

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memória Votorantim 85 Anos - Nossa Gente Faz História (MV)

"aguenta coração"

História de [João Ricardo Antochevi Braga](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 00/00/0000

Projeto Memória Votorantim
Depoimento de João Ricardo Antochevi Braga
Entrevistado por Patrícia Negrão e Tatiana Calotti
São Paulo, 11 de julho de 2006
Realização Instituto Museu da Pessoa.net
Entrevista número MV_HV062
Revisado por Camila Catani Ferraro

P/1 – Prazer estar aqui.

R – O prazer é meu.

P/1 – Eu queria que você me falasse primeiro o seu nome completo, local e data de nascimento.

R – Meu nome é João Ricardo Antochevi Braga. Eu nasci em Santa Maria, no Rio Grande do Sul, em 18 de setembro de 1961.

P/1 – Então vamos voltar um pouquinho lá pra Santa Maria, um lugar bonito. Como era o nome de seus pais? Eu queria que você me contasse um pouquinho como é Santa Maria.

R – É, o nome de meus pais, o meu pai é Horacílio Braga e a minha mãe, Maria Helena Antochevi Braga. Tu perguntou como é Santa Maria. Santa Maria é uma cidade, ela tem um perfil, assim, muito voltada à viação férrea, ela é um centro ferroviário – antigamente, hoje já muito abandonado –, muito ligada à universidade, à parte... porque é uma cidade de pólo, então concentra ali, de muitas cidades da região, todo mundo se dirige pra Santa Maria pra fazer uma faculdade, universidade. E também é um pólo na parte de exército, tem diversos exércitos na região de Santa Maria, até pela questão estratégica de ser uma posição central no Rio Grande do Sul em relação às fronteiras, aquela questão toda. Então, é basicamente em cima disso. Não é uma cidade industrial, é serviço e, antigamente, a parte ferroviária, e faculdade, universidade.

P/1 – E os seus pais faziam ou fazem o quê? Conta um pouquinho da sua infância.

R – É, eu estava inicialmente, agora um pouco antes, conversando com a Tatiana, né, tem uma história interessante. O meu pai, ele era natural de Itaqui, uma cidade também do Rio Grande do Sul, fronteira com a Argentina, ele tinha campo, criava gado. E a minha mãe, ela nasceu também no interior, em Rosário do Sul, foi a Santa Maria, estudou, naquela época ela fez o que era o Normal, né, se formou, era uma normalista pronta pra dar aula no colégio. Só que existia aí um fato interessante, que o meu pai é 30 anos mais velho que a minha mãe. Então ele contava que estava passando por Rosário do Sul carregando uma tropa de gado, e tinha uma guriuzinha chorando num bercinho na frente de uma casa, ele pegou, embalou ela no colo, e disse: "Ó, daqui uns 20 anos eu volto pra casar contigo." Isso... apenas não sei se a mãe vai gostar muito de ouvir, mas é a verdade da história aí. Então tinha esse detalhe de que eles tinham uma diferença bastante grande pra idade.

P/1 – Que lindo. E quantos filhos eles tiveram?

R – Foram quatro: é o meu irmão mais velho, duas irmãs e eu, que sou o caçula.

P/1 – E daí os seus pais chegaram em Santa Maria, em que época foi?

R – É, eles casaram, foram pra... morar em São Borja. A minha mãe conheceu ele em Santa Maria, e minha mãe, como foi estudar em Santa Maria, foi pra um pensionato. E o pensionato era da cunhada do meu pai. Lá eles se conheceram, enfim a minha mãe acabou se formando, casou, foi pra São Borja, onde... São Borja, Itaqui, naquela divisão onde o pai tinha propriedade, tinha campo naquela época. Só que como... por esse detalhe de ele ser mais velho que a mãe, chegou um determinado momento, por problema de saúde, ele acabou vendendo tudo o que tinha lá nessa região e veio morar em Santa Maria. Quem veio? Eles dois e os meus três irmãos que são naturais de São Borja. Eu sou o único que nasci em Santa Maria.

P/1 – E é o quarto e último filho, então?

R – Sou o quarto e último filho.

P/1 – E daí, quando você nasceu, o seu pai não lidava mais com a terra?

R – Não lidava mais com a terra. Ele tinha comprado propriedades, casas, em Santa Maria pra ficar vivendo disso. Infelizmente, não tinha. Eu gosto muito de campo, adoro ir pra fora, andar a cavalo, acampar, pescar, sinto falta até, assim, de... do verde, de estar no campo, mas tenho essa chance hoje porque eu tenho amigo que tem propriedade, eu vou pra fora todo ano, quase sempre a Páscoa eu passo pra fora, é uma coisa muito boa.

P/1 – E como era infância, do que que você se lembra? Vocês moravam na cidade, então...

R – Foi tranquilo, morava numa cidade, morava numa casa. Eu lembro da infância, assim, brincar, jogar bola, montar aqueles esquemas, fazer casinha e trepar em árvore, totalmente diferente do que é a infância dessa gurizada hoje. Não tinha computador, não tinha TV, TV tinha hora pra olhar, era bem diferente. Mas foi uma infância normal, tranquila, agradável. Tenho boas lembranças dessa...

P/1 – Uma vida tranquila. O seu pai estava bem de vida, a sua mãe, quer dizer...?

R – No interior, tranquilo, morava em casa, não tinha alarme, não tinha grade, era outra coisa, na realidade bem diferente do que é hoje em dia.

P/1 – E você, como era? Um menino quieto, falante, arteiro...?

R – Não, eu era quieto. Não, acho que eu era quieto, tranquilo, pelo menos são as referências que me dão hoje (risos). No colégio, eu era dedicado, estudava...

P/1 – E gostava mais de quais matérias?

R – Ah, eu sempre gostei... eu posso até fazer o contrário, posso dizer do que que eu não gostava, era de português, essa aí nunca foi o meu forte, viu? Mas gostava muito de matemática, eu achava legal; química depois, eu gostava mesmo, por sinal, no vestibular, eu gabaritei química, fui muito bem; física já menos que matemática. Já, eu tinha, naturalmente, eu acho que essa tendência de partir pro lado das ciências exatas.

P/1 – E o estudo era normal, seus irmãos também fizeram a faculdade, quer dizer, era o caminho...

R – Também.

P/1 – ... tinha a faculdade ali?

R – Isso. Exatamente. A gente teve essa facilidade por estar lá em Santa Maria. Todos os meus irmãos também estudaram, se formaram lá. O meu irmão mais velho é médico; as minhas irmãs, as duas são farmacêuticas bioquímicas, trabalham em Porto Alegre, o meu irmão numa cidadezinha próxima; e eu fui o único que não fui pra essa área de saúde, acabei indo fazer engenharia. Até porque eu detesto hospital. Se eu sinto cheiro de hospital, eu atravesso a rua pra não passar na frente, não gosto, não consigo tomar uma injeção, olhar pra agulha, não dá, eu evito isso!

P/1 – E por que engenharia e não química, por exemplo?

R – Olha, talvez até... não sei, existia lá na universidade, tinha engenharia química, mas eu gostava mais mesmo era voltado pra essa área de construção, de obra. Eu acho que tinha mais, desde pequenininho, gostava, fazia, construía, fazia casa e mexia com tijolo, montava... eu acho que era... não sei, alguma coisa me levou pra isso. Não teve nenhuma influência, não tive nenhum amigo, parente, nada. Foi opção mesmo de fazer engenharia civil.

P/1 – Então, João, lembrando um pouco da infância, tem algum fato de que você lembra, alguma coisa que te marcou na infância, alguma brincadeira...?

R – Olha, o que que tem? O que a gente brincava muito, nem sei, hoje em dia que eu não vejo esta gurizada brincar, existia o tal de... como é que

chamava? A gente fazia muito isso em época de... de verão, época de férias, que era... como é? Polícia e ladrão, acho que era esse o nome. Não sei se isso é comum, esse nome aqui pra vocês, mas era... Eu morava numa rua em que eram tudo casas, né, e a gente tinha uma turma, acho que umas 12 ou 15, uma gurizada, uma turma toda lá. Então, era certo: final do dia, à tardinha, todo mundo se juntava, e a gente ficava brincando disso. Era isso. Jogar bola também, a gente fazia campeonatos lá na rua e, casualmente, o campeonato era na entrada da garagem da minha casa. E aí tem um fato interessante, eu acho até que agora foi bom tu perguntar, que eu lembrei. A gente jogava bola, e como era a entrada da garagem, não era pavimentada, era um chão, terra, assim, grama. E os campeonatos eram de times de três ou quatro, porque não dava no espaço pra fazer um time maior. E o que acontece? Os campeonatos começavam a acontecer e levantava aquela poeira, e tinha uma janela da sala que dava pra essa entrada da garagem. E aí, deu problema direto com a mãe, porque era aquele pó, aquela sujeira. Então o que que aconteceu? Nós juntávamos água durante o dia. Ah, lavava louça, juntava a água da louça; lavava roupa, juntava a água de lavar roupa; e assim ia juntando pra de tardezinha todo mundo ir lá molhar aquele chão pra não levantar poeira. Era a forma da gente conseguir fazer os campeonatos de futebol lá. Então isso é uma coisa que eu lembro, mas é como eu te falei antes, eu acho que foi uma infância legal, tranqüila...

P/1 – E o pai presente também, seu pai muito presente?

R – Sim. O pai, o pai estava sempre conosco. Ele faleceu quando eu tinha 15 anos.

P/1 – 15 anos?

R – É, mas durante a infância, ele estava sempre junto.

P/1 – E como foi... Só um minutinho?

P3 – Licença só um minutinho? Preciso só arrumar o microfone dele porque deu uma descidinha aqui...

R – Não quer botar em cima? Porque aí não escorrega, se tu botar em cima do...

P3 – Pode deixar, por favor.

R – Acho que é melhor aqui, ó...

P3 – Só desabota um pouquinho...

R – Ele trava no botão, né?

P/1 – Desculpa, só um pouquinho... quando eu perguntei...

R – Ah, eu lembrei de outra coisa da infância.

P/1 – Ai, que bom! Então, eu perguntei se o seu pai estava sempre presente. Você conta novamente isso, quando, a data que ele morreu, faleceu e conta mais essa lembrança, que é sempre gostoso de ouvir.

R – Bom, então, quanto à presença do pai durante a infância, foi sempre, esteve sempre conosco, até porque nessa época ele não trabalhava, ficava com a gente, e ele faleceu quando eu tinha 15 anos de idade. Então, durante o meu período de infância, foi muito bom, muito tranqüilo, sempre com o pai, a mãe junto. Eu me lembrei de um outro caso, não é... não chega a ser uma passagem da minha infância, mas é uma coisa que aconteceu na infância e me acompanha até hoje. Naquela época, eu fiz jardim de infância, e a gente entrava, tinha os cinco anos do primário, e depois vinha a sétima, oitava série, né, a sexta, sétima, oitava série. E eu, no jardim... no primeiro ano primário, fui colega e conheci a minha esposa. Nós fomos colegas no primeiro até o quarto ano primário, acho, e aí ela mudou de colégio. Ela foi pra um outro colégio, e a gente se separou. Não... apesar de cidade pequena, não convivia nos mesmos locais, a mesma turma de colégio, aquela coisa. E depois a gente foi se encontrar e ser colega novamente na engenharia, que ela também fez engenharia civil, se bem que ela nunca exerceu a profissão. Ela passou, fez um concurso e nunca exerceu, mas é um fato interessante porque a gente se conheceu quando tinha sete anos (risos).

