque há conflito de interesses, o consumidor quer o melhor produto pelo preço mais barato, enquanto que eu, o vendedor, eu quero um produto que não seja tão bom, ou seja, cujo custo de produção não seja tão alto, pelo melhor preço, mas tem que ser encontrado o ponto de equilíbrio, e isso, parece que nós falamos, quando os sócios falam línguas totalmente diferentes fica mais difícil atingir esse ponto, quando os sócios falam línguas comuns já facilita muito, então a língua comum é o inglês, como já foi o português no século XVI, e quando os sócios falam as línguas dos respectivos parceiros, e conhecem a cultura, fica mais fácil ainda as pessoas dialogarem e se entenderem, a grande vantagem da Vale é que ela sempre teve na equipe pessoas que falavam o japonês também, que conheciam a mentalidade japonesa, assim como os japoneses tinham os seus funcionários que falavam português, então isso já ajudava, vamos dizer, não era determinante para o sucesso, mas seguramente foi sempre um fator extremamente vantajoso para a empresa, porque ela... Os japoneses sempre tinham um pessoal preparado, se a Vale não tivesse, ela certamente estaria em posição de desvantagem, desigualdade, então nós tivemos, no caso do Japão, que é ainda o nosso principal cliente e sócio, parceiro, se construíram parcerias muito interessantes graças a isso, ao longo desse período, outros países começaram a desenvolver, então a Coreia do Sul resolveu criar uma grande siderurgia, foi criada a (Posco?), que é a (Poram Styll Corporation?), a assistência técnica para a implantação da (Posco?) foi dada pela maior siderúrgica japonesa, que é a Nippon Steel Corporation, e nós éramos os maiores parceiros da Nippon Steel Corporation, então nós tivemos já um bom conhecimento de como seria a parte operacional da usina, por quê? Porque os nossos técnicos sabiam que aquela tecnologia, que requeria aquele determinado minério nas usinas do Japão, seria basicamente a mesma tecnologia, e siderurgia e mais ou menos um processo de culinária, exigem receitas, os ingredientes tem que ser preparados para aquele tipo de (auto-forno?). Então você realmente conhecendo já de antemão o comportamento do teu ingrediente na cozinha do fornecedor, do mestre cozinheiro, do novo cozinheiro, você já vai ter uma vantagem comparativa que pode se transformar numa vantagem competitiva, se bem usada. Nós fizemos inúmeros trabalhos com os coreanos, inclusive usando muito esse fato de nós sermos os principais parceiros dos japoneses, eles visitaram as nossas instalações, eles viram o tamanho dos nossos portos, o tipo de operação nas minas, as ferrovias e se transformaram num dos melhores clientes nossos também, e hoje a (Posco?), que já produz cerca de 28 à 29 milhões de toneladas, ela é a maior empresa siderúrgica do mundo, já passou a sua, o seu mestre que foi a Nippon Steel Corporation, e é uma das maiores clientes individuais de minério de ferro da Vale do Rio Doce, chegou ao ponto de construir uma usina de (péltis?) que é a Cobrasco, em Vitória, imitando os japoneses que tem duas, que são a Nibrasco, em Vitória, para a produção de pelotas que é o filé mignon da matéria-prima para o (auto-forno) das usinas siderúrgicas, no caso da China, que seria interessante também mencionar, foi muito mais difícil, porque a China é grande produtora de minério de ferro, mas de baixíssima qualidade, ou seja, o teor de ferro contido no minério é muito baixo, mas eles não tinham divisas para importar. Por outro lado, eles não tinham portos, esse foi um trabalho dos mais gratificantes que nós tivemos que desenvolver, porque nós começamos, graças a essa visão de logística, nós começamos fazendo triangulações. As primeiras operações de exportação de minério de ferro para as usinas chinesas foram feitas através das Filipinas, usando instalações que (Kawasaki Steel Corporation?) tem no projeto de (Sinter?), em Mindanau, e foi por ocasião das negociações para a MSG, Minas da Serra Geral, que nós impusemos essa condição junto a Kawasaki, dela nos ceder o uso dessas instalações para fazer a transferência de minério, então nós passamos a levar minério em navios gigantes, até de 280 mil toneladas para Mindanau, que é um porto de águas profundas, 32 metros, comporta navios até maiores, se houvessem, o navio, esse minério era descarregado lá, e reembarcado em navio chineses que na época não



comportavam mais do que trinta à 35 mil toneladas, porque os portos chineses na época eram todos para navios desse porte, isso foi um trabalho que foi feito na década de setenta, eu mesmo em um ano viajei, em dois anos eu viajei oito vezes as Filipinas, tivemos reunião, inclusive com o presidente Ferdinando Marcos e a madame Meldá, que se mostraram extremamente cooperativos com o Brasil, e nós, é claro que em troca a Vale do Rio Doce deu uma série de informações, inclusive mandamos missões para orientá-los como explorar recursos naturais, eles queriam desenvolver determinadas técnicas de reflorestamento para a produção de carvão vegetal sem agredir as suas florestas naturais, nós tivemos inúmeras visitas de missões Filipinas aqui no Brasil, e mostrando, levamos esse pessoal a Cesita, Belgo Mineira que na época tinha um bom norral nessa área de produção de carvão a partir de eucalipto, vamos dizer, reflorestamentos artificiais, e para que não repetisse os erros nossos do passado, que queimamos madeiras de altíssimo valor na produção de carvão vegetal, nossos, quer dizer, dos brasileiros, porque a Vale não esteve envolvida nisso, e então, graças a essa cooperação mútua, o governo filipino autorizou que nós fizéssemos essa operação sem custo adicional nenhum, a não ser o pagamento, com total isenção de taxas de utilização de cais, apenas o pagamento das taxas a Kawasaki pelo uso das instalações dela, e inclusive, mão de obra toda era da própria Kawasaki, isso gerou, claro, algum emprego adicional de filipinos, porque eram filipinos que estavam contratando, e nós, graças a isso, atingimos a China pela primeira vez. O nosso minério começou a entrar, os chineses testaram o minério, viram que era um minério fabuloso, e nesse meio tempo já haviam visitado portos da Vale do Rio Doce, e resolveram, então, fazer o seu primeiro grande porto, que se chama (Beilun?), que é ao sul de Xangai, na província de (Ninpo?). Então a partir daí eles estavam, na época, já construindo uma usina siderúrgica moderníssima na região de (Baotou?), e, inclusive, com a tecnologia da (Nippon Steel?) novamente, nós aproveitamos novamente essa, familiaridade da tecnologia com nossa matéria-prima, e conseguimos abrir um canal comercial muito interessante, a (Baotou?) é a principal cliente da Vale na China, mas, além disso, abrimos ao longo do rio Yangtzé, que é o mais importante, vamos dizer, seria o (Ror?) chinês que abriga uma série de usinas, e então nós abrimos mercado nessas outras usinas, principalmente o (Urumqi?), que fica a mais de 1700 quilômetros à montante do rio, e para esse tipo de, para levar esse minério até o (Urumqi?), o rio não comporta, não recebe navios, então a partir de um determinado ponto, na cidade de Nanquim, que hoje se pronuncia (Nandim?), esse minério é, mais uma vez, transferido para barcaças e é levado para barcaça. Esse estudo nós fizemos juntamente com os chineses, e eu posso dizer que eu fui extremamente beneficiado por essa oportunidade, porque muitas das consultorias, das quais eu participo hoje, são exatamente ligadas à área de hidrovias. E aqui no Brasil, transporte de produtos agrícolas ou de outros produtos em barcaças, nos nossos sistemas hidroviários que estão sendo implantados aos poucos, mas que seguramente serão grandes, e meios extremamente competitivos, inclusive, de tornar o nosso produto, aí do interior brasileiro, acessível ao mercado externo, gerando novas riquezas para nós, então, além desses, de China e Coreia, nós abrimos mercado na Indonésia, que é grande consumidora de pelotas, abrimos mercado na Malásia, que também é consumidora de pelotas, e há uma série, vamos dizer, de estudos, e eu acredito que a Vale continue fazendo, para outros mercados e, inclusive, interesse dos próprios chineses em um dia terem um Joint Venture em mineração com a Vale do Rio Doce. Eles já tem um Joint Venture com Austrália e, bom, eu já estou fora da Vale a cinco anos, eu não sei que rumo tomaram essas negociações, são negociações extremamente difíceis, eu mesmo não tinha certeza até que ponto seria conveniente para a Vale ter um sócio chinês, em mineração, mas não tenho dúvida que o interesse que os chineses demonstraram em ser sócios, indica que sempre há um produto que desperta a cobiça deles, e se querem ser sócios, pelo menos, nós poderemos continuar mantendo-os como clientes, como consumidores.

