

MUSEU DA PESSOA

História

Alquimista de pedras e cristais

História de: [Entrevista de Felipe César de Oliveira](#)

Autor: [Thalyta Pedreira de Oliveira](#)

Publicado em: 22/06/2021

Sinopse

Lembrança do cotidiano familiar e da infância no Rio de Janeiro. Início da carreira profissional aos dez anos ajudando seu pai. Felipe nos explica como se faz a lapidação, quais são os maquinários necessários e de como transmuta as pedras brutas em pássaros. Sonho futuro: ter sua fábrica.

Tags

- [escola](#)
- [infância](#)
- [jóias](#)
- [garimpo](#)
- [Goiás](#)
- [lapidação](#)
- [trabalho](#)
- [pedras](#)
- [pássaro](#)
- [família](#)
- [Cristalina](#)
- [oportunismo](#)

História completa

Projeto Camargo Corrêa Realização Instituto Museu da Pessoa Entrevista de Felipe César de Oliveira Entrevistado por Thiago Majolo Cristalina, 31 de março de 2011 Código: CC_HV003 Transcrito por Ana Cristina Benvindo Revisado por Leticia Manginelli dos Santos ENTREVISTA

P/1 – A gente começa pedindo para você falar nome completo, de novo, local e a data de nascimento. R – Beleza, então. Olha, sou o Felipe César de Oliveira, nasci em Petrópolis no dia 29 de abril de 1986. Vim para Cristalina com sete anos de idade, mais ou menos, e resido em Cristalina até os dias de hoje e é isso. P/1 – Queria que você falasse, voltando um pouco, o nome dos seus pais e a atividade deles. R – Bom meu pai se chama Hélio César de Oliveira, minha mãe se chama Tânia Maura Mendes de Oliveira. A atividade do meu pai, antecessor a trabalhar com pedra que hoje é o trabalho da gente, ele era carteiro e depois ele começou através dos amigos deles, começou a trabalhar com os pássaros e daí então ele tinha até hoje, é a nossa fonte e renda, são os pássaros que sustentam a gente há mais de 20 anos, a gente já trabalha com isso. P/1 – E sua mãe? R – Ajuda a gente na lapidação, ou mais na casa, não é emprego de fora, aqui a gente vive realmente do... não tem outra renda a não ser isso. P/1 – Você sabe se seus pais nasceram aqui? R – Não, somos todos do Rio de Janeiro. Aí no caso a gente migrou pra cá. P/1 – E como começa a história do seu pai? Mexia com pássaros lá no Rio de Janeiro? R – É o seguinte, em Piabetá, no caso é uma parte de Magé no Rio de Janeiro o pessoal pegou uma fase que isso foi um bum em 1980 e pouco, 1970. Meu pai vendo aquilo, já lidava... só via mas não trabalhava. Aí em 1989 mais ou menos, ele saiu do Correio, vendo que todo mundo que trabalhava ganhava dinheiro era uma coisa que turista via, estrangeiro ou acha muito bonito e ele começou a trabalhar com os amigos e foi aprendendo, aprendendo, e trabalhou lá durante uns três anos no Rio, quatro de empregado com os outros, aí quando ele começou a trabalhar para si tinha os vendedores, né, que no caso, a pessoa compra da gente, nós somos atacadistas e revende. Aí, é uma história engraçada até um devia grana para gente e meu pai falou assim: “A mercadoria sai, mas eu tenho que ir com você lá em Cristalina”, porque se não o cara não ia pagar. Bom, meu pai veio atrás do cara, junto com o cara, e daí conheceu Cristalina, nunca tinha visto aquilo, a quantidade de diplomatas na rua, dólar o movimento de dinheiro, porque isso aqui a 30 anos, 18 anos, 20 anos atrás era um movimento, uma coisa de louco, aqueles ônibus de turista, pessoal querendo pedra, aquela procura imensa. Meu pai ficou encantado com aquilo, uma pessoa que veio de Petrópolis que só vê morro, aquele negócio você vem no Planalto que é reto, a facilidade de você estacionar um carro na garagem, que fez com que a gente empolgar e se motivar a vir pra cá. E lógico que o comércio de pedra era bem melhor do que no Rio de Janeiro, né? E daí nós estamos aqui até hoje e construímos aqui essa casa, não vendemos nossos imóveis lá, tem aqui, continua tendo a casa do Rio e é isso. P/1 – Era Petrópolis, você falou? R – É Petrópolis, onde agora teve no final do ano o desastre, em janeiro aliás, no