P/1 – E você olhou pra ela e também falou "essa vai ser a minha mulher" também ou não? (risos)

R – Não, acho que foi o contrário, foi ela quem disse: "Olha, esse vai ser o meu marido." (risos)

P/1 – A história do seu pai é linda!

R – É, mas foi interessante.

P/1 – E quando você entrou na faculdade, como foi o início? Você se lembra do primeiro dia de aula?

R – Lembro, lembro muito bem o primeiro dia de aula, porque lá tinha aquela... sempre... como eu acho que é natural em toda a faculdade, tu fazer o trote, né, pros calouros. Então, pegaram, nos deram banho com aquele... um perfume, nem é perfume, com um produto que tem um cheiro, coisa mais horrível, e cortaram o cabelo, fizeram a gente vestir a roupa do lado avesso. E o hall do prédio da engenharia, é um prédio bastante grande, eu lembro que o cara me deu um palito de fósforo pra eu contar quantos palitos de fósforo dava o perímetro do saguão. Aí fiquei

lá fazendo isso. Depois a gente foi pra uma praça no centro da cidade tomar banho no chafariz. Teve uma aula inaugural, muito divertida, com um professor. Foi bem legal.

P/1 – A faculdade, são cinco anos?

R – Cinco anos.

P/1 – E você, quando se formou, já estava casado ou ainda não?

R – Não, não. Eu entrei na faculdade em 79. Aí eu fiz... eu me alistei no exército porque eu queria servir. Eu não fiz o exército, não servi na tropa e sim no NPOR, né, que é aquele Núcleo de Preparação de Oficiais da Reserva, e enquanto eu estava fazendo engenharia, eu também fiz o quartel. Eu lembro que até, chegou lá, tinha 34 ou 35 candidatos lá, ou nem todos candidatos, muitos obrigados a ficar, né, pra 30 vagas. E aí começaram a liberar, e o primeiro liberar, foi quem? Ah, "João Ricardo, está liberado!" Por quê? Porque eu já fazia, que eu estava fazendo engenharia, então o primeiro... E eu disse pro capitão: "Não, não quero. Eu quero servir." E todo mundo se surpreendeu, mas no fim eu fiquei, servi, e acho que foi muito bom. Gostei, queria servir, e acho que foi uma época muito boa, eu acho... recomendo pra todo mundo que faça exército, eu acho que disciplina, hierarquia, tu aprende muita coisa, vida saudável, exercício... eu acho muito bom. E fiz o NPOR, servi durante o período da engenharia, então eu passei um ano em que eu ficava no quartel de manhã, porque era meio turno, eu ficava no quartel de manhã e fazia engenharia à tarde. Aí isso eu fiquei... eu atrasei um pouco a engenharia, mas depois eu recuperei fazendo o que a gente chamava lá de curso de férias, que era em julho, dava uma corrida nas férias de dezembro a março, aí eu recuperei acho que em dois anos, e conseguir me formar no período normal de cinco anos, né?

P/1 – Você me dá a impressão de que foi sempre muito centrado, responsável. É isso mesmo, desde criança ?

R – É, eu, desde... a minha esposa diz isso, até como eu te falei que como a gente foi colega no primeiro ano, ela fala que eu sentava na primeira classe, da fila, na frente da mesa da professora, que eu era puxa-saco da professora, que eu era quietinho, bem sério, que o meu estojo abria, assim, e os lápis eram tudo bem apontadinhos, os lápis, aquelas pontinhas feitas, então... Mas eu acho que é uma característica minha, valorizo isso, até, e não... acho muito bom uma pessoa organizada, disciplinada.

P/1 – Qual aqui é a origem da sua família?

R – Bah, isto é complicado, ter que contar a origem da minha família, é uma mistura bastante grande. Pra tu ter uma idéia, o meu pai era filho de portugueses. A minha mãe, a mãe, por parte de mãe dela, a mãe dela é argentina, filha de alemão com o austríaco. E o meu vô, por parte de mãe, é italiano com polonês. Então, é uma mistura grande aí.

P/1 – Tem...

R – Tem de tudo um pouco aí.

P/1 – Tem de tudo um pouco. E ainda, voltando lá pra faculdade de novo. Como chama a sua esposa?

R – É Arlete.

P/1 – Arlete. Você encontrou ela no primeiro ano?

R – É, nós fomos colegas do primeiro ao quarto ano primário, e depois a gente foi ser colega novamente na engenharia. Ela entrou na engenharia depois de mim, um ano depois, então ela foi da turma anterior... posterior a mim.

P/1 – E aí vocês começaram a namorar durante o período de faculdade?

R – Não, depois. Eu já estava acho que no segundo ou terceiro ano da engenharia quando nós começamos a namorar.

P/1 – E aí você terminou a faculdade e se casou? Como foi esse...?

R – Não, deixa eu ver. Eu me formei... agora vamos recuperar as datas. Eu me formei em 83, casei em 86.

P/1 – 83. E você se formou e continuou lá em Santa Maria ainda?

R – É eu me formei, e aí, junto com um colega, a gente tinha um sonho lá de montar uma construtora, só que não era... depois a gente descobriu que não era tão fácil. A gente chegou a montar, trabalhamos por um curto período, acho que de quatro ou cinco meses, e nós vimos que não ia dar certo. Aí ele fez um concurso, passou, entrou na marinha, e eu arrumei um emprego em Porto Alegre. Aí foi quando eu vim pra Porto Alegre. Eu já estava morando sozinho em Santa Maria, junto com um amigo, porque as minhas irmãs já tinham se formado, vindo trabalhar em Porto Alegre, e a mãe veio junto com elas. E eu fiquei morando na casa de um amigo meu, um irmão meu que eu tenho também tem muitos anos, a gente se conhece, era colega do colégio também desde a quinta, sexta série. Estudamos, estudamos juntos até o vestibular, só que ele foi fazer agronomia e eu fiz engenharia.

P/1 – E qual foi a data que o senhor se mudou pra Porto Alegre?

R – Eu fui pra Porto Alegre metade do ano de 84.

P/1 – Certo. E você se casou em 85?

R – Seis.

P/1 – 86.

R – 86. Porque a Arlete ficou trabalhando... ela ficou estudando ainda. Como eu te falei, ela tinha um ano ainda, né, ela entrou um ano depois de mim na engenharia, ela se formou em final... nem se formou em final de 84. Agora que eu lembro, começou naquela época o período de greve, que era comum greve nas universidades, aquele troço, então ela se atrasou, foi se formar na metade do primeiro semestre de 85. Aí ela foi pra Porto Alegre e foi... é, março, abril de 85, ela foi pra Porto Alegre, ficou lá, e também tentando... estudando, fazendo concurso, buscando alguma colocação, e a gente casou em abril de 86.

P/1 – Vocês têm quantos filhos?

R – Tenho uma filha.

P/1 – Uma filha?

R – Uma filha.

P/1 – De quantos anos?

R – Ela vai fazer 13 agora em setembro.

P/1 – 13 anos? Qual o nome dela?

R – Carolina.

P/1 – Carolina? E a sua mulher atua... ela é engenheira?

R – Não, a Arlete se formou, aí ela fez concurso e hoje... ela entrou, trabalha na Receita Federal.

P/1 – Receita Federal? E, João, alguém influenciou na sua escolha profissional? Você lembra de algum professor, de alguém..

R – Não.

P/1 – O que que te levou a...

R – Eu, na realidade, eu achava, assim, muito bacana a parte de projetos, queria fazer arquitetura, não sei porque... achava... não tinha, como falei, amigo, parente... mas eu gostava. Só que naquela época, em Santa Maria, não tinha arquitetura. Era... tinha só em Porto Alegre, eu acho. E eu não tinha condições de vir estudar em Porto Alegre. E aí foi por opção e acho que deu certo, e gostava também dessa parte engenharia. Eu lembro em casa, tinha construção perto de casa, eu estava lá nas obras, mexendo, pegando o restinho de massa pra fazer, construir, fazer alguma coisinha. Mas foi mesmo uma opção, não teve nenhuma influência, assim, pra me levar pra esse caminho. Eu só sabia certo que eu não queria nada com o lado da área de saúde, disso eu tinha certeza.

P/1 – Então, daí você... deixa eu olhar aqui, você se formou em 1983, é isso?

R – 83.

P/1 – E aí você tentou montar aquela construtora...

R – Tentei aquela empresa...

P/1 – ... empresa?

R – ... eu e um amigo. Depois em abril, maio, a gente terminou, vim pra Porto Alegre. Eu comecei a trabalhar numa empresa em Porto Alegre, uma empresa construtora.

P/1 – O seu primeiro trabalho, então?

R – Foi meu primeiro emprego.

P/1 – O primeiro emprego.

R – Foi meu primeiro emprego. Aí trabalhei nessa empresa em torno de... isso já era 84... mais ou menos um ano, quando então... e era uma empresa construtora, normal, fazia obras, edifício, eu era engenheiro civil e responsável técnico pela empresa. Aí eu passei, fiz um concurso, trabalhei no Banco Bamerindus, que não existe mais hoje, né, só que daí não era na área de engenharia, na função de assistente de gerente, na parte comercial mesmo do banco, o que seria mais ou menos como hoje um programa de trainee. Então fiquei lá também praticamente uns oito, dez meses, quando aí passei então, surgiu a oportunidade, eu fui trabalhar na Central Mix, que é uma empresa de concreto que existe em Porto Alegre. Ela só tinha em Porto Alegre, uma única filial em Porto Alegre. E isso já era abril de 86. E lá, minha função era engenheiro civil, era responsável pela... responsável técnico também, trabalhava na parte com pessoas, programação, atendimento a obra, cliente, manutenção...

P/1 – E esse tempo no banco foi só... você se afastou um pouco da...

R – É, me afastei um pouco da engenharia e fiquei no banco até... era por opção. À época...

P/1 – Mas você queria voltar...?

R – É, quer dizer, assim, naquela época, a opção foi meramente por... pelo que foi passado, a possibilidade de carreira. Só que eu vi depois eu não tinha o menor perfil pra essa área de finanças aí, assim, tu trabalhar em banco, naquela coisa. Então, surgiu a oportunidade pra voltar novamente pra engenharia no ramo de concreto, essa vaga que teve aí da Central Mix, e eu vim na hora, direto. E, felizmente, sempre, até hoje na minha carreira, a opção que eu fiz de trocar, eu acho que cresci e não me arrependo de nenhuma delas, eu acho que foi sempre o momento certo.

P/1 – Foram poucas também, porque desde 86, daí você... a Central Mix se transformou na Engemix.