P/1 – Bom Elias, e vamos para o alumínio então, vamos falar um pouquinho sobre o alumínio.

R – Tudo bem, o alumínio foi uma área totalmente alheia à Vale do Rio Doce, e inclusive, contou com a oposição de muitos líderes da Vale na época, e foi na realidade mais um projeto do governo brasileiro do que uma iniciativa da Vale do Rio Doce. Havia sido, eu não sei se o Breno chegou a mencionar isso, mas o Breno, como o líder da Docegel, que era o braço da pesquisa geológica da Vale, identificou inúmeras reservas, jazidas de inúmeros minerais na região amazônica, mas ao mesmo tempo, muitas empresas de capital estrangeiro, como foi o caso da própria descoberta de Carajás, que não foi feita pela Vale do Rio Doce, também descobriram jazidas de determinados minerais, e a bauxita, que é a matéria-prima para o alumínio, ela ocorre em várias regiões da Amazônia. O governo brasileiro exigiu aos grupos estrangeiros, que haviam descoberto essas jazidas, que se associassem à Vale do Rio Doce para o desenvolvimento disso, e que a Vale fosse majoritária, era uma política que eu acho extremamente correta, do governo brasileiro, de procurar dar oportunidade às nossas empresas de participarem do desenvolvimento dos próprios recursos naturais nossos, com tecnologia e capitais estrangeiros, sendo que, o lado brasileiro também colocou capitais, colocou inúmeros recursos, e qualquer país do mundo tem essa política né, não se entrega uma parte do território sem nenhuma contrapartida, e nós tínhamos a Vale do Rio Doce que tinha competência gerencial, tecnológica, genérica, vamos dizer, para qualquer projeto novo, então era uma questão de especializar. Então o governo... A Vale passou a participar do projeto de exploração de bauxita, que é a Mineração Rio do Norte, e nessa época o governo Geisel estava iniciando a construção de Tucuruí, a hidroelétrica, dentro do projeto de desenvolvimento da Amazônia, a ideia era desenvolver nossos recursos naturais todos, inclusive os recursos hídricos, e então o governo brasileiro achou que já estava na hora de, ao invés de sermos apenas exportadores de matéria-prima primária, nós deveríamos, pelo menos, mais uma vez aproveitar a nossa energia elétrica, que naquela época ainda eram apenas águas indo para o mar, em forma de rio, então gerar energia elétrica, usar essa energia para a transformação da bauxita em alumina e alumínio, e vender produtos semi-acabados ou acabados, ou seja, agregar valor aos nossos recursos naturais, não havia na época outra empresa em condições de assumir uma tarefa tão grande, então o governo brasileiro incumbiu a Vale de fazer isso, é claro que a Vale era uma empresa muito voltada para minério de ferro, e sem dúvida o minério de ferro sempre foi a grande tesouraria da Vale, foi onde se fez lucro e onde se conseguiu recursos para financiar outros projetos, o projeto Cenibra ainda estava na sua fase crítica, não havia ainda apresentado bons resultados, por que foi exatamente naquela, na fase da arrancada, e não havia muito entusiasmo da parte da Vale, mas foi uma imposição do lado, do governo brasileiro que também designou esse projeto, como um projeto nacional, para o Japão, que havia cometido um tremendo fracasso em planejamento estratégico, havia estimulado a construção de grandes refinarias de alumínio, com uma capacidade, que na época estava, em dois milhões de toneladas por ano, e logo, na época em que essas grandes usinas novas estavam entrando em operação, e como você sabe, o alumínio é uma indústria intensiva de eletricidade, e no Japão, a maior parte da eletricidade era gerada com o petróleo importado, aí houve o primeiro choque do petróleo em 1973, então inviabilizou toda a indústria de alumínio do Japão, dois milhões de toneladas, o governo japonês e os empresários tiveram que tomar medida corajozíssimas, e tomaram medidas drásticas, chegaram à seguinte conclusão, vamos ter que fechar todas as nossas usinas que não forem competitivas. Para resumir a história, hoje existe apenas uma pequena produtora, de menos de trinta mil toneladas de alumínio, porque ela tem uma hidroelétrica baratíssima, o resto foi todo fechado, sucateado, e aí, mais uma vez o governo japonês acordou para a necessidade de se assegurar recursos naturais externos, também na área de alumínio, aí estimulou

a construção de usinas na Venezuela, na Indonésia, no Brasil, nos próprios Estados Unidos, onde houvesse possibilidade, e então houve mais uma vez esse casamento de interesses, e na época do governo Geisel as relações com o Japão estavam no seu auge, houve realmente uma política muito acertada do governo Geisel nas relações econômicas com o Japão, e mais uma vez, criou-se um Joint Venture, onde a Vale foi a sócia brasileira, e um grupo de cinco principais Smelters ou as usinas de transformação de... Ou seja, de refino, da alumina em alumínio, japonesas se uniram, criaram uma holding japonesa, e também com participação da OSF, essa organização do governo japonês, o BNDESPar japonês, fez-se esse novo Joint Venture, mas o projeto foi dividido em dois departamentos, com duas empresas diferentes, a Alunorte produzindo, para produzir a alumina, que é a transformação da bauxita em alumina, e a Albrás para transformar a alumina em alumínio, alumínio primário, mas com alto grau de pureza, seria exagero ou seria longo demais contar o número de dificuldades que houve, inclusive porque, por serem projetos nacionais, havia interferências enormes dos governos de parte à parte, e isso nós gastaríamos alguns dias só enumerando, só por causa desse projeto, eu pessoalmente viajei mais de cinquenta vezes ao Japão, e certamente o Doutor Romeu que foi o líder de toda essa fase inicial, também deve ter viajado um número parecido, ou talvez até mais, e o fato é que hoje, vamos dizer, o departamento de alumínio ainda é um departamento com grandes problemas, porque alumínio é um produto que ao contrário do minério de ferro, os preços variam todos os dias. É um produto muito caro, tem um futuro muito grande, mas os nossos projetos, até pelas grandes delongas, inclusive pela grande interferência dos governos, por serem projetos nacionais dos dois lados, eles sofreram grandes atrasos, grandes prorrogações, o que elevou, violentamente, os custos financeiros durante a implantação, então foi necessária a captação de recursos adicionais. Nesse meio tempo surgiram crises seríssimas, o Brasil, o governo brasileiro declarou moratória, e apesar disso, os projetos continuaram sobrevivendo, mas às custas de tremendos sacrifícios, e eu acredito que somente agora, com a implantação dos dois, com a conclusão dos dois projetos, Albrás e Alunorte, que foram concluídos recentemente e que tiveram a sua capacidade de ampliação já devidamente avaliada pelos novos controladores, e inclusive os projetos estão sendo implantados, é que serão projetos realmente rentáveis para a Vale do Rio Doce, em termos de, numa avaliação mais ampla, acho que para o Brasil foi uma política muito acertada, o grande problema é que nós tivemos grandes tropeços ao longo desses anos todos, e isso cabe ser corrigido pelos controladores em cada ocasião.

P/1 – E vamos falar sobre a questão do carvão, a questão das ferrovias colombianas.