início do ano agora. P/1 – Você lembra da sua vida em Petrópolis? R – Sim, eu vou sempre para Petrópolis, eu tenho casa lá. P/1 – Eu digo assim, até os sete anos você tem lembranças da sua casa como que era lá? R – Tenho. A minha casa não mudou em nada. É o seguinte, eu era criança e meu pai tinha uma adaptação em casa era uma criança normal, ia para o colégio, meus primos moravam comigo. Eu, meu irmão, tenho mais dois irmãos. Era uma vida normal, não tenho nada da minha infância assim de exótico, assim tipo uma criança que era exótica, não. Não era nada disso, eu era uma criança normal, só que eu sempre fui muito problemático no colégio mas não em questão de nota, era o cão mesmo. P/1 – Um cão em que sentido, Felipe? R – Rapaz, eu fui expulso de quatro colégios. P/1 – O que você fez? [risos] R – Nada. Nada assim... é coisa de criança. Bater no professor, chutar a canela do professor mas coisa de criança, não é uma coisa que hoje em dia as pessoas fazem. Era coisa de moleque mesmo, mas não tinha... Em Petrópolis minha vida era, eu fiquei lá até os sete anos, né cara, a lembrança que tenho é a lembrança de criança: avó, família e casa. Essas coisas assim. Meu pai sempre trabalhando em casa, aí a gente via o trabalho dele mais... P/1 – Quando ele começa a trabalhar com pássaro você já era nascido? R – Já era nascido, eu sou de 1986... P/1 – Mas ele começou antes de você nascer? R – Depois... P/1 – Depois? Você não lembra quando ele começou a mudar de ramo, você lembra? R – Aí você quer demais, não é? Tá querendo demais, não, uma criança com três anos lembrar das coisas, é querer demais, eu não sou superdotado, não. P/1 – Tinha essa coisa de chegar em casa e ver o seu pai trabalhando, como que era para você? R – Cara, pra gente, vou ser sincero, não era nada... a gente olhava aquilo, beleza. E, pronto o via trabalhando. Depois eu fui despertar interesse em ajudar ele, trabalhar com ele já foi em Cristalina já tinha uns dez anos, aí já estava aqui, com uns onze anos comecei a ajudar o meu pai, tanto que eu sou o único dos três filhos que trabalha no setor, os outros todos foram embora, um mora no Rio trabalha para a Peugeot, outro mora em Brasília e trabalha na Caixa Econômica e eu fiquei trabalhando com pedra, mesmo. P/1 – E você, o que queria fazer, você tinha um sonho antes desse? R – Não, não. Tenho, tenho vontade de ser arquiteto, mas é o seguinte, entre eu investir na faculdade, que eu não tenho capital para pagar uma faculdade de arquitetura no Centro-Oeste, que tudo é caro, aí eu recebo um bom salário trabalhando com pedra e por enquanto a gente vai tocando a vida, a gente é brasileiro cara, não desiste nunca... P/1 – Felipe, conta quando seu pai quis mudar para Cristalina, você lembra disso? R – Ah, rapaz, lembro que ele colocou todo mundo dentro do carro e pronto “Vamos mudar de cidade”. Igual criança... que criança não acha bom? Então tá, vamos. Tudo é novo, tudo é engraçado, não tem aquela coisa de... a gente vivia em Petrópolis e a nossa tia veio junto, que vizinho aqui é minha tia, veio junto com a gente, irmã do meu pai e pronto. Não foi uma coisa, na minha lembrança, não foi impactante nos mudamos pra cá e pronto, numa boa cidade e se adaptou a cidade... P/1 – Você gostou da cidade? Você lembra o que achou quando chegou na cidade? R – Uma merda, né cara. Você sai de uma cidade grande e vem para uma pequena, é uma merda. Sai da cidade, cidade Imperial com um monte de coisa, tá, tá, agora eu vim para a cidade que não tem nada, complicado, né? P/1 – E aí, como é que foi? Complicada por que você achava? R – Complicada porque você não tem nada. Uma cidade tipo Cristalina, hoje você anda na cidade continua não tendo nada, mas é uma cidade que cresceu nestes 18 anos. Igual, você vê que na frente da minha casa é terra, isso pra gente não existia, era asfalto. Esse é o impacto de você sair do Sudeste e vir para o Centro-Oeste, ainda é um lugar em desenvolvimento, a gente viu isso como uma dificuldade. Essa seria a dificuldade, a gente olhava e “Nossa”, gado andando, cavalo coisas que você não vê no Rio de Janeiro. Na lembrança, foi essa da história. E daí, fomos ficando, fomos ficando você acaba acostumando, como qualquer ser humano, à cidade e estamos aí já me habituei e não tenho vontade de voltar para o Rio, nada. P/1 – E você lembra quando você começa a ficar mais interessado no trabalho do seu pai, assim? R – Cara, eu sou o seguinte, eu olhava, ele ganhava um dinheiro e eu penso da seguinte forma: eu sou racional. Pra mim ter um emprego hoje que me pague dois mil