R – É, não, eu... E a Central Mix tem um fato interessante. Lá em Porto Alegre, ela... o local onde é a Central Mix é o mesmo local que até hoje é a Engemix. Então, na realidade, ela tem aí 20 anos que é aquele mesmo... aquele mesmo ambiente, mesmo local. Claro que mudou muito, mudou da água por vinho em 20 anos, né? Mas é o mesmo local. Então aí eu fiquei na Central Mix até 1990. Dia 5 de janeiro de 1990, aí a Central Mix foi comprada pela então Engemix.

P/1 – Quer dizer então que houve duas grandes mudanças, e depois pela Votorantim.

R – Eu acho que até teve mais mudanças.

P/1 – Mais ainda?

R – É, essa foi a primeira.

P/1 – Grandes assim?

R – Assim, tu diz mudanças dentro... nessa área de concreto, foi. Quando eu passei da Central Mix pra Engemix, e depois, a Engemix, quando foi pra... pra Votorantim.

P/1 – E você se lembra do primeiro dia de trabalho na Central Mix, voltando lá pra 86?

R – Na Central Mix, lembro, lembro. Era... eu comecei, porque eu ia entrar no local que... essa função na Central Mix era exercida por uma engenheira civil, e ela estava trocando de empresa. E eu lembro que no primeiro dia, foi mais aquela coisa assim: "Ah, chega aqui, vou te apresentar, mostrar..." Fui com ela, porque tinha a usina e tinha o escritório, ela trabalhava no escritório. Eu, quando eu entrei, já fui trabalhar direto na usina. E aí eu fui com ela conhecer aquele... não chegou a ser o primeiro contato com essa parte de concreto, porque eu, quando na engenharia, já trabalhava, fazia estágio, já trabalhei em obra, já conhecia a usina, concreto, este tipo de coisa. Não imaginava que eu ia trabalhar nisso, né, mas já tinha uma noção. E no primeiro dia que a gente foi, ela me apresentou, foi pra usina, conhecer o pessoal, fomos numa obra, mostrar equipamento, como é que era, aquela coisa toda.

P/1 – Agora foi impactante ou era o esperado?

R – Não, foi tranquilo, normal. Foi bom.

P/1 – Certo. E qual era exatamente a sua função quando você iniciou na Central Mix?

R – A Central Mix era uma empresa, como eu te falei, era familiar. E tinha uma pessoa, um engenheiro civil, que era o responsável técnico, no caso, que era essa engenheira. E eu ia ser o responsável técnico e atuar na parte de traço, programação de concreto, atendimento a obra, porque sempre tem um problema e outro, ou uma dúvida, algum problema técnico que ocorre. Então era... a minha atuação era essa.

P/1 – Certo. E agora eu queria que você contasse um pouquinho pra gente como é o cotidiano de trabalho numa concreteira, porque isso é bastante curioso.

R – É, isso o pessoal não imagina como é. O pessoal fala que concreto, diz assim: "Pô, é pegar a pedra, areia, cimento, misturar e entregar." É que o outro lado da mesa lá tem... tem muitas outras coisas, né? Eu posso dizer assim, o dia numa concreteira – vou chamar do jeito que a gente costuma se referir – não tem um dia igual ao outro, rotina não existe. Claro que tenha um mínimo de rotina, mas as variáveis durante o dia que acontecem são muito grandes, porque tu está diretamente ligado ao cliente. Então, por exemplo, hoje, nós iniciamos o dia e temos uma programação pra atender. A programação é aquele pedido, o cliente fez uma programação, ele precisa de tal concreto, tantos metros, pra ser entregue em tal horário, com tal intervalo, com tal equipamento que pode ser uma bomba, pode ser só o caminhão betoneira, as bombas também, tem diversos tipos de bombas, e tu vai fazer essa programação e atender a esses pedidos. Só que ele pode, às sete horas da manhã, mudar, tem gente que pode cancelar, pode chover, o fiscal não liberou a obra. Então tem muitas variáveis, de vez em quando tem algumas que são até mesmo responsabilidade nossa porque pode, por exemplo, "Ah, o equipamento quebrou, a usina estragou." Claro que isso não é comum, a gente tem toda uma programação pra evitar este tipo de problema, mas ocorre, infelizmente ocorre. O equipamento está aí e pode quebrar, né? Então é bastante dinâmico, isso muda e daí ele altera todo o teu dia. Hoje em dia, nós temos uma... tem índices, né, pra medir a nossa assertividade, que a gente chama, que é o quê? É a nossa competência em entregar o concreto dentro do horário programado pelo cliente. Então a gente estabelece que nós podemos atrasar o pedido em até, no máximo, 30 minutos. Quer dizer, claro que não é o ideal, mas ainda se aceita esse limite. Então é corrido.

P/1 – Como ibope de televisão. Haja coração, né?

R – Como?

P/1 – Como ibope de televisão, haja coração!

R – Sabe que nesse aspecto, eu acho que é interessante a questão, assim, no concreto hoje o que importa, e isso a gente tem e passa pro pessoal, a gente tenta demonstrar, colocar na cabeça de todo mundo que o que importa é o atendimento. Concreto é um segmento muito competitivo. Em qualquer praça que tu for hoje, não existe mais aquele: "Ah, eu sou dono dessa praça, eu estou sozinho, está tranquilo." Não, a competição é muito grande, muito grande mesmo, então o atendimento é o fator diferencial. Nós tivemos em 2003... eu não recorro bem se foi em 2003 ou em 2004, foi contratada uma pesquisa, e foi feita essa pesquisa em Porto Alegre, Curitiba, São Paulo e Campinas, pra ver como que o cliente encarava, o que que o cliente levava em conta, o que que ele valorizava na contratação do serviço. E o primeiro ponto não foi preço, foi atendimento; segundo, foi a questão da qualidade do concreto; e em terceiro vinha preço. E nós, felizmente, em Porto Alegre, a gente ficou muito bem posicionado, mesmo perante o mercado em relação aos concorrentes, perante as outras praças da própria Engemix, pelos critérios de avaliação. Então isso é fundamental. Hoje em dia grande parte do teu dia-a-dia, vamos dizer, dentro de uma concreteira, que foi a sua pergunta inicial, a preocupação é essa, é em relação ao atendimento ao cliente, que é fundamental. Tu não vai perpetuar no mercado, tu não vai conseguir ampliar share, a participação, ter bons clientes na carteira se não tu tiver um bom atendimento.

P/1 – E o bom atendimento significa pontualidade...

R – Pontualidade, basicamente pontualidade.

P/1 – Porque senão atrapalha.

R – Tem praças, tem mercados em que o próprio segmento de mercado, o próprio segmento do concreto em função de... existem muitas concreteiras, muitas empresas locais e que não têm, não valorizam muito isso, se disseminou uma cultura um tanto deteriorada do segmento, vamos dizer assim, então nem todo mundo vê a empresa preocupada com a questão do atendimento. Então, o que que acontece? É comum o cliente que quer uma concretagem, vamos dizer, iniciar uma concretagem às dez horas da manhã, mas ele programa contigo pras sete, porque ele sabe que a história do concreto é de que tu vai começar mais tarde. Então é difícil tu romper essa barreira aí, esse ciclo, mas a gente está, acho que pelo menos dentro da área que eu atuo, a gente está conseguindo bons resultados e estamos... mas é uma briga por causa disso. Todo dia, a questão do atendimento é fundamental.

P/1 – Então, João, você estava falando... essa empresa, ela foi comprada pela Engemix.

R – Sim.

P/1 – Como foi esse processo? Você tinha me contado que foi um pouco traumático...

R – É, foi traumático pelo seguinte: eu... a Engemix era uma empresa de São Paulo que eu não conhecia, uma empresa grande, não era como a Central Mix, que era uma empresinha pequena, familiar, o dono estava ali ao lado, as decisões eram diretas; eu pegava o carro, saía da usina, chegava no escritório, eu sentava, conversava com ele, definia, decidia, e tocava pra frente. Na Engemix foi diferente. O pessoal foi pra lá, compraram, eram quatro diretorias, onde eu tinha que responder pros quatro diretores com processos, procedimentos que me foram passados, assim, num sábado à tarde (risos). Eu brinco até, eu lembro que o pessoal ia pra lá e lia aqueles manuais de procedimentos, aquele troço, aquela coisa, e eu já apavorado. E assim foi. Aí o... pra ter uma idéia, naquela época não tinha... como que recebia o salário? Não tinha crédito em conta no banco, era um envelope com dinheiro dentro. E não tinha conta da empresa, a conta era no meu nome particular. Então, época de pagamento, eu tinha que ir no banco, sacar o dinheiro, fazia uma previsão: "Ah, eu preciso de tantas notas de 50, tantas de 20, tantas de dez, tantas de um", e ali fazia... vinha pra usina, olha o perigo, né, andava com um valor, com tudo envelopado, né, vinha direitinho, fechava na sala, envelopava todos os pagamentos, pagava pro pessoal que estava na usina. Aí tinha muitos que estavam em obra, porque tinha gente que trabalha direto na obra, e tinha que no final do dia levar o pagamento pro pessoal na obra, ou esperar os que vinham pra pagar, porque se o pessoal não recebesse, não podia... já perigava não vir. Então era... essa parte, assim, do pagamento, eu lembro que era muito difícil, muito complicado, tinha uma questão de

risco associada aí muito forte. E fora isso, era a unidade da Engemix mais ao sul, lá embaixo, longe, esquecida, então foi muito pouco apoio. Eu recordo que um dia eu estava lá e era uma confusão, trabalho e tudo... caía tudo nas minhas costas, porque basicamente era também, era só o João Ricardo, era só eu, o gerente regional, o único engenheiro, e depois tinha um chefe de usina e o pessoal de operação. E um dia bateu o pavor, eu lembro que eu peguei o telefone aqui pra São Paulo, falei, consegui falar com o diretor comercial, o Doutor Maurício – inclusive trabalhou conosco até há pouco tempo na empresa, ainda na gestão da Votorantim – e liguei pra ele e disse: "Bah, a coisa está assim, dessa forma, e eu preciso de ajuda." Ele disse: "Não, não tem problema. Deixa que nós vamos te ajudar, eu vou ver onde é possível encaminhar, da onde é possível a gente encaminhar um gerente aí pra te dar um apoio." E ótimo, bom. Aí, depois me deu o retorno: "Semana que vem vai pra aí um colega teu de tal região pra ficar a semana aí, te dar uma ajuda." Muito bom, beleza, programou. Na segunda-feira, eu fui buscar esse colega aí, ele estava hospedado no hotel Plaza São Rafael, que é o melhor hotel de Porto Alegre. Eu já estranhei, ele ligou, tudo bem, vamos lá. Aí fui pegar ele, acho que eram sete horas, sete e pouco da manhã, consegui chegar com ele na usina lá pelas nove. E aí ele foi pra usina, ele levou um jornal, foi ler o jornal, me ajudou em algumas coisas, assim, mas eu senti que, durante aquela semana, o apoio que eu tive... bastou pra eu aprender: eu vou ter que resolver tudo sozinho, porque o apoio que eu vou ter vai ser pequeno, não resolve. E aí, a partir dali, acho que aquela semana, assim, foi um marco, entende? Eu aprendi que eu tenho que pôr a cara, enfrentar, e vamos embora. E aí as coisas começaram a caminhar. Claro que não foi de uma semana pra outra que mudou. Eu continuei ainda sofrendo um pouco, vamos dizer assim, né, mas depois foi... também eu acho que a experiência, tu vai começando a conviver, aprendendo os caminhos, os contatos, as pessoas e a coisa foi embora.