R – Bom, essa questão não tem muito haver diretamente com os negócios do dia a dia da Vale, mas é que nós... A Vale do Rio Doce ao longo de tantos projetos, você pode ver que ela nos últimos trinta anos praticamente teve sempre uma área de operação rotineira e uma área de desenvolvimento de novos projetos, ela desenvolveu equipes com tremenda sensibilidade estratégica, com grande conhecimento de logística, e começou a ficar em evidência, então muitos grupos internacionais e nacionais solicitavam a Vale, ou convidavam a Vale para projeto de Joint Venture, e nós tivemos, inclusive, estudos em Moçambique, até à convite do governo moçambicano, para exploração de carvão mineral lá, com estudos integrados em que se envolvia a parte da mineração, a parte do transporte ferroviário e escoamento marítimo, e também nós tivemos solicitações de outros países, até de governos. E o governo brasileiro pediu à Vale que participasse desses estudos, eu, como havia participado sempre nesse tipo de trabalho, fui um dos, não eu apenas, mas vários outros colegas participamos de levantamentos de toda malha ferroviária colombiana, das minas de carvão. A Colômbia é rica em carvões de alta pureza, do potencial desses carvões serem utilizados no Brasil, inclusive foram, não sei se ainda são, mas foram na própria pelotização da Vale do Rio Doce, das instalações para escoamento desses produtos, então nós fizemos trabalhos exaustivos, e não foi só na Colômbia, fizemos também na Venezuela, fizemos em Moçambique, e procurando suprir uma deficiência que o Brasil tem, que infelizmente o Brasil é rico em muitos recursos naturais, muitos minerais, mas em carvão nós somos pobres, o nosso carvão, as poucas reservas que temos elas também são muito pobres em teor de carvão, e então esse foi um estudo muito importante. A nossa siderurgia hoje é totalmente dependente de carvão importado, eu, hoje, não sei quanto por cento desse carvão estaria vindo da Colômbia, porque ao mesmo tempo a Docenave utiliza navios que transportam minério de ferro para os clientes do mundo todo, no seu retorno eles transportam carvão importado pelas usinas siderúrgicas brasileiras, e descarregados nas instalações da Vale do Rio Doce, então esse foi um dos muitos estudos que nós fizemos ligados ao carvão.

P/2 – Vamos falar um pouquinho sobre o manganês. Qual foi a logística desenvolvida para a entrega do manganês para o Japão e a Coreia, como é que foi essa questão do manganês?

R – Bom, o manganês é outro produto onde a Vale, hoje, continua se sobressaindo como uma das maiores detentoras de jazidas. No Brasil praticamente ela controla basicamente as principais, e nós, principalmente com o desenvolvimento de Carajás, foi desenvolvida também uma reserva muito grande ao lado, muito próximo das minas de minério de ferro, então desde o início nós estudamos fazer embates combinados usando o mesmo navio em, claro que em compartimentos separados, mas para economizar fretes, e com isso, atingir clientes que do contrário seria difícil, então em muitos casos nós negociamos com os japoneses, com chineses e com coreanos, esse tipo de embarques, em navios de minério, cargas parciais de manganês, e graças a isso nós conseguimos ser competitivos com relação aos outros grandes fornecedores internacionais de manganês para esses países. Em alguns casos nós chegamos ao cúmulo de harmonizar os interesses opostos dos concorrentes, principalmente no caso dos coreanos, fazendo com que eles aceitassem que em um mesmo navio transportasse cargas para três compradores diferentes na Coreia, e com três destinos diferentes, e graças a isso nós conseguimos viabilizar o transporte econômico desse produto para o uso desses clientes coreanos, isso foi uma lição que nós aprendemos principalmente dos japoneses, que na hora de se associarem com um parceiro estrangeiro eles sabem harmonizar os seus interesses, mesmo conflitantes, e então nós pusemos isso em prática com os coreanos, quer dizer, no caso, nós fizemos com que eles harmonizassem os interesses, mas foi trabalho de quase dois anos de negociações, e mostrando que as vantagens de um não anulavam as vantagens de outros, era apenas uma maneira de preservar as vantagens desse primeiro, e finalmente criamos uma ponte de exportação de manganês para os três principais produtores coreanos, não sei se ainda o mercado continua na mesma situação, se permite esse tipo de criatividade que houve na época, mas eu acredito que é muito importante que a gente use as lições aprendida com os outros para desenvolver novas oportunidades para nós mesmos.

P/1 – E eu queria que você falasse um pouco sobre o ferro-esponja, a navegação costeira, e o transporte ferroviário teve do ferro esponja.

R – É, a questão do ferro-esponja é, vamos dizer, um tópico que não foi, em termos de valores, não era muito importante para a Vale do Rio

Doce, mas o ferro-esponja é uma matéria-prima da siderurgia já com um valor agregado muito maior, para simplificar a explicação, e algumas usinas brasileiras, usinas siderúrgicas, uma na Bahia e outra no Rio Grande do Sul, estavam adequadas para a utilização desse ferro-esponja, que não era produzido no Brasil, na época estudava-se se haveria conveniência ou não de se fazer plantas de ferro-esponja em Vitória, porque a matéria-prima do ferro-esponja é o (péltis?), que por sua vez já é uma agregação de valor do minério de ferro comum, por isso que eu acredito que os estudos sobre ferro-esponja foram muito importantes para a Vale, havia a produção fora do Brasil, a Docenave adequou um navio ao transporte do ferro esponja, que é um produto altamente inflamável em contato com a água, então era necessário que se tomassem precauções muito grandes, proteção contra a entrada de águas de chuva ou por outros motivos, e nós, então, fizemos uma série de estudos sobre a viabilidade física, material e também sobre a viabilidade econômica de fornecer ferro-esponja à empresas brasileiras, na época havia uma febre de utilizar ferro-esponja, não só na Bahia, também na própria região de Vitória, em Minas Gerais, em São Paulo, no Rio Grande do Sul, então nós desenvolvemos juntamente com a Docenave, que já tinha um navio preparado e já fazia os primeiros transportes de ferro-esponja, uma série de estudos para aferir a economicidade desse transporte, os clientes da época eram todas usinas de médio porte, a maioria nem existe mais, quer dizer, ou existe hoje sob outros controles, eles estavam encantados com o alto rendimento das suas instalações com esse tipo de matéria-prima, mas nós chegamos a conclusão que apenas para duas usinas, uma no Rio Grande do Sul e outra na Bahia, é que havia realmente viabilidade econômica, e então, vamos dizer, foi um estudo cujos resultados foram uma conclusão pela não conveniência de nós investirmos no risco desse negócio, mas essa conclusão, eu acredito que o grande mérito de se estudar a viabilidade de projetos é também não fazer um projeto inviável. A Vale fez grandes estudos sobre grandes projetos que não foram implementados, graças aos estudos nós chegamos a conclusão de que não eram viáveis antes da sua conclusão, então nós chegamos a conclusão que o futuro da matéria-prima para o (auto-forno?) seria um outro tipo de pelota, que hoje se chama RDI, que é um pré-reduzido, e que hoje a Vale do Rio Doce é a principal líder do mercado mundial, as principais usinas de (péltis?) da Vale do Rio Doce estão adequadas a produzir esse tipo de pelotas, de redução direta, que valem muito mais no mercado, e que não tem essas limitações de riscos no seu manuseio sob condições de chuva ou com a exposição a água, então eu acredito que um estudo que mostrou a inviabilidade de um produto, que nós estávamos pensando em produzir, nos conduziu a decisão para um outro produto que hoje é um dos filés (mighons?) da produção da Vale do Rio Doce.

P/2 – É, explica um pouquinho. Por que ele causava combustão, por que ele pegava fogo?

R – É porque, eu não sou engenheiro, eu sou economista, então eu não tenho condições de... E muito menos metalurgista ou químico, mas são reações químicas daquele tipo de produto exposto à água. Eu realmente confesso a minha ignorância técnica nesse tipo, mas o importante para nós era descobrir se era fácil de se conduzir, se era, como se diz hoje em linguagem de computador, amigável ao transportador, amigável ou não amigável, e notamos que era um produto não amigável, embora fosse muito interessante, talvez fazendo uma comparação numa área que eu também sou 100% ignorante, é a questão da energia nuclear, ela é extremamente interessante como a energia nuclear, mas talvez na fase em que nós ainda estejamos, de segurança, ainda não seja uma tecnologia totalmente amigável. No caso do ferro-esponja, era realmente um produto muito interessante, mas não era amigável sob alguns aspectos, e por precaução, e até por medo do mercado, porque houve casos de incêndios nos pátios de algumas usinas também, então combustão espontânea, essa é talvez a explicação mais elementar, é uma combustão espontânea em contato com a água, então nós chegamos a conclusão que tínhamos era que desenvolver outros produtos que fossem tão, ou melhores, do que aquele, mas que fossem amigáveis ao manuseio, e chegou-se a pelota de redução direta.