reais, três mil reais eu tenho que ralar, eu tenho que estudar demais e engolir sapo. E eu vi nos meus 16 anos, 17 anos a oportunidade de conseguir isso sem engolir sapo, eu sendo meu patrão, porque eu faço as minhas peças, eu vendo, eu dito meu horário de trabalho, tem dia que eu quero ficar até 11 horas da noite trabalhando eu fico até 11 horas, no dia que eu quero acordar às sete da manhã e parar meio-dia, beleza, eu trabalho foi onde me atraiu. Tem os problemas de você comercializar uma coisa que brasileiro não compra, é uma coisa difícil, é uma coisa totalmente voltada para o mercado externo, quem admira a arte em si. O brasileiro não tem essa cultura de ir a um museu de olhar e achar bonito, de ver um trabalho, brasileiro não tem essa cultura, brasileiro tem a cultura nossa mesmo de uma país de terceiro mundo, vamos ser sincero. E eu via isso, eu via a facilidade, porque a tempos atrás ainda vem clientes um pessoal de embaixada visitar Cristalina, vem cliente na porta, e daí foi. Como criança, com 16 anos fazia um pássaro e vendia, ganhava seu dinheirinho e daí eu fui tendo uma visão mais... conforme o tempo foi passando eu fui tendo uma visão mais empreendedora, de investir, de comprar as coisas melhores para conduzir mais, comecei a olhar para o lado financeiro... P/1 – Queria entender, você contou a pouco, que lá pelos dez anos você começou a se interessar pelo seu pai... R – Ajudar e é aquele negócio, já tivemos funcionários e hoje não compensa. Às vezes tinha muito serviço na lapidação e eu ia lá ajudar, como um filho faz, normal, formava um bicho, alisava um bicho, ajudava a colar, a envernizar, serviço simples. Daí, depois desses casos eu vi que tinha talento com as mãos e fui desenvolvendo isso, foi essa a situação, mas pra chegar aonde estou hoje foi só consequência de tudo, do meu pai estar trabalhando, eu vejo mais pela facilidade de ter um emprego em casa, entendeu? É aquele negócio, eu tenho emprego em casa, eu acordo ali, caminho 200 metros, nem chega a 200 metros, caminho 18 metros e estou aqui dentro do meu emprego. Não tenho que pegar carro, não tenho transtorno, nada disso, e hoje, graças a Deus, tudo o que eu faço, vende. P/1 – Felipe, eu fiquei pensando no seguinte, você fazia escola ainda, você continuava na escola nessa época? R – Sim... P/1 – Você se formava na escola com 18 anos, né? R – Foi normal. P/1 – Normal. Então nessa vida, ia para a escola, você voltava... como era o seu dia a dia? R – Nada, meu pai não me cobrava nada não, rapaz, eu ia lá quando eu queria. Se eu não quisesse. Eu ia por boa vontade, não era porque tinha obrigação ou recebia algum dinheiro por aquilo, não. Meu pai tinha empregado, a lapidação funcionava, eu ia de curiosidade. E através da curiosidade, em ver meu pai negociar, falar em dinheiro, porque é o seguinte, quem não quer comprar um tênis quando se tem 16, 17 anos, comprar um tênis bom? E eu ouvia aquele negócio e se eu trabalhar com meu pai eu vou ter condições de comprar aquilo, aí foi nesse joguete que eu vim despertando, só que como eu comecei muito cedo a ir na lapidação então eu acho que eu fiz uma pré-faculdade de olhar a pessoa fazendo e aí quando eu cheguei para fazer, eu tinha muito mais noção básica de uma ferramenta e pronto... P/1 – E você acha que tem que ter o talento ou é uma coisa que qualquer pessoa aprende? R – Ah, rapaz, eu acredito assim que se eu pegar pra te ensinar, você aprende. Agora, você sair igual eu quis, meu pai faz um outro tipo de mercadoria. Meu pai faz uma mercadoria padronizada e eu já faço esse tipo de mercadoria grande faço águia, faço umas peças mais específicas, são dessas que dão mais trabalho, que a gente fala um pouco mais sofisticadas. Mas o simples, cara, não tem muito mistério porque tipo assim, se eu estiver do seu lado e estiver te ensinando, é a vontade que eu tenho, no momento, é de por um empregado, porque eu tenho demanda e não tenho produção. Eu não consigo produzir hoje para atender as pessoas. Eu não vejo dificuldade, a maior dificuldade é ter dinheiro. Porque você pegar uma pessoa que não sabe fazer nada, querendo ou não, eu tenho que pagar o salário dela no final do mês, ela dando lucro ou prejuízo, eu tenho que pagar o salário dela. Eu acredito que seriam uns três ou quatro meses para a pessoa pegar, porque você pegar a pessoa que nunca tocou numa máquina dessas, pra ela aprender a fazer isso, é complicado. Tirar do bruto e transformar no pássaro, é pelo menos uns três meses. É por isso que não vejo, tudo a pessoa aprende, para mim ninguém é diferente dos outros.