P/1 – Porque naquele momento já cresceu muito a demanda? Ou foi gradual?

R – É, a demanda, em Porto Alegre, não. Eu acho que ela se manteve no que era. Mas o problema é que já... isso foi em janeiro. A partir de março eu já tinha a missão de expandir a empresa pra outras cidades. Então esse foi o fato que também pesava. A gente já começou a procurar terrenos, estudar mercados, pesquisar, ver a viabilidade de implantação de filiais em outras cidades do Rio Grande do Sul.

P/1 – Quer dizer, aumentou trabalho com certeza?

R – É, aumentou. Tinha que... isso não é um trabalho fácil, né, tu precisa... demanda tempo, tu tem que ir, pesquisar, ver mercado, ir em prefeitura, procurar terreno, uma série de coisas, né? Isso já em março, nós começamos, porque em setembro de 90, nós já começamos a construir a filial de Caxias do Sul, que em março de... março de 91 começou a operar.

P/1 – Antes, quando era a Central Mix, era só...

R – Uma única filial em Porto Alegre. A Engemix comprou também a única filial da Central Mix, que era Porto Alegre, e assim foi até março de 91. Em março de 91, nós passamos a ter duas filiais.

P/1 – Depois disso foi crescendo...?

R – Aí depois disso, começou... não, aí a próxima central foi Lageado em 96. Só que antes disso, em 92, eu passei... eu assumi a filial de Criciúma, que era em Santa Catarina, e também... então eu cuidava de Porto Alegre, Caxias e Criciúma. Em 94, começou Lageado. Depois, nós começamos... aí eu passei a assumir Florianópolis. Tudo isso formava uma regional. Naquela época, a regional... a Engemix era formada por regionais. Então era a regional Extremo Sul que se chamava. Chamava não, ainda é, até hoje, chamada regional Extremo Sul.

P/1 – E morando em Porto Alegre?

R – Morando em Porto Alegre. Então eu, já desde 90, eu rodo bastante, ando pra lá, pra cá, viajo, então essa rotina, eu já estou acostumado. Aí depois nós passamos à última filial do Rio Grande do Sul que foi em Montenegro, foi a partir do ano 2000. Ela já existia antes, mas aí como Concremaster, que foi uma empresa que a Engemix comprou. E aí ficou, a regional era dessa composição: Florianópolis, Criciúma, Porto Alegre, Caxias, Lageado e Montenegro.

P/1 – Seis.

R – Seis filiais.

P/1 – Seis filiais. E sempre coordenando de Porto Alegre?

R – De Porto Alegre. A minha base sempre foi Porto Alegre.

P/1 – Certo.

P/1 – Então você estava contando um pouquinho como foi essa aquisição da Central Mix pela Engemix. Conta um pouquinho da Engemix então pra gente...

R – A Engemix é uma empresa que foi fundada em 1968, ou seja, tem 38 anos. Ela começou aqui em São Paulo em função da construção do metrô. Foi a primeira usina. Inclusive no site da Engemix aparece uma foto do primeiro caminhãozinho nosso que está lá, bem diferente do que é a visão, o design do caminhão hoje. Começou então em 68 e atuava em São Paulo, Santa Catarina, Paraná, na Bahia, Rio de Janeiro já em 1990, quando então ela começou a ver o mercado do Rio Grande do Sul e se expandiu pra lá.

P/1 – E aí, quando ela foi comprada pelo grupo Votorantim, foi de novo... você já tinha passado por um processo um pouco parecido, uma empresa pequena, daí de repente vem uma...

R – É, veja, é que a situação...

P/1 – Como foi a situação da compra?

R – A situação da compra da Engemix pela Votorantim foi um pouco diferente porque no ano de 2000 houve uma associação em que a Votorantim teve uma participação no capital da Engemix e já começou a existir uma mudança, uma transformação... claro que muito gradual, mas a gente já começou a se familiarizar e, a partir de 2002, sim, aí passou a ser 100% da... a gestão da Votorantim. Como eu falei antes, eu acho que a situação anterior minha era... Central Mix pra Engemix, foi mais traumático. Porque nesse período todo aí de, vamos dizer, 12 anos, na gestão da Engemix antiga, a gente já estava mais acostumado, até mesmo pela experiência, pela vivência, né? Eu já tinha uma visão bem diferente, melhor, maior da empresa. Então, quando a Votorantim assumiu, isso não foi tão traumático. Houve, acho que até pelo contrário, até uma melhoria em função de uma série de coisas que aconteceram nesse período. Posso citar a mudança de frota, nós renovamos a frota, a automação de centrais, processos de gestão, a questão da qualidade, uma série de coisas que veio melhorando a forma de trabalhar dentro da empresa. Como citei antes pra ti, eu acho que isso é um ponto interessante que é na questão de pessoas dentro da Engemix. Por um grande período, em todo o sul lá, em toda a regional Extremo Sul, eu era o único engenheiro. Era só o João Ricardo. Então tenta imaginar, né? Fazia de tudo. Dentro já agora, não. Temos uma outra conformação dentro da empresa, a parte técnica, eu acho que é muito forte dentro da empresa. Nós temos laboratórios regionais dentro da unidade sul. Nós temos coordenadores técnicos que estão vivenciando, todo dia, novidades, definindo traços, acompanhando cliente em obra. Então é uma forma diferente de trabalhar do que era lá no passado, há dez, 15 anos atrás.

P/1 – E se modernizou também

R – Se modernizou muito, exatamente.

P/1 – E se investiu no pessoal, seria isso?

R – Investimento em pessoal, em equipamento, eu acho que essa é a grande diferença que veio... que deu pra se perceber dentro da gestão Votorantim

P/1 – E pessoalmente, que aconteceu? Você assumiu mais responsabilidades ou... como foi? Porque, pelo que entendi, na Engemix você tinha então seis filiais que estavam sob sua responsabilidade quando a Votorantim assumiu...

R – Isso, eu era gerente regional da regional Extremo Sul. Isso já desde 90 era assim, a regional só veio crescendo. Quando, em 2002, a Votorantim assumiu houve... a Engemix naquela época era dividida em unidades de negócio e isso acabou em 2002. E aí passou a se ter gerências regionais e eu era o gerente regional lá da regional Extremo Sul, que era essa conformação que eu te falei dessas seis filiais. Teve uma mudança pequena, depois saiu Florianópolis pra outra regional, mas basicamente era essa conformação. Depois... bom, aí em 2002, ficou essa configuração. Em 2004 houve uma mudança que eu acabei vindo pra São Paulo. A Engemix criou, fez uma divisão em duas regiões: a região um e região dois. Eu, da minha base, do meu local lá que era Porto Alegre, eu fui convidado e vim pra São Paulo. Aí eu fiquei um ano trabalhando aqui que foi do final de 2004 até 2005, onde então eu passei à função de gerente geral e respondendo pela região dois da Engemix, que tinha uma conformação bastante ampla, porque pegava Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, interior de São Paulo, Goiás, Minas Gerais, Bahia e Ceará. Então eu atuava em toda essa região aí. Eu estava comentando com a Tatiana, eu fiquei de janeiro a abril rodando, viajando somente pra conhecer as filiais, que hoje em dia a empresa tem praticamente aí filiais fixas, nós temos quase cem filiais no Brasil inteiro distribuídas nessa região toda. Eu atuava na região dois, e tinha um outro colega que cuidava da região um, que aí pegava São Paulo, Espírito Santo e Rio de Janeiro. Era mais perto a região dele, mais próxima.

P/1 – Aí teve que deixar o chimarrão?

R – Ah, mas eu trouxe chimarrão, tomava chimarrão aqui também.

P/1 – Mas teve que vir morar aqui?

R – E difundi em alguns locais, aí hoje eles tomam chimarrão também.

P/1 – Mas aí você teve que vir morar em São Paulo?

R – Aí eu vim morar em São Paulo, fiquei morando aqui um ano. Em setembro, outubro de 2005, houve uma mudança novamente na Engemix, ela foi reestruturada, né? A organização se formou da seguinte maneira: eram... passou a ser sete regionais, sete unidades de negócio – desculpa, não regionais, sete unidades compostas por regionais. E eu então passei a responder pela unidade sul, que compõe... que é composta pelo Paraná, que é regional Araucária; por Santa Catarina, regional Barriga Verde; e pelo Rio Grande do Sul, que é regional Extremo Sul. Cada regional dessas composta por suas filiais, né? No total são no sul 16 filiais.

P/1 – Pelo o que eu entendo, é porque foram crescendo e crescendo, daí teve que... foi isso que aconteceu?

R – Não, eu acho que... o crescimento aconteceu, claro, durante este período...

P/1 – Muitas filiais.

R – ... foram abertas filiais. Até hoje mesmo, a gente está abrindo filiais. Lá no sul estamos aí em vias aí do mês que vem de abrir filiais, tanto filiais fixas quanto filiais de canteiro. Que filiais canteiro são filiais, quando a gente tem uma obra de grande porte, de grande volume, a gente vai lá e coloca uma usina, na central dentro do canteiro da obra.

P/1 – Só pra aquela obra?

R – Só pra aquela obra.

P/1 – Que interessante.

R – Então tem que ser obras de grande volume, né? Lá pro sul a gente está negociando agora, é um momento da duplicação da BR-101, então provavelmente a gente vá ter alguma usina de canteiro em um trecho da 101. Mas eu te diria que não foi nem tanto por esse crescimento que aconteceu, mas mais por uma questão de mudança de filosofia do negócio, que a gente passou a entender a empresa e criar o conceito de donos de negócio. Então a unidade sul é uma unidade de negócio. Cada unidade é formada por uma regional, cada regional pela sua filial, mas cada um tratando da sua filial, da sua regional, da sua unidade como se sua fosse, né, a idéia é essa, de donos de negócio.

P/1 – E é mais interessante, não é? Pessoalmente você prefere...

R – Eu acredito que sim, porque até esse... até o final do ano passado, 2005, quando houve essa mudança, o que que acontecia? Na Engemix, existia uma divisão. Existia dentro de uma regional, um gerente operacional e um gerente comercial. Então, apesar de em algumas regionais isso estar bem entrosado, bem resolvido, em alguns locais não, e sempre que existem duas visões diferentes. Assim, não; hoje, a forma de atuação, nós temos um gerente regional que responde tanto pela parte operacional como pela parte comercial, ou seja, ele é dono do negócio. Ele sabe o recurso, o que que ele tem, ele sabe do que que ele precisa, como ele precisa vender, como que ele vai gerir o resultado, como que ele vai administrar o custo, qual é a meta que ele tem que atingir. Então, mudou um pouco o conceito, até não diria um pouco, acho que mudou muito, e eu acho que isso foi a virada do jogo. A Engemix nesse ano acho que está tendo bons resultados, coisa que não vinha obtendo nos anos anteriores. Eu acho que o ano de 2006 vai se marcar, assim, como o ano da virada pra nós. Isso é muito bom, a gente fica muito satisfeito, eu acho que todo mundo volta a ter, assim, bastante orgulho dessa questão do resultado que a gente recuperou.