P/2 – É. Elias, eu queria que você falasse um pouco sobre os estudos que você desenvolveu quando era diretor industrial e desenvolvimento da Aluvale.

R – Ah sim, na realidade foi minha última missão na Vale do Rio Doce, eu antes disso, eu fiquei cinco anos no Japão e lá eu praticamente cobria o mercado asiático todo, foi quando foi constituída a Rio Doce Ásia, (Cabuschik?) Caixa, que é o nome oficial da primeira filial japonesa da Vale, eu tive a honra de criar, e lá no Japão, uma das minhas maiores dores de cabeça era o projeto de alumínio porque, como eu disse, foi um projeto que não foi pedido pela Vale, foi imposto pelo governo, havia resistências dentro da Vale, haviam pressões muito grande dos dois governos, e havia problemas sérios de mercado, e eu como representante da Vale em Tóquio, eu era praticamente o pára-choque de todos esses problemas na sua primeira onda, e quando eu voltei para o Brasil eu fui premiado exatamente com esse cargo.

P/1 – Só um instantinho, que ano foi isso quando você \_\_\_\_\_?

R – Isso foi em meados, final de 94, segundo semestre de 94, então, o presidente Schettino muito amigo meu, e me fez essa ursada de me entregar exatamente a área de alumínio, que dizer, uma das diretorias exatamente na fase em que havia várias pendências, nós tínhamos que renegociar os contratos de financiamento que para a época já estavam em condições ruins, mas na época em que foram negociados eu não discuto porque eu não participei, foram as condições obtidas, mas na época em que eu fui incumbido dessa missão, as condições já não eram as mais interessantes para nós, então nós fomos submetidos a essa guerra de ter que negociar os contratos de financiamento, que passavam por modificações no acordo básico de acionistas, que passavam por modificações nos contratos comerciais, e que ainda, em cima de tudo isso nós ainda precisávamos de mais financiamentos dos japoneses, então nós estávamos brigando com eles para modificar as condições dos financiamentos anteriores, querendo melhorar ou “despiorar”, vamos dizer, algumas cláusulas dos nossos acordos anteriores, e ainda, em cima disso ainda, me dá um dinheiro aí, como se diz. Então, realmente era uma situação inglória, e eu passei para, embora fosse o diretor industrial de planejamento, a minha função foi basicamente concentrada nas negociações desses contratos, na recolocação deles em condições modernas ou aceitáveis, inclusive para conseguirmos uma contrapartida semelhante junto ao BNDES, com o qual a Vale tinha um contrato também para financiamento da Albrás, denominado em (iens?), então nós estávamos submetidos ao risco cambial sob todos os lados, o próprio credor brasileiro oficial também tinha feito um contrato denominado em (ien?), então nós tínhamos, para conseguir a mudança das condições com o BNDES, nós tínhamos que primeiro conseguir a mesma coisa com os japoneses, só que os japoneses exigiam que para conseguir, que para eles avançarem nas negociações sem garantirem nada, eles queriam primeiro que o BNDES fizesse um compromisso firme, de que daria as mesmas condições para o projeto, que o japonês fosse dar, então era aquele negócio do que vem primeiro, mas felizmente, depois de meses e meses, e de brigas extremamente desgastantes com os sócios japoneses, mas sempre num nível extremamente civilizado e correto, até porque nós estávamos

brigando por coisas muito transparentes, muito claras, nós conseguimos re, vamos dizer, estruturar todos esses contratos e rever as condições com o BNDES também, e inclusive, a coroação do meu serviço na Vale, que assim que eu concluí isso eu resolvi partir para a iniciativa privada, a obtenção de duzentos milhões de dólares, que foi o financiamento final feito diretamente para a Vale do Rio Doce, que fez o repasse para a Alunorte, com o qual se deu início a saneamento financeiro da Alunorte, a conclusão da sua fase operacional inicialmente projetada, então a partir daí eu achei que a minha missão já estava cumprida e parti para a iniciativa privada.

P/1 – Você já tinha 25 anos, é isso, de Vale?

R – De Vale eu já tinha 25 anos, eu já tinha tempo suficiente de profissional, tinha mais de 35 anos de trabalho efetivo, somando meu tempo de Usiminas mais meu tempo de embaixada do Brasil, que eu trabalhei lá também como funcionário do governo brasileiro, então eu tinha 36 anos, tempo suficiente para ceder o meu lugar aos mais jovens e a nova geração que estava plenamente preparada para isso.

P/2 – O Elias, antes da gente entrar nessa parte da sua colaboração na privatização, esse processo de privatização da Vale, eu queria que você contasse para a gente alguns casos, porque você já foi várias vezes ao Japão, e nessas negociações, algum episódio pitorescos, alguma coisa que tenha acontecido, alguma saia justa com esses japoneses, alguma coisa assim.