Às vezes a pessoa pode chegar a desenvolver o trabalho igual eu quis desenvolver, foi uma opção minha, fiquei parado de um jeito simples, aquele passarinho simples, uma coisa de feira, de artesanatozinho de feira. Eu quis partir para um outro lado mais sofisticado, né, é uma opção.

P/1 – Da onde veio essa vontade, sabe? R – Cara, por lidar com pessoal de embaixada, porque é o seguinte, o cara é diplomata, velho, ele viaja o mundo inteiro ele sabe o que é bom e o que é ruim. Então, eu sei como a gente tem contato com essas pessoas, chegam trabalhos às vezes de outros países na nossa mão, que a gente fala: “Caramba, isso realmente é uma obra de arte”, então, o que acontece, de olhar trabalhos de outras pessoas fora do país, principalmente, trabalho chinês que é um trabalho muito bem feito, aí você vai querendo melhor porque no final das contas quando um grande exportador compra da gente e ele exporta, no final tem que vender o passarinho, né, porque se não assim... a cadeia é assim: o grande compra para o pequeno vender, aí, alguém tem que vender. Aí, eu melhorei para ficar mais fácil para vender, para eu ter menos dor de cabeça, porque quanto mais feio mais difícil é para vender. P/1 – E seu pai faz uma coisa bem diferente. Seu pai faz? R – Não. É diferente, quando você olha os dois um do lado do outro, é diferente. É mais simples, mas ainda tem um estilo bonito, se você olhar como estilos de trabalho, o do meu pai lembra o meu e o meu lembra o do meu pai, porque a gente trabalhou na lapidação e querendo ou não um pega uma coisa do outro, mas o meu pai não tem paciência de fazer um trabalho como esse. Você pegar uma asa destacar ela toda, isso aqui dá trabalho. Você pegar aqui e destacar e fazer uma asa de águia isso é uma coisa trabalhosa, demora mais tempo. Já o meu pai, é uma opção dele trabalhar com o simples. P/1 – Quero entrar na parte dos detalhes do seu trabalho, mas antes eu quero voltar um pouquinho. Você falou que na época do seu pai, ele chegou aqui e estava bombando. E como era esse mercado nessa época, o que acontecia aqui? R – Rapaz, aqui era o seguinte era uma coisa de louco, era a ilha da fantasia. Bom, hoje todo mundo sabe que o governo de qualquer país está amarrando dinheiro de qualquer forma, hoje a tecnologia ajudou os próprios governos a segurarem essas regalias, acredito eu que a 20 anos atrás, igual esse povo de embaixada, os diplomatas tinham muitas regalias e o dólar também era muito alto, porque toda vez que o dólar sobe, o dólar chegava a ser quatro por um, então o cara vinha comprar, tinha dinheiro para gastar e hoje, agora, na atualidade, não. Então meu pai viu aquilo, e era coisa de muito dinheiro, era muito dinheiro, era 30 mil dólares, 50 mil dólares, 100 mil dólares. As pessoas daqui negociavam muito dinheiro, meu pai falava que pra quem veio do morro aquilo ali foi um “Uoh”, uma coisa de louco, né, aí a gente veio, a gente conseguiu montar uma lapidaçãozinha e tomamos um prejuízo muito grande, fechamos e ficamos só com lapidação em casa mesmo. P/1 – E qual era o maquinário que seu pai usava? Era diferente? R – Não, era a mesma coisa aqui eu que ampliei, meu pai foi sempre simplesinho, sempre moto esmeril mais pequena. Eu quis ampliar porque eu fazia uma exportação até bem pouco tempo atrás para a Tailândia e no caso a pessoa... exige mais potência, esses motores são mais potentes do que o outros para fazer o serviço mais rápido, porque eu não tinha tempo até ensinar o funcionário pelo prazo que o cliente me deu, por isso foi feito o investimento, mas isso daqui é coisa recente, não é coisa antiga não. P/1 – E tem como explicar, eu sei que é difícil sem mostrar, mas tem como explicar o maquinário todo que existe para a lapidação? R – Cara, o maquinário todo para a lapidação, eu acredito que eu estou ultrapassado, isso daqui é uma coisa... porque estou num lugar que tem fama de ter pedra, é uma coisa sincera, honesta, tem fama mas aqui não tem nada. Aqui tem meia dúzia de lojas que vende varejo, tem minha lapidação, a do Aguinaldo que realmente são pessoas que lapidam e tem mais outras lapidações menores. A cidade, na verdade, não é uma cidade polo de pedras, então maquinário é ruim, aqui é uma cidade para a agricultura. Então a gente tenta fazer o mais simples possível. É um eixo com dois bancais, com duas pontas e colocamos ferramentas diamantadas. Por exemplo, esse daqui é um esmeril, igual tinha esmeril antigamente todo mundo usa esmeril, eu uso esmeril e uso ferramenta diamantada que é pra vidro, quartzo normal, aí tem a variedade de grão. Esse é um grão 60, esse é um grão 60, esse é um grão 180. O que muda, só no caso, mais é a ferramenta, porque tudo não é uma máquina que faz, é artesanal. É uma coisa simples e a gente só utiliza para cortar a pedra mesmo e o resto é mais movimento manual, né, não é uma coisa como indústria para fazer pedra rolada. Você joga a pedra no tambor ela vai rolar, rolar e vai sair um monte de pedrinha, bolinha, é uma coisa industrial. Isso daqui, não. P/1 – E a diferença de um grão para o outro, qual que é? R – É igual a uma lixa, quanto maior for o grão ele é mais fino, quanto menor for o grão ele é mais grosso, mas isso é mais para uma questão de acabamento final. Quando você pega um bicho e você quer ele, você pega um grão mais grosso e depois você passa para um grão mais fino, ele vai dar um acabamento mais liso, mais perfeito. P/1 – Seu pai trabalha ainda, naquela época que você era menor, você falou que o maquinário era mais ou menos igual que o que mudava mais era a potência, mas como era a coisa da proteção da segurança, como eles trabalhavam? Isso mudou alguma coisa, ou não? R – Cara, não. Sempre foi abafador, máscara e óculos. P/1 – Quais são os perigos que você contou pra gente ter ideia? R – Perigo, realmente, é o seguinte: uma pessoa de cabelo grande abaixar e se não estiver com a proteção, com o boné, enrolar num eixo desses arranca todo o couro cabeludo. Isso aqui não é uma coisa que tá legal, uma correia dessa aqui arrebentar, é uma coisa que acontece uma em um milhão, ela vir e te dar uma chicotada. O maior perigo realmente é a serra que é uma serra daquelas que usa. “Por favor”. O maior perigo seria esta ferramenta, porque é uma ferramenta usada em marmoraria, e você vê que ela é uma ferramenta afiada e ela gira a quatro mil giros, se ela pegar no seu dedo, corta e corta fundo e machuca. Esse é o maior perigo. Em Cristalina outro perigo é quando chove que dá relâmpago e aqui não tem para-raio e você está com todos os condutores possíveis de raio aqui trabalhando, entendeu? Você tem metal, água e pedra. Então você tem todos os condutores possíveis, mas fora isso não é uma profissão de alto risco. Sim, tem um perigo, todo mundo fala: “A silicose, porque”, o cara morre de silicose se ele quiser meu amigo, porque tem a máscara. P/1 – A silicone a aspiração do pó? R – É o pó, o pó. Tem máscara. Outra coisa, a minha lapidação eu considero um lixo de lapidação, mas se você sair daqui e for em outro lugar, você vai falar: “Meu amigo, como é que você trabalha nesse lugar?”. O cara quer trabalhar com óleo cheirando óleo, sem máscara sem nada, realmente o cara está procurando. Aqui tem tudo, tem o óculos, mas mesmo assim cai pedra no olho e arranha, quando você enverniza e passa no compressor, com a máscara certa que é a com filtro, o filtro está entupido e aí eu vou e uso aquela máscara mais simples, aí realmente eu sei que eu estou fazendo errado pra mim. Aí dá dor de cabeça, porque não usei o item certo, mas se você usar todo o equipamento de segurança é um emprego normal. É igual que a gente fala aqui em casa: “A gente tem um emprego”, não é artista aquele cara da Globo, “Não, eu sou o artista”, eu sou aquele cara o artista plástico que chega e fica falando, aqui é um emprego normal, a gente pega às oito da manhã e larga às cinco e pronto. É uma coisa normal. Evito me machucar ao máximo, as proteções a gente tem que ter, eu evito... Eu adorava andar de skate, hoje eu não ando mais porque se eu me machucar a minha empresa está parada, porque depende, realmente, de mim. São essas coisa que você tem que tomar cuidado para você não se machucar, porque você faz compromisso com as pessoas, eu compro, vem mercadoria à prazo, daí você não pode parar, é uma indústria artesanal, é aquela coisa que não para. P/1 – Queria que você contasse um pouco essa cadeia toda, Felipe, da montagem de um pássaro, cortar pedra, colher, toda a cadeia pra gente. Como é que chega a pedra? R – A pedra chega de várias formas. Ou eu compro aqui em Cristalina, pouca coisa, você vai num garimpo ali que está com um lote de pedra então você compra... P/1 – Você compra no garimpo ou no fisco, no intermediário? R – Não muda, porque o garimpeiro é um grande sacana, entendeu, ele é moleque, é um cara que não sabe trabalhar. Eu até vejo a cooperativa de garimpo lá, acho maneiro esse negócio de cooperativa é um negócio muito bonito é bem filantrópico, mas eu não vejo o garimpeiro como um cara legal, porque quando você vai comprar dele a primeira vez é um preço, se você voltou lá e interessou, ele dobra o preço. Ele não é um cara que