P/1 – Quer dizer que estas sete unidades existem desde final de 2005?

R – É bastante recente, não tem nem um ano...

P/1 – Muito recente.

R – ... isso se formou, foi... vamos dizer, o lançamento dessa idéia foi em setembro de 2005. Eu retornei pra Porto Alegre pra responder pela unidade sul em novembro. Quer dizer, vai fazer um ano agora em novembro de 2006.

P/1 – Só voltando um pouquinho, o que que foi mais difícil: sair de Santa Maria e ir pra Porto Alegre, ou de Porto Alegre e vir morar em São Paulo?

R – Ah, com certeza, ir de Porto Alegre e vir pra São Paulo, não tenha dúvida. Porque isso, na época, eu me lembro até, o pessoal andou... começou a conversar e dar aquela sondada e perguntava: “João, o que que tu acha de sair de Porto Alegre? Que que tu acha... como é que é um gaúcho sair do Rio Grande...?”, aquelas conversas assim pra... questionando, né, sondando como é que era, e eu sempre jogava com aquela: “É muito difícil.” Mas é... foi complicado, porque tem um aspecto, assim, eu tenho muita raiz, tem... a questão familiar acho que pesa muito, então, isso na hora foi bastante complicado. Mas eu vinha pra cá, ficava a semana aqui, voltava, mesmo porque eu atuava lá naquela... na região sul, então eu acomodava viagens que eu tivesse que fazer no sul, eu já ficava o final de semana em casa.

P/1 – Você manteve a sua casa lá então?

R – Mantive. Não, até porque a minha esposa trabalha, a minha filha estuda, não tinha como ela vir pra cá, aí a gente...

P/1 – E quando...

R – E também eu tinha que saber como é que a coisa ia caminhar pro futuro, né, como que ia ser. E felizmente, a coisa foi... foi um período bom, eu acho que profissionalmente pra mim foi muito bom, eu cresci, conheci, vivenciei outras regiões, outras situações pelo Brasil afora aí, né, até mesmo dentro de um aspecto, assim, corporativo da empresa. Foi muito bom.

P/1 – E quando você saiu de Santa Maria pra ir pra Porto Alegre, foi difícil ou não? Por ser uma cidade menor, mais tranqüila...

R – Não, foi tranqüilo, até porque a minha família toda já estava lá. O meu irmão já trabalhava próximo a Porto Alegre, a minha mãe estava lá, as minhas irmãs também, e eu já fui sempre trabalhando e buscando melhorar uma colocação. Então não foi problema não, foi tranqüilo.

P/1 – Agora, voltando pra 2002. Quando a Votorantim comprou, como foi? Qual foi o sentimento? Porque você já tinha ouvido falar, claro, a Votorantim é um nome bastante...

R – Claro.

P/1 – A primeira vez, quando você ficou sabendo, ou quando ainda tinha aquela...

R – Veja bem

P/1 – ... expectativa.

R – Na realidade...

P/1 – Como foi isso?

R – ... isso, em 2002, quando aconteceu da Votorantim assumir 100% da Engemix, já era uma história anunciada, vamos dizer assim, porque, como eu te falei, começou lá no ano de 2000 quando a Votorantim passou a ter participação na Engemix. Então a gente sabia que isso, em determinado momento, ia acontecer, que as conversas de bastidores sempre existem, né, davam conta que num período de dois anos isso fosse realmente se efetivar. Então a gente já estava esperando, né, então não houve, assim, um grande...

P/1 – Mas era visto com bons olhos ou com receio? Como era... qual foi a impressão que a Votorantim..

R – Tranqüilamente que foi visto com muitos bons olhos, até porque... pela magnitude da empresa, todo mundo conhece o que é o Grupo Votorantim, a gente mesmo já conhecia em função de nós sermos clientes da Votorantim, né? Eu mesmo, já antes do período da Engemix, conhecia, tinha contato com algumas pessoas dentro da Votorantim como cliente. Já tinha feito visita, conhecia as fábricas, conhecia o pessoal, então isso foi bastante positivo. Acho que mudou um pouco, porque daí não passou a ser aquela... Apesar de ainda existir, vamos deixar claro essa relação cliente-fornecedor, acho que isso, apesar de sermos empresa do mesmo grupo, isso tem que ainda hoje ser valorizado, mas mudou porque a gente passou a ser uma empresa, pertencer à Votorantim. E aí começou, com o tempo, a própria marca, inicialmente não era associada a Engemix à Votorantim, e hoje, se pegar o nosso caminhão, ele tem assim lá a assinatura “Votorantim.” Isso valorizou, até mesmo pro mercado, é uma coisa que abriu muitas portas pra Engemix. Não tenha dúvida que o nome “Votorantim” pesa. Tem clientes que... “Pô, Votorantim, está bom. Não precisa falar mais nada. Já está resolvido.”

P/1 – Você já falou um pouquinho, não sei se teria alguma coisa pra acrescentar... Quando a Votorantim em 2002 comprou a Engemix, houve a modernização das frotas, eu acho que houve investimento em pessoal. Que mais? Mudou mais alguma coisa?

R – Eu acho que a parte de gestão, acho que mudou bastante, se teve um foco muito grande em resultado, na parte de custos. Eu acho que é aquela história que todos nós conhecemos lá do (BCPS?), fazer mais com menos, eu acho que isso parte de... porque a gente já tinha essa cultura, mas eu acho que foi bem mais enfatizada a questão de investimento em automação de centrais. Hoje as centrais da Engemix, basicamente, acredito que 70% do nosso concreto, 70, 80% do nosso concreto, todo ele sai de centrais automatizadas, ou seja, onde o balanceiro, não é mais ele que faz a receita do bolo, ele aperta um botão e, por computador, né, por um software, ele é... é feita a dosagem do concreto. A parte de equipamentos, que isso é fundamental. Nós, se formos analisar, a Engemix é uma grande empresa de transporte, né, porque nós temos... são 650 caminhões betoneiras; caminhão-bomba devem ser mais ou menos cem, 120; carros-de-apoio, que cada filial normalmente tem um, são aproximadamente mais 80, 90. Tu soma isso aí, eu acredito que já dá uns 800 veículos que diariamente estão rodando. Então, o aspecto logístico é muito importante.

P/1 – Caminhão-bomba, o que é?

R – Caminhão-bomba...

P/1 – Porque aquele...

R – Não, aquele é o caminhão betoneira...

P/1 – Esse é o famoso.

R – ... que é aquele redondinho que gira... tipo uma betoneira, aquela betoneirinha que a gente vê em obras. Esse é o caminhão betoneira. Caminhão-bomba é o que a gente chama... é uma bomba de concreto que pode ser estacionária, onde se monta a tubulação e o concreto é levado até o local de aplicação, ou a bomba-lança, que a gente chama, que é uma que tem um braço, tu já deve ter visto também, abre na obra, assim, e leva o concreto lá em cima. Aquela ali é o bomba-lança.

P/1 – É enorme?

R – Tem, tem bombas de 23 metros, de 28, de 32, tem equipamentos grandes aí. Eles assustam no trânsito, até. O pessoal tem que...

P/1 – E uma logística...

R – Então, é como eu te falei, o número de equipamentos rodando, a logística é fundamental no nosso negócio. Então esse é um outro aspecto que, dentro da gestão Votorantim, se teve muita... muito foco. Hoje nós temos o SLC, que é um software, um sistema logístico de... pra entrega do concreto. Pra você ter uma idéia, hoje, os nossos caminhões são rastreados via satélite. Eu, lá em Porto Alegre, posso dizer que o caminhão está em tal obra descarregando concreto; ou ele está naquela obra, mas ele está parado; ou ele está retornando; ele já chegou na usina. A gente consegue rastrear e ter uma posição do veículo. Isso não são em todas as filiais ainda, isso existe aqui em São Paulo, Curitiba, Florianópolis e Porto Alegre. É um projeto que tem dentro da Engemix de expansão, que começou pelo Sul, a gente está em fase de implantação, de análise e correção de algum probleminha que ainda existe, mas é extremamente importante. O cliente liga e a gente pode dizer: “Não, o caminhão tal já está na tua obra,” ou “Ele está a duas quadras da tua obra”. É muito legal..

P/1 – Muito legal.

R – ... é muito bacana, isso é uma coisa que valoriza muito, né? Os clientes não têm noção, não conhecem isso.

P/1 – E pra sua carreira profissional, o que que significou a aquisição da Votorantim?

R – Olha, profissionalmente, eu acho que foi uma valorização bastante grande, né? Hoje a gente pertence a um grupo internacional. Quer dizer, eu deixei de ser o João Ricardo, que era o gerente regional lá do Extremo Sul, pra ser esse João Ricardo que está como gerente geral da Engemix, que é uma empresa do Grupo Votorantim. Eu acho que até aí a gente pode fazer uma ligação com o próprio SLV, né, que hoje a gente tem uma vitrine pra todas as empresas do grupo, quer dizer, as possibilidades aí, as oportunidades que podem surgir são imensas, né? Então eu acho que isso é, pra qualquer um, uma grande mudança, de possibilidade, oportunidade de carreira muito grande.

P/1 – E como se dá a integração entre a Engemix e as indústrias de cimento da Votorantim?

R – Olha, nós temos, por exemplo, em cada... a bem dizer, em toda grande central... toda grande capital, onde tem uma sede de uma regional, também tem uma fábrica de cimento, uma sede do pessoal da Votorantim-Cimentos. Isso, hoje a gente está desenvolvendo, tentando fazer uma integração porque nós temos condição de chegar em uma obra e fechar um pacote. Então essa sinergia, integração entre o aço, o alumínio, a argamassa, o cimento, o concreto é muito grande. Então é um ponto que precisa ser explorado, a gente está começando a dar os passos iniciais aí, e a participação que a gente tem, muitos seminários, simpósios, reuniões, convenções, acho que tudo isso facilita essa integração. Não tem nenhuma restrição, o pessoal se dá muito bem, trocam já figurinha, a gente já está fazendo isso bastante lá no sul. E é um ponto que é fundamental, eu acho que pra gente desenvolver o negócio com todos os segmentos aí, vamos dizer, da cadeia de valor, essa sinergia, essa integração é fundamental.

P/1 – Com tanta tecnologia, o seu dia-a-dia hoje é menos... porque dá a impressão... Eu queria que você falasse um pouquinho do seu cotidiano hoje. O senhor já falou um pouquinho lá atrás, que era uma coisa, assim, de “agüenta coração.” Hoje em dia é assim ainda ou é uma coisa mais...?

R – Não, hoje em dia continua. Claro que eu acho que tudo dosado, a seu tempo, a sua importância, né? Mas é... da tecnologia, eu até teria um queixa pra fazer, que é o bendito e-mail, né, isso é uma praga. Eu, quando cheguei aqui, eu desliguei tudo, desliguei celular, desliguei blackberry, porque toca o tempo inteiro. E-mail, é uma quantidade muito grande, muitas vezes as pessoas até não têm a disciplina da utilização correta do e-mail, que é uma ferramenta que tu tem... passou tudo a ser urgente. Então é complicado. Mas o dia-a-dia é... chego, eu sou madrugador, acordo cedo, então sete horas da manhã todo dia já estou na empresa trabalhando, viajo bastante, até porque preciso estar presente nas operações entre Curitiba, ou interior do Paraná, Santa Catarina, Florianópolis, interior também, interior do Rio Grande do Sul, necessito vir pra São Paulo algumas vezes.