R – Bom, existem centenas de casos, uns mais interessantes outros menos, depende muito do contexto e eu não sei se o Romeu chegou a te mencionar, que na inauguração da Albrás foi feita uma apresentaçãozinha teatral, o Romeu é muito criativo, e apesar de ser um grande engenheiro, ele também tem essa veia artística, então a bolação foi dele, e exatamente esse teatrinho foi apresentado no local da inauguração, na presença das autoridades, mostrando, tentando reconstituir algumas cenas marcantes da trajetória, desde a constituição, por exemplo, do Joint Venture para alumínio, até a inauguração que ocorreu anos depois e após muitas tropeções e percalços, então uma cena que eu achei muito interessante, o que mostrava o total descompasso do diálogo, foi que aparecia no palco, um palco simplíssimo, uma coisa assim na frente da fábrica, mas aparecia três brasileiros, porque nós nunca éramos mais de três interlocutores, e dez japoneses na primeira fila, e quinze na segunda fila, então os japoneses também nunca vinham em menos de dez e tinha quinze escribas tomando nota de tudo, então num momento eles chegam do outro lado do palco e o outro grupo, três de um lado e vinte do outro, e no momento de cumprimentar o brasileiro estende as mãos e o japonês faz assim, então foi aquele descompasso geral, aí os dois notam que haviam se cumprimentado a maneira errada, então o brasileiro se inclina e o japonês estende a mão, ou seja, era um diálogo totalmente de surdos mudos, e isso mostrava o total descompasso, e aí as brigas, depois os milhares quilômetros de telex, que na época eram telex, trocados entre os dois e xingatórios e aí cenas de reuniões, muitas vezes com intérpretes, e chegou um momento que eu me lembro que um dia em Tóquio, japonês que falava português, mas ele estava já tão desgastado, ele já tinha chegado ao limite dele de resistência tal, o nível desentendimento entre as partes, aí eu pedi: “Gente, eu acho que desse jeito nós não vamos chegar não”. Quando eu entrei na Vale a condição que eu impus é que eu não queria ser intérprete, porque eu sabia que intérprete é uma posição inglória, tudo que não der certo ele traduziu errado, e realmente as empresas não valorizam os intérpretes, até hoje você pode pegar, o fato até de você conhecer bem uma língua acaba virando uma limitação, eu já tinha presenciado caso de amigos meus que tinham aceito e nunca fizeram, nunca sobiram na empresa, não fizeram carreira, viraram o intérprete, o quebra-galho das dificuldades de comunicação entre os vários interlocutores, mas naquele dia eu não aguentei: “Gente, agora vocês me dêem licença, o nosso amigo está aí entrando em estafa e não é nada disso, está havendo um desentendimento, a coisa é assim, assim, assim”, a partir daquele dia eu, inúmeras vezes, fui obrigado a interpretar, e foi por isso que eu, em inúmeras missões, inclusive do governo, acabei funcionando [como] intérprete, tanto do presidente Geisel, Figueiredo, do Sarney, inúmeros presidentes passaram aí pela república depois disso, mas então, vamos dizer, esse teatrinho foi apenas uma reconstituição do nosso nível de despreparo mútuo para o entendimento, e esse é um problema sério nas relações internacionais, e mesmo a Vale que já tinha grandes experiências em outras áreas, mas naquela área além de não conhecer a negócio de alumínio, a cultura daqueles japoneses era totalmente diferente da cultura dos japoneses do minério, existe uma expressão que nem sempre é muito exata que diz que o Japão é Japão S/A, ou seja, funciona como uma empresa, mas aos nossos olhos, às vezes funciona porque há uma coordenação muito boa, muito grande entre os japoneses, mas há diferenças culturais muito maiores entre os diferentes grupos, o pessoal da área de celulose que negocia com a Vale não tem nada do pessoal da área de alumínio ou da área de minério de ferro, são culturas totalmente diferentes, então há de vez em quando esse tipo de desencontros, mas houve momentos divertidos também em que o, eu me lembro uma vez um dos nossos principais executivos do topo, na época, ele foi visitar o Japão e ia ter um encontro com os compradores de minério de ferro, e ele pediu para o representante da Vale, na época, que encontrasse alguma frase interessante para ele citar em japonês, para fazer um agrado, assim como o estrangeiro quando vem aqui, decora meia dúzia de frases bonitas, “eu amo o Rio de Janeiro”, coisas assim (risos) ou “as mulheres brasileiras são as mais lindas”, coisas assim, e nós, na época, estávamos numa fase de muitos problemas com as usinas japonesas, porque havia pontos muito diferentes de vista e ele falou: “Me arrume algum ditado aí que diga que a união de todos, o número, todos os sócios se unindo nós podemos levar esse projeto avante.”, e era o projeto da (Nibrasco?) que é um dos projetos bem sucedidos da Vale, em suas devidas épocas, na área de pelotas, então o meu antecessor, que era extremamente criativo, mas não conhecia a língua japonesa, ele pediu à secretária um livrinho de provérbios japoneses e encontrou um onde pelo que estava escrito em inglês deu a impressão para ele que “se todos os marinheiros se unissem, essa união geraria uma força tão grande que eles seriam inclusive capazes de colocar esse navio sobre um rochedo ou sobre uma montanha”, e ele achou que isso era a mensagem que nós estávamos precisando, era um apelo para a união das forças todas, um apelo, o projeto é nosso, vamos nos unir, reerguer esse projeto, e por acaso eu estava para assumir a chefia da representação da Vale em Tóquio e acompanhei pela primeira vez nessa missão, já como futuro encarregado, eu acompanhei esse grande diretor comercial que ia fazer esse apelo, e aí eu como ainda não era o titular eu não tinha conhecimento dos preparativos que tinham sido feitos, mas na Vale sempre houve uma prática, que inclusive se aprendeu com os japoneses, de não fazer nada sem conferir várias vezes, então nas vésperas do grande dia, nós nos reunimos e o grande chefe era o \_\_\_\_\_ que já deu o seu depoimento aqui, e o \_\_\_\_\_ então puxou o seu discurso maravilhoso, discurso em inglês, falando tudo, e no fim ele então citou a frase em japonês que havia sido escolhida pelo meu antecessor e que seria o grande fecho do seu discurso, e a frase dizia: (“Sendo o custê funega iamani nuboro.”?), eu falei: “Gente, o que vocês querem dizer com isso?” “Queremos dizer que se os marinheiros unirem esforços podem levar o navio até em cima da montanha.”, eu falei: “Exatamente o contrário, o que quer dizer aí é: se o navio tiver mais de um comandante, o navio acaba parando em cima do morro, ou seja, o projeto tem que ter sempre um líder único.”, (risos). Era exatamente o contrário, aí ele disse: “Meu Deus do céu, você tem certeza?”, eu falei: “Bom, até onde eu acho que eu sei japonês é isso, como você não acredita em mim chame um japonês e consulte-o.”, ele ligou para um japonês numa trading que falava

muito bem japonês, e português também e inglês, falou: “Vem cá, esse provérbio (Sendo o custê funega iamiani nuboro?), o que significa isso?”, ele falou: “Significa isso.”, falou a mesma coisa que eu tinha dito, ele falou: “É porque eu queria usar como fecho do meu discurso amanhã.” “Pelo amor de Buda, não fale isso, isso aí vai ser um desastre no seu discurso, nós já estamos brigando tanto com vocês e se você falar isso eles vão achar que é uma indireta para a desunião do lado japonês.”, porque os japoneses estavam todos desunidos naquela época, então a tempo ainda conseguimos evitar que houvesse esse tipo de, vamos dizer, línguas são mistérios que devem ser manejados com todo o cuidado, é melhor falar uma língua neutra quando não se tem certeza sobre a língua do seu interlocutor.

P/1 - Então isso acabou não acontecendo.

R - Não, graças a Deus, não necessitou, houve muitos outros casos pitorescos, vou citar um caso, agora me lembrei que deu um desastre, nós estávamos estudando a melhor tecnologia para adoção de dormentes de concreto na ferrovia e isso iria realmente acabar com o problema de derrubar árvores para fazer dormentes de madeira e havia vários grandes produtores alemães, principalmente, americanos e japoneses e a Vale estudou todos, e foi organizado uma missão de ferroviários para estudar a questão dos dormentes de concreto no Japão, e nós tínhamos um superintendente ferroviário extremamente auto suficiente, e ele no fim resolveu ir sozinho e não quis levar ninguém e ele falou: “Para mim basta um intérprete lá no Japão que me oriente nas reuniões técnicas, eu arranho inglês suficientemente.”, só que o japonês não gosta de falar em inglês, então ele foi sozinho, e foi lá, tinha um rapaz da firma que falava português mais ou menos, o recebeu e o acompanhou e quando eles chegaram, é aquele problema das pessoas não conhecerem o background uma das outras, além do desconhecimento cultural total, o nosso superintendente ferroviário realmente não tinha contato com os japoneses, a obrigação dele era realmente cuidar da ferrovia, quando começaram a reunião, o japonês é muito precavido, o japonês não começa uma reunião sem saber se ele ainda não tiver sabido antes o seu background, geralmente ele pede antecipadamente um currículo do cara, até com a fotografia para não se enganar, é essa pessoa, fez isso, tem essa experiência, porque eles são muito inseguros e têm muito medo dessas gafes que podem ocorrer, mas como não havia havido esse preparo prévio, ele não sabia que esse senhor brasileiro que estava lá e que era um homem extremamente arrogante, colega nosso, e que se considerava supra-sumo da ferrovia, porque a Vale sempre se considerou o supra-sumo da ferrovia, e com muita razão, mas ele não conhecia o background, ele achava que era mais um engenheiro ferroviário da Vale, e ele então falou: “Para nós podermos conversar...”, ele era a sumidade em dormências, ele falou: “Para nós podermos conversar sobre isso que gostaria de conhecer um pouco sobre a sua experiência.”, eu imagino que tipo de tradução o intérprete já tenha dado, provavelmente já não usou uma terminologia simpática, e aí já provocou uma reação negativa do nosso colega brasileiro, aí ele falou: “Não, eu sou o superintendente da Vitória-Minas a ferrovia que mais transporta carga no Brasil.” e o intérprete também, primeiro Vitória-Minas no Japão é a mesma coisa que dizer eu sou do clube do Bola Preta no Rio de Janeiro, melhor clube não sei o que, ninguém vai saber o que é isso. Aí o japonês, a sumidade, e eles costumam ser muito corteses, por isso eu acho que terá sido falha do intérprete, falou: “Não, eu sei que você é superintendente, mas superintendente não precisa ser necessariamente especialista na área sobre a qual nós vamos falar, eu queria então conhecer, saber qual é o seu nível de conhecimento sobre o assunto específico, dormentes de concreto.”, o que é a coisa mais óbvia, você vai entrevistar um diretor da Vale, ele não precisa saber detalhes metalúrgicos ou químicos do minério de ferro, esse não é o papel dele, mas o nosso colega se sentiu extremamente humilhado, não sei qual foi a fraseologia usada pelo intérprete, ele se levantou e falou: “Eu não vim aqui para ser diminuído, eu conheço mais sobre dormente de concreto do que qualquer um no mundo todo e até logo.”, e foi embora (risos), veio embora para o Brasil, e aí os japoneses mandaram telegramas, mandaram depois um enviado aqui para saber até o que houve, o que foi falado de errado para provocar isso, inclusive talvez tenha acabado com a possibilidade de um negócio, então você vê o tipo de riscos que a gente corre quando trata com culturas tão diferentes e com línguas tão complicadas, né?