tem palavra. Eu geralmente compro de empresa, porque quando eu vendo para empresa, mesmo quando eu vendo no varejo, eu tenho um nome a zelar, eu não posso chegar aqui e: “Oi, Thiago eu te vendo por dois mil reais aquele passarinho”, semana que vem você: “Oh, Felipe, preciso de outro pássaro para eu dar de presente”, “Pô, Thiago, essa semana são dois mil e 500”, entendeu? Não tem jeito. O garimpeiro tem que ser mais ou menos assim, hoje a pedra é um preço e amanhã é outro... P/1 – E o falcador é a mesma coisa? O falcador seria o intermediário? R – Não, aí não. Ele já compra em grande quantidade, já tem o estoque. Os que eu compro agora que estou começando a negociar que é um pessoal do Sul, eles estão até me mandando o material meio industrializado sendo esse material padronizado, tem um preço certo, porque é o que estou buscando de certa forma uma facilidade, porque a pior dificuldade da pedra é comprar a pedra aqui em Cristalina. Para comprar a pedra é praticamente uma luta. Você vai comprar um negócio é uma negociação, é um preço. Eu, quando vendo produto pronto ninguém paga mais caro porque eu paguei o bruto mais caro. Já a ferramenta diamantada, isso daí não, você compra de empresa e ela tem o preço padronizado pra todos e só a questão de garimpo, eu sou uma pessoa que não vou a garimpo comprar porque eu acho que é perda de tempo ir lá no garimpo é só pra falar que eu fui no garimpo e comprei do garimpeiro, porque pra mim é perda de tempo. Porque quando chega um cara rico eles abaixam o preço, quando chega um cara pobre o preço é diferente. É uma coisa, pra mim, não é viável. P/1 – Compra da empresa e chega a pedra bruta assim.. R – Chega a pedra bruta assim. P/1 – Chega dessa maneira? R – Essa daqui é uma empresa que estou começando, é o primeiro negócio que nós estamos fazendo agora e ela está me mandando dessa forma, mas a pedra é como você viu no quintal, bruto, é daquele tamanho. Chega abrupto, porque se eu fosse comprar tudo no garimpo, olha só: eu não trabalho com uma pedra só. Essa pedra é da Argentina, imagina eu ter de sair daqui e ir para a Argentina comprar e voltar, é complicado, a amarela ela vem do México, o cristal é de Cristalina, o rosa é da Bahia, a ametista vem do Pará, então se eu fosse sair e comprando de picando eu vou ficar mais andando dentro do país do que trabalhando, né, aí você aproveita e compra de uma empresa só, porque eles são distribuidores de pedra e o preço você forma em cima do preço deles e pronto. E aquilo ali a pessoa te dá uma segurança bem maior. P/1 – Aí, quando a pedra chega continua o processo até chegar no pássaro? R – Aí, a pedra chega, você vai para a serra grande, corta, faz o tarugo, deixa eu olhar para ver se tem alguma coisa, taruga uma peça, aí depois você desossa ela, isso aqui se chama desossar, antes de riscar ela fica assim, aí depois você vai para aquele disco, risca, faz os destaques de pena, depois você vai para um outro disco mais fino, faz as penas menores e depois para um outro disco mais fino ainda, que dá os risquinhos que são unitárias que dá o movimento da pena, o traço. Daí fura os dois pés, fura o olhinho pra colocar o olho que é usado no ursinho de pelúcia, fura o olhinho, faz o bico, faz o rabo, é um pássaro pronto. P/1 – Põe a base? R – Põe uma base que é ametista geralmente embaixo. Ou ametista, ou citrino, ou cristal. P/1 – Um pássaro assim, desse tamanho, por exemplo, quanto tempo você demora, desde o começo até o final? R – Thiago, é o seguinte cara, eu não trabalho com uma peça num dia. Trabalho igual você está vendo aqui esse monte de rabo, então, eu pego um dia, dois dias, três dias eu faço só rabo, depois eu pego só corpo. Porque quando você pega uma coisa repetitiva a mão fica viciada, no caso, pra mim esse sistema produtivo é melhor. Então nunca fiz uma conta, “Ah, eu faço dez pássaros, cinco pássaros”. Eu vou jogar uma média, eu pegando ali, ralando bem dá para tirar umas três peças nesse tamanho aqui de cristal, agora numa pedra como essa umas quatro peças, até cinco peças porque é mais macia e quebra menos do que o cristal e seria essa a diferença. P/1 – A peça que quebra não serve para mais nada? R – É o seguinte algumas coisas servem outras coisas não, o que der para recuperar, recupera, o que não der, vira lixo. É igual uma marmoraria, se der, eu aproveito, se não vira retalho... É isso, depois enverniza e faz o comércio por aqui mesmo, no comércio nosso, é o comércio de porta que as pessoas buscam aqui e levam para revender. Tem o comércio que eu já falei os de embaixada, tem os diplomatas, eles reúnem os amigos e coisa e tal, a gente vai e atende e o de exportação que eu estou procurando e seria esse aqui que a pessoa me mandou essas coisas. Como você pode ver é uma mercadoria que vai sair toda padronizada, tudo tamanho, centímetros, porque produto de exportação você tem que ter tamanho, centímetros padrão. Esse é um mercado novo que tá iniciando agora e nem sei se vai verter frutos. P/1 – Então você não faz só por demanda, você vai fazendo muita coisa que depois você vai vender... R – Sim, porque cara é o seguinte, eu vou fazendo... tudo que eu fiz até hoje nunca encalhou, então eu tenho na minha cabeça: “Tudo que eu faço eu vendo”. Tem mês que não vende, cara não adianta falar: “Nossa tá ruim pra caramba”, fevereiro eu não vendi nada mas é normal. Agora eu sei que vai chegar julho, de maio pra frente até julho eu vendo, aí depois para agosto, setembro até metade outubro, ruim. Aí, metade de outubro até dezembro é bom, comércio para turista, é uma coisa normal... já sabe as épocas, já sabe a época de vender, tem época que você fica parado, final do ano você já não trabalha muito porque chove demais nessa região e relâmpago e a questão de raio que dá raio mesmo, eu já tomei raio e... P/1 – Já tomou raio? R – Já. Dá medo mesmo, é uma coisa que não é brincadeira não de você ficar com banca toda com choque. Porque aqui em Goiás é violento e em Cristalina principalmente... P/1 – E essa coisa, Felipe, você falou que começou a mudar as peças que seu pai fazia por causa dos diplomatas? R – É o seguinte... P/1 – Como é que você começou a criar coisas diferentes? R – Obrigado. O seguinte, em julho de 2009 eu conheci um cara, ele se passou por uma pessoa, ele era embaixador brasileiro e tinha um filho adotivo tailandês, foi uma pessoa que começou a exportar isso. Ele tinha muita coisa, né, dentro do apartamento dele que me chamou a atenção, é obra de não sei quem e, começou a cobrar investimento, cobrar isso, me emprestou dinheiro, aí eu investi nas máquinas e foi daí, porque através da cobrança eu fui melhorando. Porque realmente ele tinha coisas muito bonitas de outro país e é como ele falava: “Você é novo, você tem capacidade, melhora aí” e ele cobrava muito. Olha, era um cliente muito difícil. Mas acho que hoje, estar onde eu estou, foi um bom processo de ter passado por ele como cliente, porque era uma pessoa que me cobrava. Então foi bastante isso que me fez melhorar o trabalho. P/1 – Você tinha que pesquisar? Como você fazia para inventar coisas diferentes, para melhorar? R – Você não inventa, você pega livro, tem livro de pássaros com fotos, você olha o livro, né? Porque quanto mais próximo você chegar do pássaro real, melhor é a mercadoria. Não é aquela coisa artística, que a pessoa faz o negócio e não tem nada a ver com o pássaro, ou não. Aqui é um passarinho. Eu trabalho assim, eu não trabalho com a forma de artista plástico, eu trabalho para tentar copiar, como se fosse um falsário, não sei, tentar copiar a natureza que é muito difícil, cara. É uma peça perfeita, aqui é um trabalho de primeira linha até, tem muito trabalho por aí que é trabalho bem bom, de tudo, pedra da melhor qualidade. Ele pôs dinheiro e exigiu e exigia mesmo. Mercadoria boa, mas não era só a pedra boa ele exigia o trabalho, exigia a pena, exigia que o pássaro fosse de asas separadas assim, era uma coisa que... e para você não falhar com a pessoa, você vai se moldando, e pronto. P/1 – E para conseguir pedra de boa, para garantir uma pedra de mais qualidade você tem fornecedor específico? R – Tenho, já trabalho há bastante tempo com isso. Trabalho já há uns oito anos com pedra, já tenho fornecedor, tenho as pessoas certas para me entregar. P/1 – Trocar a fita. Vamos aproveitar que o cachorro está latindo [risos]. (TROCA DE FITA) P/1 – Você estava falando da importadora, pedra. O que diferencia uma pedra boa de uma pedra ruim? R – Bem o que diferencia pedra boa é o seguinte: a qualidade dela. Um rosa, quanto mais rosa ele for, melhor. E se ele for mais rosa e for translúcido aí ele é melhor ainda. Isso significa pedra boa. A pedra ruim é o fundo. Tudo tem fundo, você tira lá no garimpo um lote de cristal, um cristal limpo tem o cristal limpo, tem o cristal semi-improvisado, tem o cristal com um pouco de vidro e tem o cristal todo entupido. São as classes: classe A, classe B, classe C. E quando eu entrei nesse comércio com o chinês, ele é tailandês, mas chamo de chinês, ele me cobrava que fosse pelo menos do B para o A, né, a pedra. Como ele tem noção de pedra,