P/1 – O senhor vai ainda à obras?

R – Vou, vou, claro. É importante, a gente tem que estar na obra, tem que ir nas filiais. Até acho que vou muito menos do que deveria ir.

P/1 – Porque não dá tempo?

R – Porque não dá tempo, infelizmente. Mas acho que a gente... estou presente, e isso é uma... uma cultura, assim, que está na empresa e não é só minha. Até mesmo hoje do próprio superintendente, ele está presente, ele está na filial, ele vai lá, vai a obra, eu acho que isso é uma coisa interessante, importante, valorizo, o pessoal se sente gratificado por ter alguém lá junto com eles participando, seja numa reunião de negócios, seja numa reunião até mesmo de confraternização por um resultado, do aniversariante do mês, a gente tem que estar presente lá. Isso é muito importante, é bom, e tem que conhecer as pessoas, né? Não tem mais aquele negócio do chefe que fica lá em cima, não, é todo mundo colega, todo mundo está no mesmo barco em busca do mesmo objetivo, da mesma meta. Pelo menos esta é a filosofia aí que a gente tenta colocar pra todo mundo. Mas é... tu falou, a questão da tecnologia, né? Hoje, a gente tem ferramentas aí que possibilitam, por exemplo, administrar as filiais lá de Porto Alegre, mas mesmo assim eu não faço só isso. Eu vou porque a presença é fundamental. O contato pessoal acho que valoriza e muito qualquer relacionamento.

P/1 – João, como funciona a usina? A gente ouve muito sobre a indústria de cimento e tal, mas como que funciona?

R – A usina... por exemplo, como é que eu vou te dizer? Eu falei acho que antes, né, o pessoal fala em concreto, muitas vezes até nem dizem concreto, dizem: “Ah, eu queria um caminhão de cimento.” Ligam pra nós e pedem um caminhão de cimento, e não é caminhão de cimento. Aqui, o que a gente faz, é concreto. Só que concreto não é só pedra, areia e cimento, que a gente tem aditivos, tem fibras, tem uma série de outros itens

que compõem o concreto. Mas basicamente é o seguinte, toda central... eu vou te descrever assim, mais ou menos, como é que é uma central e o funcionamento, rapidamente, dela. Tem silos pra ficar o cimento; esse silo tem que ser hermeticamente fechado, que não pode ter vazamento pra não entrar água, né, ele tem que ficar, o cimento lá isolado; nós temos um pátio onde se estoca pedra e areia; tem um silo de aditivo; e algum local, normalmente de depósito, pra alguma fibra ou algum outro componente que seja adicionado ao concreto, quando necessário. É formado, aí tem a frota de caminhões de betoneira, normalmente tem bombas de concreto também, e uma pra carregadeira pra fazer a movimentação desse material no pátio. E aí tem a estrutura de pessoal, né, um supervisor ou o encarregado da filial, o pessoal administrativo, motorista de caminhão, motorista de betoneira e pronto. Eu acho que o grande diferencial da nossa empresa é o seguinte: nós, como eu comentei antes, nós somos uma empresa de transporte. Então se tu considerar que nós iniciamos o dia às sete horas da manhã, uma filial de médio porte que tenha 15 funcionários, às sete e trinta, nós vamos ter três dentro da filial. Os outros todos estão na rua e ficam lá até o final do dia. O pessoal trabalha onde? É na rua, é na obra. Então ele chega, carrega o caminhão e sai de novo; chega, carrega o caminhão e sai de novo. Então a gestão disso aí é bastante complicada, porque não está todo mundo... os pintinhos não estão embaixo da asa da galinha, né, eles estão todos soltos.

P/1 – E tem que entregar à noite também? Porque tem obras que são feitas à noite.

R – É, normalmente não. É, vamos dizer assim, grande parte do trabalho se dá, dependendo do perfil da filial, começa cedo, sete, sete e meia da manhã, e vai até às cinco, seis horas da tarde. Mas tem obras específicas, até dependendo do local, em função de trânsito, de outras funções legais, que precisam ser feitas à noite. Não é comum, mas existem, tem situações que a gente passa, trabalha à noite, vira a noite concretando, fazendo obras, ocorre. Não é normal, pelo menos na minha região; já aqui em São Paulo, já sei que é um pouco diferente. Quando eu estava aqui, a própria obra do metrô que estava em andamento, ainda está, é uma obra que exigia concretagens noturnas direto.

P/1 – Direto. E... não ficou claro. A mistura é feita...

R – Bom, eu acho que aí a gente... eu, eu saí por outro lado.

P/1 – ... na usina.

R – Aí, o que que ocorre? O que caminhão betoneira para embaixo de um local que se chama ponto de carga, ali o cimento desce, entra pra dentro do caminhão; por uma correia transportadora sobem a areia e a pedra; tem uma tubulação onde entra o aditivo, uma outra tubulação que entra água; e se tiver algum outro componente, ele é adicionado também nessa correia transportadora. Só que tudo isso tem uma quantidade certa, um momento certo, uma sequência certa pra entrar dentro do caminhão, que aí é a dosagem do concreto, que isso é feito em função de análise do material, então não é qualquer pedra, não é qualquer areia, a gente precisa qualificar o fornecedor, ensaiar o produto, achar a melhor composição, a melhor dosagem.

P/1 – E a dosagem depende do tipo de obra também ou não?

R – Depende. O concreto tem diversos traços. Pra tu ter uma idéia hoje... olha, eu não quero te mentir, eu não tenho um dado preciso, mas certamente nós devemos ter aí cadastrado pra mais de mil e 500 traços de concreto, ou seja, de receitas de bolo. Pode ter... São diversos FCKs, com diversas britas, com diversos slump. Slump, como é que eu vou te explicar? É um ensaio que mede a trabalhabilidade do concreto; se ele é mais trabalhável ou menos trabalhável, vamos dizer, mais plástico ou menos plástico, se ele tem mais facilidade de acomodação ou não. Acho que deu pra tu entender, né? Isso é o slump. Esse slump pode variar, tem diversos tipos de slump, diversos concretos com adição ou não de fibra, fator água e cimento especificado ou não, o modo de elasticidade, aí tem uma gama enorme de tipos de concreto. E a gente está preparado pra fazer qualquer um deles. O que o cliente pedir... é claro, não está pronto, muitas vezes a receita precisa ser... ensaiar os materiais, chegar naquela composição, mas qualquer filial tem condições de fazer qualquer tipo de concreto.

P/1 – E como... o senhor já falou um pouquinho, mas como senhor avalia a situação do concreto no mercado brasileiro atualmente? Tem muita concorrência...

R – Tem. O mercado no Brasil tem muita concorrência. Hoje, as praças que nós atuamos e que eu respondo mais diretamente hoje no sul, elas são bastante competitivas, e é uma realidade que não é muito diferente do restante do Brasil. Até mesmo por esse período de um ano que eu trabalhei aqui em São Paulo e fui a outros mercados, é impressionante. Hoje, todo mundo tem uma empresa em qualquer lugar que está começando, que está nascendo, o pessoal tem um areial e acha que... "Pô, vou fazer concreto." Tem uma pedreira, "Eu vou montar uma concreteira." Então é complicado, a concorrência é bastante grande, mas mesmo assim, o mercado de concreto no Brasil é muito amplo. Pra tu ter uma idéia, em países desenvolvidos, isso é um número que mede, dá uma idéia bastante grande da proporção, 70, 80... entre 70 e 80% do cimento produzido, ele é direcionado a concreteiras. Aqui no Brasil, isso não passa de 12, 15%. Então tu vê que a gente tem muito o que crescer. A participação do concreto dosado em central dentro do Brasil ainda tem um crescimento muito grande.

P/1 – E por que esses números?

R – Porque isso é cultura, é metodologia construtiva, é questão de mão-de-obra, que ainda, queira ou não, no Brasil, a gente tem uma mão-de-obra farta e em condições de ser utilizada, e principalmente, eu acredito, por tecnologia construtiva, que em outros países já se tem outra visão. Aqui no Brasil a gente está engatinhando.

P/1 – O senhor participou do Sistema de Liderança Votorantim, certo?

R – Sim.

P/1 – E o que esse sistema contribuiu na sua área de atuação?

R – Olha, por enquanto, eu participei somente, foi... na nossa estrutura, comunidade de negócio, tem o gerente geral, eu tenho três gerentes regionais, e depois tem supervisores, encarregados de filial. Nessa primeira etapa da SLV, participaram o gerente geral e os gerentes regionais. Está previsto, me parece, pro segundo semestre, a participação dos outros níveis, que seriam supervisores e encarregados. Então eu acho que a gente está, vamos dizer assim, numa fase... no meio do caminho. O interessante vai ser quando todo esse pessoal tiver participado, apesar deles já saberem, a gente já ter comentado, difundido isso pra baixo, né, permeado essa informação, mas eu acho que a visão que eles vão ter da situação do grupo como um todo em termos de aproveitamento, de exposição, de carreira, vai ser bastante interessante, porque todo mundo vai estar voltado pra esse... pra essa vitrine aí, vamos dizer assim.

P/1 – João, tem alguma obra, algum caso de que você se lembre, que o senhor se envolveu realmente muito mais nessa trajetória toda?

R – Individualmente, assim, não, porque a gente está envolvido, participa todo dia em tudo que é local. Nós temos grandes obras lá pro sul que a gente participou, não diretamente em minha região, mas em outras, por exemplo, fábricas de automóveis em Curitiba, participou em Porto Alegre, expansão do terceiro pólo petroquímico, isso são tudo obras bastante grandes, de bastante vulto. Nós tivemos obras em Criciúma, por exemplo, uma obra de uma mina que estava caindo. A gente precisou trabalhar sábado e domingo pra fazermos pilares de forma a sustentar o túnel da mina. Então era um problema, porque tinha que montar a tubulação da bomba lá embaixo, eram mil metros de extensão, o túnel da mina, eu acho que a profundidade é em torno de uns 200, 300 metros de profundidade. Então isso era um medo, um receio do pessoal entrar lá, um risco muito grande de um acidente ecológico, porque, se naquela mina caísse, ia fundar uma área de terreno muito grande onde tinha um córrego, esse córrego e sumir, ia entrar toda água pra dentro do rio. Então tem bastante... muitas obras, assim, não teria nenhuma em específico. Mas tem situações interessantes também, que a gente recebe telefonema de cliente, ligando, pedido pra comprar um balde de concreto. Isso acontece (risos). Então tem pessoas, assim, que não têm a noção o que é o negócio de concreto. Tem também uma... a gente sente, assim, eu acho que nessa parte de tecnologia do concreto, uma desinformação muito grande ainda por parte do profissional. A gente se depara muitas vezes com engenheiros formados que não têm conhecimento praticamente nenhum sobre concreto. Então daí isso é um programa a gente a gente está fazendo, acho que importante, de aproximação junto a universidades, de trazer o pessoal, de ir dar palestras em empresas, palestras em construtoras, eu acho que isso é muito positivo, até porque... pra desmistificar um pouco e o pessoal ter um conhecimento maior. Hoje, nós temos... da Engemix, eu tenho certeza, a convicção absoluta, de dizer que na maioria das nossas filiais, a gente tem condição de trazer o cliente pra dentro da usina, mostrar nossa usina, nós estamos muito bem posicionados, as centrais muito bem aparelhadas em relação ao mercado, em relação ao concorrente, nós temos esse diferencial. Eu acho que isso é muito importante até pra quebrar um pouco essa condição de desconhecimento de como é uma central, o que que é o concreto, que a gente percebe, tem ainda muita deficiência.