P/1 - Interessante. Ô Elias, eu queria que você falasse um pouco qual foi a sua participação no processo de privatização da Vale, porque você, em 95, saiu da Vale, e aí você ficou fazendo que tipo de trabalhos e como foi essa participação?

R - É, eu saí da Vale e passei a dar consultorias muito ligada a área financeira, logística, inclusive, muitos estados brasileiros na época estavam, Estado de Minas Gerais foi um deles, outros Estados também, Paraná, Mato Grosso, São Paulo mesmo tinham interesse em atrair novos investimentos, naquela época foi antes da crise da Ásia, a Coréia estava se transformando num grande investidor no Brasil, o Japão procurando novos investimentos, e eu fiz muita consultoria nessa área para grupos que não tinham nada a ver com a Vale, quando foi definida a modelagem da privatização da Vale do Rio Doce e o cronograma, aí os grupos interessados começaram a se movimentar e eu fui na época, convidado, sondado por vários grupos coreanos, grupos principalmente de asiáticos porque eu tinha muito mais visibilidade com eles, coreanos e japoneses e consultores americanos inclusive, qual era o meu interesse em participar desses estudos, e eu participei com todo o prazer, até porque eu tinha uma grande estima pela Vale, eu achava desde quando estava na Vale, até pelas minhas amargas horas de negociações com o governo japonês em cima de um projeto que era um projeto que deveria ser privado, projeto de alumínio, mesmo caso projeto de celulose, eu achava que a Vale perdia muito de sua flexibilidade sendo estatal, não me lembro desde quando que eu achava, passei a ser favorável a privatização da Vale, mas certamente quando saí da Vale fazia bem mais do que uns quinze anos que eu tinha a convicção pessoal de que o Estado não devia ser empresário, então para a Vale do Rio Doce seria melhor ser uma empresa privada, então eu aceitei, participei de inúmeras reuniões com fundos de pensão, com grupos coreanos, grupos americanos, grupos japoneses, inclusive tive contratos de consultorias formais com os grupos, com alguns participantes dos grupos japoneses que participaram da concorrência, eles tinham interesse, a grande preocupação deles inicialmente - isso é importante que se diga, porque muitas coisas ainda não ficaram muito claras - a grande preocupação dos japoneses não era, eles não estavam mais interessados em ser sócios da Vale, na década de setenta havia aqueles motivos estratégicos que eu já mencionei, de se assegurar fontes de matérias-primas e recursos naturais, e aí seguramente a ponto deles terem participado de vários projetos, já na década de noventa o Japão já tinha uma outra cabeça, eu mesmo quando atuei como presidente da Rio Doce Ásia, em Tóquio, eles inúmeras vezes me falaram: “As coisas estão mudando.”, eu transmitia isso a diretoria da Vale, não é hoje mais aquela preocupação anterior de ter o controle físico da reserva ou uma participação, mas hoje sabemos que o mundo está girando mais em termos financeiros. Nós temos recursos, nós compramos, o mercado está se globalizando, essa percepção de que a globalização era um acontecimento inevitável, eles tinham seguramente muito mais bem distribuído já do que nós, e então, quando houve a questão da privatização, eles queriam fazer, eu participei de inúmeras reuniões com eles até para entender qual era realmente a meta deles, vamos dizer, em talvez participar, a meta deles era preventiva, era defensiva, o grande medo deles era que algum grupo australiano, que são os maiores fornecedores deles, e são os mais próximos e dos quais eles têm a maior dependência, obtivesse uma

posição forte na Vale do Rio Doce, e com isso aí haveria o risco que eles mais temem que é um tipo do \_\_\_\_\_ do minério de ferro, que foi um problema que já houve, já foi ventilado em épocas passadas, já houve inclusive conflitos por até uma falsa percepção dos japoneses na época de que a Vale até seria favorável a isso numa década anterior, nos idos anos oitenta, então esse é um pavor que todo o japonês ainda tem, porque eles sofreram muito com a OPEP, com aqueles do petróleo e morrem de medo de outros tipos de, vamos dizer, acordos entre fornecedores que os coloquem na contra parede, então aí a ideia deles era participar preventivamente, depois que a modelagem e as condições definidas pelo governo mostraram que havia restrições a entrada de grupos que pudessem realmente trazer quase que um, vamos dizer, um controle do mercado, um monopólio quase, eles ficaram menos entusiasmados, tanto assim que eu continuei assessorando um dos grupos ligados ao grupo japonês até posteriormente a privatização porque eles queriam realmente entender o que aconteceria depois e eles se posicionaram ao lado de um dos grupos perdedores. E na realidade no dia do leilão já havia muita indecisão da parte deles porque eles já se achavam mais tranquilos, eles não tinham mais aquela sensação do perigo do monopólio ou controle por grupos que já eram do negócio, porque o próprio governo brasileiro já tinha criado mecanismos que impedissem isso, então a ideia deles era, bom, então vamos nos associar a um grupo brasileiro, que tem uma maneira de ver as coisas parecida com a maneira japonesa, que seja um grupo mais conservador, com a visão mais de mais de projeto de produção e não visando lucros muito imediatos e eles acharam que o grupo com o qual eles se posicionaram tinha mais afinidade com eles. Mas criaram muitos limites e realmente eles não foram para o leilão dispostos a ganhar, não havia aquele negócio, vou até o fim, eles iam até um determinado limite e nos meses seguintes ao leilão, todos eles me diziam que sorte que nós perdemos, foi melhor termos perdido, desde que tenha perdido para esse grupo, eles não queriam era ter perdido para um grupo que já fosse forte na área de minério.

P/1 - Eles estavam associados a que grupo brasileiro?

R - Ao grupo Ermírio de Moraes, grupo Votorantim. Com quem eles se achavam bastante identificados, o grupo Votorantim é um grupo, embora familiar, mas é um grupo com um posicionamento também em áreas muito parecidas, eles têm mineração de uma série de outros produtos, não minério de ferro, mas produzem inclusive alumínio, também tem produção de celulose, são muito conservadores, não são grupos que privilegiam lucros imediatos, eles tinham muito medo que... Grupos muito ligados, controlados por grupos financeiros, visando lucros muito imediatos fossem tirar, e esse é um problema que realmente existe nas empresas quando há muito gasto, muito investimento que se faz sem retorno garantido, é o investimento preventivo, quem trabalha com portos, com ferrovias, com minas precisam fazer grandes investimentos que são preventivos; você não consegue calcular a taxa de retorno financeira desse investimento porque se você não tiver feito esse investimento e acontecer um acidente, você perdeu muito; se você fizer esse investimento e não tiver acontecido nada, você também não terá perdido nada, e fica difícil avaliar se o tamanho do teu investimento de risco foi apropriado ou foi grande demais, esse é um grande problema, mas os japoneses são sempre pela segurança, até por que eles nasceram e cresceram num país onde as casas dançam porque há terremotos, onde os telhados voam porque há tufões, e onde de vez em quando se acorda debaixo d'água porque são ilhas e há maremotos, há grandes tempestades então eles realmente não se sentem seguros no seu próprio meio ambiente, que dirá junto a sócios estrangeiros, antípodas.

P/1 - Ô Elias, pra gente encerrar toda essa parte mais profissional e tal, eu queria que você falasse um pouco, fizesse uma avaliação desses anos todos que você passou na Vale, dessa coisa da cultura da Vale e que boas recordações você traz desse tempo?