para trabalhar com pedra A você tem que ter muito dinheiro, mais muito dinheiro pra poder comprar. Porque quando você compra, você compra por quilo, mil quilo de pedra é muito dinheiro de pedra. Uma pedra A a 30 reais o quilo, 30 mil o montinho de pedra. Igual uma pedra dessa daqui, cinco dólares o quilo, disso daqui, desses canudos. Aqui cinco dólares, hoje, oito reais o quilo, mil quilos não é muita coisa, cinco tambores de 200 quilos são mil quilos, não é muita coisa, mas dá bastante pássaro. Ela bruta, é muito mais do que seria ela assim. E ela assim foi excelente, é um bom negócio agora porque é uma pedra boa é só núcleo de pedra, é uma máquina que fura e tira só o núcleo você não pega a casca da pedra, aquela coisa que fica no sol. A pedra boa você tem uma diferença de trabalho, de trabalho, não de mercado muito grande, porque quem compra pedra é porque conhece pedra. Ninguém compra pedra, a porcentagem do mercado que compra pedra porque é bonitinha é pequeno “Ah essa aqui é bonitinha, eu vou levar” é pequeno, isso daí é pequeno. Porque a pessoa olha o preço, “Nossa é caro”. Não a pessoa que compra pedra, compra pedra porque conhece. O pessoal vai comprar jóia sabe, tem a turmalina que é verde, mas tem a esmeralda que é dez vezes mais cara do que aquela, é verde igual é uma pedra. Pra comprar uma pedra tem que ter no mínimo um conhecimento assim.. por isso as pessoas trazem essa questão: “Ah, tal pedra é boa?”, “Tal pedra é ruim?”, é isso que acontece mais, certo? P/1 – Então, estou pensando no seguinte, essa pedra verde que você mostrou que pedra é? R – Essa verde aqui é alabastro P/1 – Alabastro e ela seria B, C? Qual a classificação dela? R – Essa daqui do jeito que ela é. Olha, por mais que ela tenha essas trincas aqui como ela veio tudo assim, tem melhor do que ela, mas eu já classifico na minha classificação como A. Porque é o núcleo mesmo da pedra, você não pegou a casca e ela é com um azul que se você ver tem até os desenhos dentro, é uma pedra A. Essa daqui também é A, o material que essa empresa me mandou foi um material bem bom, né, no caso. P/1 – Dos pássaros, Felipe, você não chegou a pensar em fazer outras coisas? Você faz outras coisas? R – Faço. Isso fiz para um amigo meu. Tem como. Isso daqui não foi para amigo meu, não. Foi uma italiana que queria dez cabeças de índio de cristal, eu fiz essa daqui primeiro dessa pedra chamada ____, é uma pedra mais macia para eu ter uma noção e depois eu fiz de cristal, e tinha que ser polida, não envernizada. Aí eu fiz, mas não é o mercado. Porque é o seguinte, tem pessoas que na Bahia fazem esse tipo de serviço, não tão bem feito, porque é o seguinte, eu passei como te expliquei passei o meu material para diamantado. Diamantado hoje, cirurgia, plástica, tudo é diamantado. Diamantado tem um corte preciso, é um material inúmeras vezes mais caro que o carborundum, mas ele dá um acabamento melhor. Então, como eu cheguei a fazer isso daqui para o italiano, fiz as peças, essa ficou de refugo e ainda fiquei de reformar para dar uma cara melhor para o meu amigo, já que eu tenho outras ferramentas que dá... uma canetinha que dá para fazer aqueles detalhes mais bem.. e acabei que nunca terminei para ele. Dei de presente e depois ele deixou aqui, já tem um ano que ela está aí. Mas sei fazer outras coisas, mas vou te falar Thiago, não compensa. Ou você pega uma linha, ou você muda o sistema e fala: “Vou montar uma fábrica fodida, eu vou botar tantas máquinas, vai ter funcionário, vou esquentar a cabeça e vou correr atrás de mais”, tem esse jeito, mas pra isso você tem que ter dinheiro para aguentar. Porque se eu fizer elefante, pássaro, borboleta, coração, você não vai fazer nada direito. Pelo menos o pássaro eu faço bem feito, tenho como referência n fotos, posso te mandar por e-mail n coisas, é uma boa referência porque é o meu melhor, mas sei fazer outras coisas. P/1 – E aqui em Cristalina tem, fora os pássaros, o que vende bastante aqui em Cristalina que tem assim nas lojinhas? R – Cara, aqui é o seguinte, as lapidações só fazem anezinhos, pontinha, bolinha só isso. Isso, só eu faço aqui em Cristalina, aliás tem uma outra pessoa que faz pássaro que é o Alessandro, ex-funcionário nosso, que abriu a empresa dele o ateliezinho dele. As lojas trabalham com ouro, com prata, pedra lapidada, trabalha com ametista, é revenda de pedra no geral. Só que em Cristalina, pra falar a verdade, não tem nada de pedra, é bem pouco. Eu posso pegar um folder pra te mostrar? P/1 – Para um pouquinho aqui. R – Só do cara entrar na loja aqui ele