P/1 – É feita muita coisa caseira ou não? Dá pra fazer?

R – Ah, dá, e isso é um grande concorrente nosso. Hoje em dia, em qualquer mercado, não pode se dizer que aqui em São Paulo não tem o concreto virado em obra, que a gente chama...

P/1 – O virado em “o”?

R – ... o famigerado VO. Então aqui, tem aqui em São Paulo como tem lá em Montenegro no Rio Grande do Sul. Tem o concreto Virado em “O”, isso é comum. Agora essa também é uma política nossa, que a gente precisa... a Engemix, como uma concreteira, líder de mercado, ela não pode saber trabalhar apenas em obras grandes, ou apenas em obras médias. Tem que também saber trabalhar no mercado de obra pequena, a gente tem que estar presente em todos os segmentos. Então claro que às vezes tu troca produtividade por resultado, mas tem que saber dosar tudo isso. Agora, o concreto virado em obra é um grande concorrente nosso e ele está presente em todos os mercados. E a gente precisa mostrar pro cliente as vantagens do concreto usinado, do concreto dosado em central, em relação ao virado na obra.

P/1 – A Engemix tem uma preocupação com o meio ambiente, não tem? Vocês têm algumas ações?

R – Sim. A Engemix, ela... esse é um ponto que também eu esqueci de comentar antes, eu falei pra ti da questão de gestão, acho que do VCPS, que vem quando da compra da Engemix pela Votorantim, e essa questão da cultura ambiental, eu acho que isso foi muito importante, muito sério dentro da empresa, não só a parte ambiental como também a parte de segurança. E isso é um ponto que hoje em dia é fundamental, a gente está dando foco direto nessa questão. Agora, a parte ambiental é uma das remodelações que a gente passou dentro das nossas filiais. Como eu te falei, hoje, uma central da Engemix pode receber um cliente, uma turma de estudantes, qualquer um sem nenhum problema. Eu posso te citar, por exemplo, a nossa central de Curitiba, uma das centrais em Curitiba, onde a gente tem duas, uma na Vila Hauer e outra na CIC, na Cidade Industrial de Curitiba, que foi... essa central foi adquirida da Roussin. Como eu estava comentando com a Tatiana, né, eu passei por um processo onde eu fui vendido, e também algumas eu comprei. Então, essa da CIC é um dos casos que a gente comprou a Roussin lá no sul. A Roussin saiu, abriu mão de todas as operações do sul, e nós assumimos uma central que era a CIC. A CIC fica dentro de uma APA, Área de Preservação Ambiental, então nós tivemos que fazer uma série de adequação, hoje é uma central que não tem problema nenhum, tem filtro de cimento, não tem material co-articulado, tem aspersores nos agregados, toda água, ela fica em circuito fechado, como nós falamos, ela não sai pra fora, ela é reaproveitada dentro do processo, e isso está indo pra todas as nossas filiais. Isso não é um conceito só de grandes filiais, só de capital, ou só pra inglês ver. Não, é uma realidade dentro de todas as filiais. Claro que em umas em maior ou menor estágio, mas a cultura ambiental dentro da empresa é hoje bastante forte e está presente com todo mundo.

P/1 – Você estava falando das compras. A Engemix também está no Canadá e nos Estados Unidos, né?

R – Não, não é a Engemix. A Votorantim tem... adquiriu empresas cimenteiras e também tem concreteiras no Canadá e nos Estados Unidos. A Engemix atua exclusivamente no Brasil.

P/1 – No Brasil. Certo. Então falar um pouco de algumas obras de arte feitas com concreto.

R – Obras em destaque feitas em concreto. Então, relembrando, acho que uma obra importante que tem aqui em São Paulo é a obra do E-Tower, é um prédio comercial situado próximo à Marginal Pinheiros, cujo concreto foi fornecido pela Engemix, e nesse prédio existe o recorde mundial em resistência de concreto. É um concreto nos pilares e no pavimento térreo, que por necessidade de cessão, o pilar tem uma cessão pequena, exigia uma grande resistência do concreto. E isso, com uma avaliação de materiais, de dosagem, com adições, com materiais específicos, conseguiu e é o recorde mundial em resistência de concreto. Então é essa eu acho que é uma obra bastante importante, emblemática, e é uma obra da Engemix. Tem obras importantes em pavimento, como a própria duplicação da rodovia Imigrantes. Nós temos obras, eu comentei, eu acho, do estádio de futebol do Atlético Paranaense, é uma obra feita pela Engemix, hoje é um estádio modelo. Temos obras importantes no Rio Grande do Sul, o terceiro pólo petroquímico, que foi a duplicação do terceiro pólo petroquímico, um grande volume de concreto. E muita presente em obras de canteiro, a Engemix tem uma posição bastante agressiva em relação a esse tipo de obra. Em obras de pequenas centrais hidrelétricas.

P/1 – Obras de canteiro são edifícios?

R – Obras de canteiros, não, são obras em que a Engemix vai e monta uma central dosadora de concreto dentro de uma grande obra, por exemplo, obras de... essas fábricas de automóveis que são rápidas, um período curto, né, com um grande volume a ser aplicado, então se monta uma central dentro do canteiro da obra.

P/1 – Você falou agora há pouco em pavimentos em estradas...

R – Pavimento rígido, isso.

P/1 – Como está a situação? Está se usando cada vez mais o aço...?

R – Está começando... é, na parte do pavimento de concreto, acho que nós estamos começando a desenvolver. Existe aí um trabalho institucional bastante forte feito pela ABCP. Nós temos, como falei, aqui a Imigrantes; a gente está em vias agora de participar de uma obra com um volume bastante expressivo que é um anel viário que vai ser feito em Curitiba. É um volume bastante grande. Pra tu ter uma idéia, representa quatro a cinco meses de produção do mercado de Curitiba, é unicamente o volume dessa obra. Nós temos obras feitas no Rio Grande do Sul, é uma rodovia que liga Porto Alegre ao litoral onde tem trechos feitos em concreto, em pavimento rígido. Então, a diferença de tu andar no asfalto pra tu andar no concreto é – apesar de eu ser suspeito pra falar, né? – é muito grande. Então, tu vem no asfalto, tu sente, em função da ondulação, que o carro vem trepidando. Tu entrou no asfalto, o carro pára. A dirigibilidade é muito boa.

P/1 – Entrou no concreto.

R – No concreto, desculpa. Entrou no concreto, a dirigibilidade é muito boa. A questão de frenagem: tu frear no asfalto e frear no concreto, se for dia de chuva ainda, muito pior, tu pára muito mais rápido no concreto do que no asfalto, porque, na forma que ele é construído, ele tem uma rugosidade que permite frear melhor. Se tu está dirigindo à noite, a visibilidade é totalmente diferente; tu põe luz alta na pista de asfalto e numa pista de concreto, é diferente. O concreto fica branco, claro, a visibilidade é muito melhor. Se aplicado dentro de áreas urbanas, que isso é comum também, né, o pessoal fazer obras... aqui em São Paulo tem muito, e em muitas grandes cidades hoje está se partindo... deixa o asfalto e faz o concreto. Até mesmo a iluminação da via pública, ela pode ser diminuída, por quê? Porque reflete muito mais no concreto, que é claro, a reflexão da luz é maior do que no asfalto, então existe até, vamos dizer assim, uma economia de luz, né?

P/1 – E a durabilidade?

R – Muito maior. O concreto tem a durabilidade muito maior que o asfalto. A grande diferença aí é questão do investimento inicial, que no concreto é superior, mas em compensação a durabilidade, o aspecto de manutenção, que eu acho que é um grande transtorno também, né, tu está andando na estrada e tem aquele buraco que abriram e fecharam, já vira um cucuruto; o aspecto durante a obra de manutenção, que já é um tumulto. Então, eu acho que as vantagens do concreto com o pavimento rígido é muito grande. Basta ver em países também da Europa, Estados Unidos, onde são normais estradas em concreto. Então isso é um caminho que a gente está percorrendo, mas felizmente eu acho que está se abrindo espaço e está se vendo isso aí agora como uma solução muito mais atraente do que o asfalto.

P/1 – O único empecilho então é o início, porque tem que se investir muito mais...

R – É, eu te diria que hoje é a questão, como barreira pra o concreto, seria o investimento inicial, o aspecto também de... acho que ainda aí podemos dizer, assim, que existe um lobby bastante grande em relação ao asfalto, uma força política em relação ao asfalto, que ainda faz com que seja a solução mais adotada.

P/1 – E existe uma competição do aço pro concreto na construção civil?

R – É, teoricamente, o aço seria um substituto do concreto, né? Hoje existem obras em grandes centros que são feitas em aço, deixando a estrutura de concreto em segundo plano. Só que eu acho que na realidade de Brasil, isso ainda não é... não acontece. Temos... o aço pode se

desenvolver, pode crescer muito, mas nós temos muitas oportunidades ainda pro concreto. Até mesmo por aquela questão que eu falei da participação do concreto no mercado brasileiro, do concreto dosado em central. Ele é muito pequeno, tem muito o que crescer. E aí são questões... são oportunidades que vão surgindo. Eu cito aqui a questão que ocorre agora nos Estados Unidos, na região da Flórida, em que o modelo construtivo está sofrendo uma variação. Ou seja, daquelas casinhas que a gente vê, assim, muitas vezes passam imagens, vem um furacão, um tufão lá e levanta aquela casinha que parece de boneca, de madeirinha. Hoje em dia, eles estão abandonando aquele modelo construtivo e passando pra um modelo de construção, residências e prédios, com uma... estruturados, né, com uma estrutura de concreto. Isso está fazendo com que... ocorreu um boom lá. É, uns dias em Porto Alegre, fui visitar um cliente cujo diretor técnico está saindo da empresa e está indo morar nos Estados Unidos, vai construir, ele viu a oportunidade, viu que lá tem um filão muito grande em função disso, da mudança do padrão construtivo. Então isso ocorre, é uma oportunidade que surge, e a gente tem que estar atento. Então eu acho que ainda não é o nosso caso. O aço é uma solução, mas não é ainda um material concorrente, substituto do concreto.

P/1 – E, João, voltando um pouquinho pros valores da Votorantim: solidez, união...

R – Se eu?

P/1 – Como que o senhor percebe esses valores no seu dia-a-dia de trabalho?