R - Olha eu fazendo um balanço, eu posso dizer que eu só tenho boas recordações, porque profissionalmente fui extremamente agraciado pelas oportunidades e até pelos sucessos que essas oportunidades na sua maior parte trouxeram. Tive grandes desafios e eu acho que para um profissional desafio é uma palavra fundamental, sem luta, sem desafio a gente perde realmente o interesse por aquela coisa que está acontecendo no momento e eu tive todos os desafios, todos esses projetos, muitos outros menores, mas que foram também muito importantes e que, às vezes, acabaram nem ficando registrados, mas que exigiram grande dedicação, muita luta, mas havia na Vale do Rio Doce uma tremenda amizade, e isso eu espero que a Vale tenha sabido conservar. Todo mundo brigava pelo negócio, mas as pessoas eram realmente, eram colegas, eram amigos, nós tínhamos realmente um ambiente que me lembrava, eu gosto muito do latim, e existe um provérbio que em latim diz: forte ter em re, suave ter em modo; quer dizer, seja firme, forte na coisa, mas suave na maneira, ou seja, não precisa sair dando coice em todo mundo; seja muito obstinado nas suas coisas e em japonês existe isso também. E muitas vezes a gente acha que o japonês é extremamente, às vezes dizem até fingido, hipócrita, mas é porque eles têm um provérbio igualzinho que é \_\_\_\_\_ é \_\_\_\_\_, ou seja, com as coisas seja rigoroso, com as pessoas seja gentil, ou seja, suave, então é a mesma coisa, incrível que em países tão diferentes criaram esses provérbios tão parecidos. E então eu acho que eu tive felicidades, tive grandes brigas com colegas que são todos grandes amigos meus, mas nossas brigas não eram pessoais, eram brigas de posição profissional, de maneiras diferentes de ver. Inúmeras vezes eu cedi porque achava que o pessoal estava certo, o interesse da empresa estava acima daquela minha convicção pessoal, e depois eu o reformei ou não reformei, mas pelo menos achei que o outro tinha suas razões também e eu tive experiências muito diversificadas em ferrovia, em transportes, em logística, em negociações, em negociações no Brasil, fora do Brasil, com europeus, com sul-americanos, com asiáticos, e coroei praticamente a minha carreira na Vale, independente da minha última passagem aqui pelo Brasil, onde eu acho que foi um trabalho duríssimo, mas extremamente gratificante, foi em ter praticamente reparado um débito que a Vale tinha para com o mercado asiático, que era ter um escritório funcionando como empresa, isso era uma reivindicação dos clientes asiáticos e, sendo que, um dos maiores mercados da Vale do Rio Doce e eu recebi essa incumbência pelo presidente Schettino que teve o (descortínio?) de dizer: "olha, chegou a hora, nós temos que montar uma empresa e não apenas um escritório de representação na Ásia, sediado em Tóquio, mas representando o extremo oriente todo" e eu fui o encarregado de fazer isso e para mim foi quase que, vamos dizer, o canto do cisne na Vale do Rio Doce.

P/1 - Então fala um pouquinho sobre esse, acho que a gente tem um tempinho ainda, vamos falar um pouquinho sobre esse trabalho que você fazia lá.

R - O trabalho, há muitos anos, quer dizer, se cobrava da Vale uma presença maior local; a Vale começou a vender minério para o Japão no início da década de sessenta e o Japão, aos poucos, foi crescendo como cliente, e depois vieram os outros, Coreia, China, Filipinas, Malásia, Indonésia e nós tínhamos apenas um escritório na Europa, de onde se comandava tudo e os asiáticos se sentiam até certo ponto diminuídos com isso, falavam: Por que as operações comerciais da Vale com a Europa são na Europa, os Estados Unidos que quase nada compram, tem um

escritório imenso em Nova Iorque e na Ásia nada? E na década de setenta a Vale começou então a estudar isso, eu mesmo estive mais de uma vez lá, fazendo, a pedido da Vale, levantamento sobre o que se precisava para montar um escritório de representação; outras empresas brasileiras já tinham, inclusive empresas menores, algumas inclusive foram extintas, a Interbras por exemplo, que era uma trade in company da Petrobras abriu um escritório lá na década de setenta e a Vale do Rio Doce continuava sem nada. Nós estávamos sempre no Japão com inúmeras missões, missões técnicas, missões comerciais, mas não havia o representante e os japoneses já tinham os seus representantes no Brasil, a Coreia já estava tratando de abrir um escritório aqui, os chineses vinham muito frequentemente, hoje já tem escritório, então criou-se dentro da Vale o consenso e a Vale sempre foi uma empresa que economizava qualquer centavo, ela achava que os custos na Ásia são muito elevados e são realmente, ela ainda não estava convencida que valia a pena ter uma representação fixa lá, ou seja, um custo fixo lá. Finalmente resolveu-se abrir um escritório de representação, eu fui inclusive convidado, até pelo (Ditio?), que era o homem da área comercial mundial, na época, para abrir esse escritório. Na época, por circunstâncias pessoais e de família eu não pude aceitar o convite e eu falei: “Posso, continuarei ajudando de toda maneira, só não posso, no momento, transferir a família”, e lá teria que ir com a família. Então nomeou-se o primeiro representante, abriu-se um pequeno escritório e a partir de então, dessa época, a Vale, eu acho que o ambiente melhorou tremendamente, não só no Japão, mas em toda Ásia, porque o asiático começou a se sentir também prestigiado; você tem que ter representantes, como o embaixador, hoje com a velocidade do comércio eletrônico, das telecomunicações, provavelmente os assuntos não são resolvidos em reuniões com embaixador, são resolvidos em Internet ou telecomunicações, mas a figura do embaixador é importante porque é aquela presença do seu sócio, do seu amigo no seu território, então isso ainda tem um simbolismo muito grande, além de outras vantagens óbvias, porque você está fazendo a parte da inteligência que é acompanhar os passos dos seus concorrentes, isso é fundamental, e você estando lá você sabe isso, isso faz parte da estratégia do negócio, visualizar in loco novas oportunidades de negócios, estar no dia-a-dia para atender na hora, porque o vendedor é um servidor do cliente.

No Japão existe um provérbio que diz o cliente é rei, alguns dizem até: o cliente é Deus, em japonês se diz \_\_\_\_\_ quer dizer, o cliente é Deus, ou seja, eu tenho que estar disponível para qualquer necessidade do cliente, então esse primeiro escritório já representou um passo muito positivo, mas os japoneses, principalmente, continuavam dizendo: “olha, em termos de status já é um escritório, mas ainda é um escritório. Por que vocês não dão a representação na Ásia o mesmo status que tem Nova Iorque, que tem Bruxelas?” E o Schettino que é um homem originário da mina e apesar de todo aquele estilo rude dele, muito direto, porque ele sempre trabalhou na frente de produção, quando ele se tornou presidente da vale do Rio Doce, uma das primeiras medidas dele foi, “não, o cliente está certo, vamos dar status”, então é uma questão de status; para nós, internamente, dentro da Vale não fazia muita diferença, o nível de responsabilidade do representante lá já era igual o que depois continuei tendo como presidente, eu antes era general manager do escritório, depois virei presidente com o mesmo nível de responsabilidade, representatividade. Mas o japonês dá muita importância ao título, então isso era fundamental, tanto assim que quando se tomou essa decisão, a receptividade foi imensa, a Ásia toda, inclusive os outros, aceitaram que a sede fosse no Japão, que é o maior comprador. Posteriormente nós chegamos à conclusão que o mercado chinês era um mercado sui generis, enquanto o mercado coreano, primeiro era só uma grande empresa e com três outras compradoras de manganês, o mercado chinês eram dezenas de pequenas usinas, todas estatais, mas com autonomia regional e o chinês exigia uma presença do verdadeiro mascote, nós tínhamos que estar lá diariamente correndo de uma usina para outra com pasta embaixo do braço e conversando com eles e negociando. E são milhares e milhares de chineses, então nós chegamos à conclusão, fizemos um estudo, evidente, e montamos um escritório de vendas ou uma pequena representação em Xangai para se dar um atendimento diferenciado ao mercado que mais cresce no mundo e esse escritório realmente continua cumprindo uma função extremamente importante, eu acredito que ser vendedor é estar na porta do cliente ou na sala do cliente constantemente. Nós temos que estar presentes e é óbvio que você, em determinadas épocas, você cortar custos, você vai adequar o tamanho ou até as funções às circunstâncias da época, mas jamais a presença constante do vendedor, do fornecedor será dispensada se você quiser realmente ter um relacionamento estável, e firme e inclusive desenvolver mais negócios com seus clientes.