sabe se tem investimento de pedra, se caso eu precise de qualquer coisa o socorro é neles. Aqui, a pessoa tem pedra, né cara, você entra nas lojas que não tem pedra. Os caras que me fornecem, o Copersol do Sul que tem também, agora tem em Bagatibas outros que estou tentando fazer negócio, tem o Lod, i esses são grandes, são pessoas que tem tradição trabalham já um tempo... P/1 – Mesmo os cristais de Cristalina é difícil de encontrar aqui? R – Cara, cristal de Cristalina, sinceridade, o pessoal aqui não quer vender, não usa como comércio. Cristalina pegou dois problemas: pegou garimpeiro ganhando dinheiro fácil demais, então virou uma cidade oportunista e, a agricultura. Você anda na cidade, você olha aí mansão e fala: “Caramba, o cara tem dinheiro demais para a agricultura”. Então virou uma cidade de oportunista. Garimpeiro é oportunista. Aí chega um Legep, ele vai comprar, vai comprar uma carreta, duas carretas, três carretas, quatro carretas, não importa pra ele, o preço é lá embaixo aí eles classificam, é muito mais fácil você comprar deles lá. Porque às vezes o cara tem mais preço do que o garimpeiro, é isso que acontece na maioria das vezes, por isso eu não procuro: “Ah, eu vou lá no garimpo” o garimpo é só para conhecer meu amigo. Igual eu fui no garimpo pegar o quartzo rosa eu não vou entrar embaixo de uma mina, andar 20 metros pra baixo com uma vela na mão, se a vela apagar é porque é sinal que não tem oxigênio e você tem que voltar para trás pra comprar pedra, mas é de jeito nenhum. Isso daí é o cara falar: “Eu sou esotérico” eu não sou empresário, na verdade, eu vivo disso, imagina... Então o garimpeiro para mim, eu olho como uma profissão sofrida de um cara que quer ser oportunista, por isso não sou de _____ de garimpeiro. Ele é oportunista, não é comerciante. Porque se o cara me vende sempre, é muito mais fácil eu compra do cara que me vende do que eu mandar vir lá do Rio Grande do Sul, porque eu não mando vir da Legep [Empresa de Mineração] de São Paulo e da Legep do Rio Grande do Sul, ou de Dislog [Empresa de Mineração], frete de lá pra cá, pra chegar em Cristalina, para eu produzir aqui, se brincar algumas coisas eu vendo pra eles lá. Então, o frete vem pra cá e pra lá. Se aqui tivesse o material seria muito mais simples, você vai ali na loja vai e compra, escolhe o que você quer, você não precisa comprar sem ver, igual a maioria das compras que eu faço é sem ver, preciso de 200 quilos de ametista. Beleza. Eles embalam 200 quilos de ametista e eu nem sei o que está vindo, sei que está vindo ametista pra cá, qualidade e o tom, a gente negocia só pelo telefone. Mas o que, são empresas honestas, chega aqui o que você pede, você não tem problema para comercializar. P/1 – Agora eu queria que você contasse essa parte das parcerias quando chega Sebrae, chega o pessoal da Camargo, como é que começa a coisa da... a obra da Camargo você estava aqui já e fazia pedra com seu pai e como é que começa, o que muda na cidade, se muda a cidade? R – Pra mim, nada. Pra mim o Sebrae veio, vou ser honesto, veio pra cá eu acho legal, eu Felipe César de Oliveira acho legal isso que o Sebrae está fazendo. Não, de forma nenhuma estou criticando, mas infelizmente com as pessoas erradas. P/1 – O que o Sebrae está fazendo? R – O Sebrae está fazendo uma série de cursos, em cima de curso, em cima de curso para capacitar profissionais para no caso, eu e o Agnaldo seria pra gente consumir a mão-de-obra. Só que eu acredito que deveria ser ao contrário, eles tinham que fortalecer quem vai consumir a mão-de-obra pra gerar mão-de-obra, o que adianta eu ensinar gente se não tem quem consome, é isso que não entendo da Camargo Corrêa e do Sebrae até agora. Eu não fui ajudado em nada, foi me dado o curso da Empretec que agradeço, está sendo filmado... P/1 – O que é a Empretec? R – Curso do Sebrae que foi feito para países do terceiro mundo, o melhor curso que eu fiz foi o da Empretec ele realmente abre a cabeça da pessoa bastante, olha, foi um presente que eu ganhei deles. Mas fora isso, nada, porque é uma tempestade num copo d’água pra montar uma lapidação que vai virar uma dor de cabeça, essa lapidação no futuro. Eu achava, no meu ponto de vista, era o Sebrae e a Camargo Corrêa sondar mesmo quem trabalha com isso, já que vão fazer, então vamos ajudar esse povo e eles consomem a mão-de-obra. Como é que você vai gerar mão-de-obra, sendo que quem vai consumir ela? Se eu não tenho estrutura para aguentar, bancar o cara lá, vou querer a mão-de-obra dele pra quê? Vai deixar de ser um estudante para virar