R – Olha, eu vou voltar um pouquinho atrás. Eu acho que desde o meu primeiro emprego, que a gente falou aqui, né, eu recordo que a pessoa que me admitiu, o dono da empresa, ele me disse... ele disse: "Olha, tu precisa trabalhar e responder pra mim por três pontos que eu acho muito importantes." E eu gravei isso e nunca mais esqueci; ele me disse assim: "Tu precisa ser responsável, profissional e honesto." Então ele disse: "O que que é cada coisa dessas?" – ele me falando, né, mais ou menos, não exatamente nas palavras que ele disse – "Tu tem que ser profissional, enquanto tu estiver trabalhando aqui na minha empresa, tu tem que vestir a camisa da empresa. Tu tem que defender, ter orgulho da empresa, bater no peito, dizer que tu trabalha aqui, que tu responde por ela." Ótimo, isso na questão do profissionalismo. Depois a responsabilidade: "Tu precisa cumprir com a tua obrigação, respeitar prazos, cronogramas." Na questão de responsabilidade, e a honestidade, e ele me falava também: "Tu precisa ser honesto, não só na questão, assim, de que o que é da empresa é da empresa e não é teu, mas como também ser honesto no aspecto de transparência, de traduzir isso no seu relacionamento com as pessoas, ser franco, ser honesto, ser claro, objetivo." E eu acho que essa questão de profissionalismo, responsabilidade e honestidade está muito ligado ao próprio... que é seriedade, ética, respeito, união, trabalho em equipe, empreendedorismo. Então eu vejo que isso, no meu aspecto pessoal, eu já pautava minha conduta dessa forma e acho muito importante. E acredito também que hoje em dia, dentro da empresa, as pessoas, felizmente, as equipes que nós temos estão se moldando a essa filosofia de trabalho. Assumiram, é... conheceram, primeiro, esse aspecto dessa filosofia e estão se moldando. Eu acho que é um aspecto positivo, e é a parte de liderança dentro da Engemix, dentro da unidade em que eu atuo, eu acho que tem uma noção muito clara de todas essas... como é que eu vou dizer?

P/1 – Valores.

R – De todos esses valores, exatamente, a palavra me fugiu. E eu sempre disse, todo mundo que veio trabalhar comigo, eu contava essa historinha do meu primeiro emprego. E agora, eu acho que mais do que nunca, vale pra nós aqui dentro da Votorantim.

P/1 – E quais são seus principais desafios profissionais pros próximos anos?

R – Olha, eu vou te dizer que eu não teria um desafio para os próximos anos profissional, e sim pra o próximo ano. Eu estou preocupado com ano de 2007. Por que preocupado? Preocupado, mas até positivamente. Porquê, vou te explicar. Nós vínhamos, eu comentei anteriormente, a Engemix vinha numa situação de resultado não muito favorável. Esse ano de 2006 pra nós foi muito positivo, e o que me preocupa agora é que a gente precisa manter e melhorar pra 2007. Então isso é o importante que a gente precisa já... esses dias mesmo, na reunião da unidade, eu estava comentando com o pessoal. Eles estavam falando: "Ah, não-sei-o-quê é pra o mês que vem." Eu digo: "Não, não. Eu já não estou pensando no mês que vem, agora nós já temos que começar a pensar é pro ano de 2007. O que que nós vamos fazer pro ano que vem?" Mas é... eu estou bastante otimista por todas as condições, a estrutura da empresa, todo o suporte que nós temos e uma nova cultura que está se formando no mercado de concreto, uma nova filosofia que está vindo não só com a Engemix, mas com outras empresas que pensam e agem da mesma forma que a Engemix, eu acho que vai ser um ano positivo, produtivo, vamos ter... continuar tendo crescimento. Então, o desafio não vai ser pequeno, porque nós vamos ter que fazer frente aí a um crescimento que é esperado, crescimento também de participação de resultado, com uma gestão muito firme em relação a custo, mas eu acho que... eu, por natureza, sou otimista e acredito que a gente continua...

P/1 – E aí tem uma pergunta mais difícil, talvez não dê pra responder, mas enfim... em 2018, a Votorantim faz cem anos. Como o senhor imagina que vai estar a Votorantim daqui 12 anos? Que passa tão rápido...

R – Puxa, eu fiquei, eu já ia fazer conta, nem tinha me dado conta que 2018 é só daqui a 12 anos (risos). Esses 12 passam rápido, né? Olha, esse é um exercício que eu não tinha feito ainda, mas eu acredito que a gente vai estar bastante modificado. Nós temos aí esse desafio de internacionalização, que é muito grande, um crescimento dos ativos da empresa também bastante grande, né, que já está se materializando. Agora, eu te confesso que eu não teria agora aqui pra te dizer, assim, como é que eu imagino no caso a Votorantim, ou mais especificamente, a Engemix daqui a dezoito anos. Tu me pegou nessa, porque eu não vou saber te responder. Eu não...

P/1 – Eu imaginei.

R – Eu não parei pra imaginar.

P/1 – O importante é o agora. Focar no desafio.

R – É, eu acho que o importante é a gente estar preparado e planejar o futuro.

P/1 – Claro.

R – Tanto que o planejamento estratégico está aí pra isso, né, mas eu não tinha parado pra pensar daqui a 12 anos. Eu acho que é um horizonte tão longe, eu não pensei nisso.

P/1 – Só a última pergunta mais pro lado pessoal mesmo. Quais foram os principais aprendizados que o senhor tirou ao longo de sua carreira na Votorantim?

R – Na Votorantim, eu acho que um aspecto muito importante, e isso respondo, tenho certeza, não só por mim como os outros gerentes, é assim, é a questão de uma gestão focada em resultado, uma gestão em que se tenha o conceito claro de que se tu não tem um acompanhamento, uma medição, tu não vai conseguir gerenciar, tu não vai conseguir corrigir desvios, tu não vai conseguir buscar aquela meta que tu está proposto. Uma gestão, uma visão muito forte no aspecto de... da pessoa, de qualificação da pessoa, de preparar pessoas, de desenvolver pessoas. Eu acho que isso é muito forte dentro da Votorantim e dentro da Engemix hoje. E o aspecto de qualidade e segurança, eu comentei anteriormente, eu acho que pra nós, dentro da construção civil, o aspecto da segurança é muito importante. Até porque, como te disse, a nossa empresa, às sete horas da manhã, vai pra uma obra, então a gente não tem os olhos em cima do funcionário e ele tem que ter muita consciência dos riscos a que ele está exposto lá na obra, e isso é um trabalho que hoje, dentro da Engemix, é levado muito a sério, que é a questão da segurança, de a gente entregar funcionário no final do dia da mesma forma que ele iniciou o trabalho às seis e meia, sete horas da manhã. Eu acho que seria isso.

P/1 – E qual mensagem que o senhor deixaria pra Votorantim-Cimentos, que está comemorando 70 anos?

R – Puxa vida, a mensagem que eu deixaria pra Votorantim com 70 anos? Bom, primeiro, que comemore bem mais do que isso, né? Que a gente da Engemix chegue lá também aos 70 daqui a trinta e poucos anos. Olha, eu acho que a mensagem principal era de que continue sendo acho que uma empresa que hoje é vista como modelo, uma empresa séria, correta, com visão voltada pra sociedade. Eu acho que hoje se fala... eu comentei, dentro da Engemix, a gente percebeu muito isso, né, quando se associou ao nome Votorantim ao nome da Engemix, abre muitas portas, por quê? Porque é reconhecida como uma empresa, eu acho que... como você falou, né, que tem valores, que nós falamos, seriedade, uma empresa ética, preocupada com a sociedade, com a desenvolvimento pessoal, com valorização não só do colaborador como da sociedade em que ela estiver inserida.

P/1 – Ótimo. Você tem mais alguma pergunta? Ah, então agora eu vou passar pro final. Pra o senhor, qual a importância do projeto Memória Votorantim?

R – Bom, tu pergunta pra mim, eu poderia, assim, falar no aspecto pessoal, eu acho muito importante poder ter a oportunidade de participar e estar aqui registrando um pouco da história da Engemix, que eu represento aqui, como... eu não diria um dos mais antigos... mais velhos, mas um dos mais antigos da empresa. E como a questão de memória da Engemix, eu acho interessante em função de que... nós temos o hábito, eu acho que o brasileiro esquece muita coisa, não tem memória. Esses dias eu vi uma pessoa, até agora que está vindo época eleitoral, um colonista num jornal perguntando se a gente lembrava em quem votou na última eleição, né, qual foi o vereador, prefeito, deputado, e se pára pra pensar, tu não vai lembrar de todos. A gente não tem memória, a gente esquece. Então é muito importante ter esse registro, ter essa história, ter toda a... contada pelas pessoas, eu acho que viveram e participaram disso, ter um material de apoio, que se possa daqui a alguns anos, como tu falou, em 2018, 70 anos...

P/1 – Cem anos.

R – Cem anos, a gente conseguir resgatar tudo isso aí. As pessoas vão passar, mas eu acho que o coração da empresa permanece, a alma da empresa está aí presente, e cabe a nós deixar isso registrado.

P/1 – João, de que maneira o projeto Memória pode interagir com a sua área de atuação, com a Engemix?

R – Como que poderia interagir com a Engemix? Eu acho que o importante... a Engemix, como uma empresa nova dentro da Votorantim, eu acho que mesmo dentro da Engemix nós não temos, assim, uma divulgação da nossa história. Ela é muito falha. Então eu acho que seria uma oportunidade de resgatar não só a história da Engemix associada à Votorantim, isso é importante porque hoje ao menos se sabem coisas que aconteceram... eu mesmo tive dificuldade de falar no passado porque a gente não tem esse registro, não tem um banco de dados, um local de informação, a gente não teve alguém se preocupou em guardar a nossa história. A gente tem muitos casos, assim, fracionados, espalhados, mas não isso tudo condensado num local só, em que fique ali registrado a história da empresa. Então eu acho que no aspecto a Engemix... Votorantim, na Memória Votorantim, esse seria um ponto importante, onde ficasse registrado e a gente resgate aqui a história da Engemix, e uma história que daqui pra frente começa a caminhar junta. Ela está novinha ainda, né, tem quatro anos, mas agora tem aí uma... um caminho bastante longo pela frente.

P/1 – Interessante. E o que que o senhor achou de dar esse depoimento?

R – Eu achei bom, tranquilo, nunca tinha ficado tanto tempo assim na frente de uma câmera. Acho que até foi bastante agradável falar um pouco, contar um pouco da minha história, da história da empresa. Eu acho que isso é legal porque a gente começa até mesmo a ter um... faz bem pro

ego, né, a gente se valoriza, vê que a gente está junto, faz parte dessa caminhada toda. Assusta um pouco, né, eu já estou há 16 anos na Engemix, há 20 anos no concreto. E é legal, porque eu acho que a gente rememora as lembranças boas, assim, são sempre positivas, e não teria como não serem boas até pelo tempo todo que eu estou aqui na Engemix, né, se não fossem boas, eu não estaria aqui. Eu acho que gosto do que faço, da empresa, e é bom tu relembrar coisas que são do... ligadas a uma coisa que tu sente prazer, tu te sente bem em viver. É muito bom.

P/1 – Então em nome do Memória Votorantim e do Museu da Pessoa, nós agradecemos o seu depoimento.

R – Eu que agradeço a vocês. Obrigado.