P/1 - Bom Elias, tem mais alguma coisa sobre a Vale, sobre a sua trajetória profissional que você queira falar e tal?

R - Olha, eu acho que nós já falamos tantas coisas, haveria inúmeras outras coisas, é o que eu gostaria inclusive de citar, a Vale foi pioneira em preservação ambiental, sendo uma empresa extremamente ligada a atividades que agredem a natureza, mas seria interessante vocês conhecerem o que se faz nas frentes de mineração, não só da Vale, como das suas associadas, na Albras, na Alunorte, na mineração Rio do Norte na (Cenibra?), aqui na Vale Sul, são projetos extremamente conscientes, todos eles do valor de preservar a natureza, então eu acho que isso é uma qualidade da empresa quando ninguém ainda falava em preservação. A Reserva de Linhares é um exemplo clássico, foi uma floresta comprada no início com interesses bem diferentes, mas que de uma hora para outra ao longo do tempo a própria Vale descobriu que aquilo era um tesouro, é fonte de sementes para a reprodução de espécies nativas. A Vale é uma grande fornecedora de mudas para o Brasil todo, inclusive de sementes; então só esse aspecto eu acho que já seria importante. É muito importante, eu acho que a Vale hoje, em Carajás, conseguiu provar pela primeira vez que a floresta, vamos dizer, que o desenvolvimento sustentável da floresta amazônica é viável, porque quantas experiências fracassadas nós não tivemos e com capitais multinacionais como a Fordlândia e que foi aquele projeto fracassado da borracha, a própria Madeira-Mamoré, o Projeto Jari, com quantos problemas já não teve, praticamente quebrou o grande sonhador que era o Ludwig e Carajás conseguiu, apesar de uma atividade extremamente agressiva à própria natureza, ela conseguiu criar um verdadeiro oásis de preservação da floresta; se você visita o que há em volta da reserva da qual a Vale é responsável, você fica realmente penalizado, porque houve uma devastação tremenda, apenas a área que está sob o controle ou sob a guarda da Vale do Rio Doce, que foi preservada e, pelo contrário, espécie, a fauna e flora foram estudadas com profundidade, houve toda uma política de demonstração para a comunidade nacional e internacional de que aquele projeto era um projeto sério, houve um aval das principais autoridades ambientalistas do mundo todo e que o projeto estava realmente sendo um projeto auto-sustentável, o que serve até de modelo para outros, depois disso se fez a Albras, se fez a Alunorte, se fez a Mineração Rio do Norte, também tem essas características e eu acredito que isso possa servir de modelo, para ser copiado inclusive, aperfeiçoado, melhorado ou adaptado, modernizado em outros projetos ao longo de todo o Brasil. Isso eu acho que é um exemplo, uma lição que a Vale dá ao Brasil e ao mundo.

P/1 - Bom, então já que a gente finalizou essa parte eu queria fazer uma pergunta para o senhor mais de caráter pessoal, o senhor é casado, tem filhos?

R - É, eu sou casado pela segunda vez e tenho quatro filhos do primeiro casamento que já são todos adultos.

P/1 - E como o senhor conheceu a sua esposa? Parece que tem uma história interessante, a sua segunda esposa.

R - Bom, a esposa atual, segunda e última, espero. Eu a conheci no Japão, eu já estava sozinho no Japão e ela também estava separada do seu primeiro casamento, com quem tem dois filhos que moram conosco, são meus, vamos dizer, meus sobrinhos, mas verdadeiros filhos e nos conhecemos em Tóquio e depois de inúmeros acidentes de percurso acabamos chegando à conclusão que podíamos fazer um joint venture brasileiro em terras japonesas e dura até hoje.

P/1 - Ela fazia o que lá no Japão, por que ela estava lá?

R - Jornalista, trabalhava para algumas revistas e cobria a vida japonesa, procurando transmitir... Há lá, inclusive, uma comunidade de brasileiros muito grande, há um, os chamados \_\_\_\_\_, que são descendentes de japoneses ou dependentes dos descendentes porque boa parte já são terceira, quarta geração, são, vamos dizer, mestiços, no bom sentido, ou seja, são aquilo que a sociedade brasileira, uma sociedade multiétnica... E então há vários jornais e ela trabalhou para vários jornais em português, porque a maioria desses nossos patricios têm um conhecimento extremamente limitado do japonês, quando tem, alguns, às vezes, são filhos, filhas, esposas que não tem o mínimo conhecimento, mesmo sendo descendentes de japoneses, já estavam tão distanciados da cultura japonesa ou tão adaptados ao Brasil, e que precisam realmente de um meio, então a área de comunicação, uma área... E há hoje, inclusive, quer dizer, já estamos longe de lá há vários anos, mas esses pequenos órgãos de imprensa que na época estavam apenas se estruturando, hoje já são jornais ou revistas com uma penetração muito grande, auto-suficientes, auto-sustentáveis, a ponto de hoje a TV Globo já ter inclusive programas diretos para o Japão usando a infraestrutura montada por esses empresários lá no Japão. Então foi realmente uma experiência, vamos dizer, ela trabalhou numa área que também, naquela época, era pioneira e hoje já dá frutos.

P/1 - Bom, então para finalizar a nossa entrevista, o nosso depoimento, eu queria que o senhor respondesse a duas perguntas que a gente sempre faz, uma é se o senhor pudesse mudar a sua trajetória de vida, se o senhor faria isso e quais são os seus planos, projetos e sonhos para o futuro?

R - Eu, embora, quer dizer, como todo ex-funcionário da Vale do Rio Doce tenha continuado tendo que trabalhar para sobreviver porque a Vale era uma grande empresa, mas não era um grande salário, não era um grande emprego, eu não me arrependo, eu acho que eu profissionalmente me realizei muito e eu acho que realmente o trabalho dignifica o homem e a gente tem que morrer trabalhando. E os meus planos são exatamente continuar trabalhando, eu estou, evidente, desenvolvendo e tentando inclusive dar um pouco da minha experiência, eu tenho participado de uma série de atividades em fundações onde, sem remuneração nenhuma, além da minha atividade que me remunera que é a parte de consultoria, mas onde eu posso transmitir experiências, tenho proferido muitas palestras, inclusive remuneradas, algumas não remuneradas, para estudantes ou para empresários sobre como conduzir negócios na Ásia de modo geral, uso minha experiência na parte de logística, na parte de comércio internacional, no meu conhecimento dos povos, e inclusive estou a convite da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, colaborando na estruturação de um curso que está sendo implantado na UERJ, de estudos japoneses e eu fui convidado para lecionar na cadeira de economia japonesa, aceitei com todo prazer, não por dinheiro, mas eu sei que eu posso transmitir uma experiência e inclusive incentivar novos patricios a enxergarem na Ásia um mercado muito interessante, mas que exige muito mais do que os outros mercados, porque além das dificuldades de língua é a cultura, é o esforço, são atitudes diferentes, comportamentais, e que isso só se adquire com muita disciplina, mas a minha firme decisão é continuar, enquanto eu estiver em condições, passando para os mais novos ou os outros grupos que tenham interesse em a minha experiência e o meu conhecimento.

P/1 - E o que o senhor achou de ter participado desse projeto memória, ter contado o seu depoimento aqui para a gente?

R - Eu achei extremamente interessante, fiquei gratamente surpreso por ter sido convidado, não me considero jamais um dos que deveriam ter sido mencionados, mas sempre fui, até porque tenho um gosto especial pela história, eu sempre tive uma preocupação muito grande em que a Vale realmente guardasse a sua memória, sempre apoiei essas iniciativas, o Museu de Pedro (Nolasco?), o Museu Ferroviário, esses livros que têm sido escritos, publicados, pela Vale ou por subsidiárias ou coligadas, inclusive participei da elaboração de um, me dispus, já forneci muitos dados para outros, e eu acho que é uma das iniciativas das mais louváveis e fico até muito, até certo ponto tranquilo, porque o fato da nova Vale do Rio Doce ter se preocupado em conhecer suas raízes, mostra que realmente o nosso sacrifício não foi em vão.

P/1 - Tá jóia então, muito obrigada pelo seu depoimento.

R - De nada.