um ocioso social quando sair de lá. Enquanto ele lá está sendo capacitado, sendo um estudante, depois que saiu de lá é um desempregado. Eu não vi até agora a parceria Camargo Corrêa, fiquei sabendo, “Nós vamos ajudar vocês, vamos procurar mercado”, mas eles agem por eles mesmos. Eles agem da seguinte forma: “Acho que tem uma feira ali, acho que vou comprar um stand”, gastam 25 mil mas a feira é de roupa, o que eu vou vender pedra na feira de roupa? P/1 – Que feira que é essa? R – Não sei. Teve uma feira em São Paulo... P/1 – A Craft? R – Não. Teve em São Paulo e teve uma também, acho que em Goiânia, dentro de um shopping. Não tem tradição de venda de pedra, não tem... P/1 – Você foi lá? R – Não, não vou perder meu tempo. Igual, tem Feira Cris, a feira de Cristalina eu ajudo as pessoas a montar e tudo mas eu não exponho na feira porque passarinho de pedra não vende. Vão vender coisa pra mulher brinco, aquela coisa que não é meu mercado. Então não vou lá de curioso pra carregar caixas nas costas, quebrar mercadoria, pra chegar e falar: “Eu fui, participei e fiz bonito pra todo mundo”. Eu acho que não rola, eu acho que todo mundo tem que ir aonde é o seu local. E a Camargo Corrêa eu ainda não vi, nem da Camargo Corrêa nem do Sebrae... do Sebrae eu vi os cursos, realmente, conhecimento sempre é bom quanto mais você tem mais longe você chega, isso daí é verdade, mas são umas cifras muito grandes que foi liberado, 600 mil, não sei quantos mil, aí quando vem, vem o cara do Sebrae aí sai quatro mil porque aquele cara veio aqui em Cristalina, sai quatro mil reais pra ele, vem um fotógrafo lá, não é falando de vocês, vem um fotógrafo que custou cinco mil. Os 600 mil vai, e na verdade, a gente não viu nada. Eu não vi uma melhoria, “Vamos ajudar aquele cara”, “Vamos arranjar uma parceria pra ele”, “Vamos ver o que ele precisa”, “Vamos estudar...”, “Agnaldo, o que é precisa?”, “Vamos desenvolver a sua fábrica”. É muito melhor desenvolver uma fábrica que já está em funcionamento do que vou construir uma fábrica que vai sucatear futuramente que vai virar elefante branco no Brasil, porque estamos no Brasil não estamos em outro lugar, do que investir na gente. Eles preferem comprar umas máquinas de tabinhas e ensinar o povo, foram no lugar e não ouviram ninguém, montaram as máquinas da forma que quiseram. Eu não fui nem nas reuniões das máquinas porque é uma coisa que na hora que os caras falaram “Já compraram as máquinas”, então, pra que que eu vou? Eu acredito, eu preciso de mão-de-obra, mas o Sebrae até hoje não me deu... que apoio que eu tenho? Curso, cara? Eu quero apoio financeiro, véio. Eu não preciso de curso. Fotografar pra falar que é bonito, isso aqui eu já sei, tem peça minha na mesa do príncipe japonês, meu véio. Então eu sei que o meu material é bom, mas será que vive só de elogio o mundo? O mundo não vive de elogio, olha a gente elogia: “Tem um cara lá bate foto com ele” e pode por lá Camargo Corrêa ajudou, mas aqui dentro só tem meu bolso, meu filho. Só tem Felipe S/A, não tem mais nada, não tem parceria, não tem ninguém que chegou ali e “Vou ajudar o rapaz”, “Vou te ajudar aí”, “Como é que é?”, “Nós fazemos uma parceria”, “Eu te ajudo, te financio e você me paga depois”, ou “Você é obrigado a gerar tantos emprego em tanto tempo”. Ninguém propôs isso pra mim, e acredito que para o Agnaldo também não. Porque o negócio é gerar emprego, mas gerar emprego se os empregadores estão sem condições de pagar os caras, pra que vai gerar? Eu não vou pegar cinco caras que saíram de lá, “Não, fez o cursinho ali”, “Vou ficar aí na sua lapidação”, o cara não sabe trabalhar, ele fez um curso pré e aí tenho que ensinar tudo de novo. Daí gasta, igual eu falei pra você, os quatro meses de salário dele sai do meu bolso de novo para ele funcionar, para depois sair no jornal que a Camargo Corrêa ensinou os funcionários do Felipe, mas não a verdade foi eu que ensinei de novo. P/1 – Mas como seria o esquema ideal para você tanto de ajuda financeira como ajuda para depois você conseguir absorver a mão-de-obra qualificada? E qual mão-de-obra seria essa? R – Mão-de-obra, eu acredito, não sei, uma reunião, mas eu acho que mais clara Thiago, porque é uma mão-de-obra que eu possa trabalhar... se um cara viesse pra mim, um cara que faz o que o Agnaldo faz, não faz pássaro, a única vantagem que tem é que ele já tem conhecimento de lidar com máquina, entendeu, então você lapida a pessoa. Se o alvo deles é ter emprego, não tem lapidação em Cristalina... o que eles querem a maioria que está ali é lojista fazendo média, porque tá quebrado meu caro. Aí vai lá no negócio do Sebrae, porque o lojista está quebrado, não está tendo condições... agora os caras que ralam aqui mesmo sou eu, o Agnaldo, tem um outro, que eu esqueci o nome, que tem lapidação. Olha nós vamos te ajudar, vamos correr atrás, que aí é melhor... então vão dizer que está beneficiando uma pessoa. Não. Eu não estou beneficiando uma pessoa, eu estou dando emprego, é a realidade, aí eu tenho condições de dar emprego. O que adianta o cara ser profissional se ele não tem aonde trabalhar? Porque eu já tenho meu mercado, se o cara for embora amanhã, se o Sebrae for embora amanhã, se a Camargo Corrêa for embora amanhã pra mim não cheirou, nem fedeu. Eu já tive no mercado, veio um cara só um dia tirou foto, muito lindo foi embora e nunca mais vi ninguém da Camargo Corrêa. Agora, falar que fez o projeto para ganhar o ISO 9000, o que a Camargo Corrêa quer é isso o ISO [Organização Internacional de Normalização] tal, tal, porque eu sei que ela tem que fazer esses projetos, sei da história da Camargo Corrêa que não tem o ISO e tem de fazer não sei quantos projetos pra ter isso aí, beleza. Só que para ganhar o ISO só de papel? Porque o que eu vejo hoje, pode ser essa feira, eu não participo da feira e posso estar falando besteira, que fique bem claro, é uma feira fracassada. Estão querendo criar um negócio, criar, então uma coisa é criar um projeto de um ano e meio, dois anos que é o deles, como você cria um negócio em um ano e meio ou dois anos, então já está errado. A feira tem seis anos porque a gente vem segurando ela, mas também não é um negócio tão lucrativo na verdade, é uma vez no ano. “Ah, a feira tem contato”, tem contato nem tanto, porque a divulgação que eles fazem é na região e aqui não tem contato, vocês vão ver a divulgação ali, placa ali em Brasília e tal, o cara já sabe Cristalina o negócio de pedra, não vem. Não é uma coisa, igual, tem a Exposol, você pode colocar lá na internet e procurar Exposol. É a Feira de Soledade de Pedras, é a terceira maior feira de pedras do mundo, eles realmente investem na feira, aposta tudo e aí tenta trazer o cara que vai comprar o forte pra lá, tenta atrair cliente de qualquer forma. Agora o que estão fazendo, estão atraindo cliente pra comprar picadinho, o varejinho, isso aí não segura ninguém. É negócio pra loja, não é pra fábrica. Pra eu vender varejinho, uma pecinha, duas pecinhas a preço de fábrica não é interessante, então vou para o volume grande. P/1 – Como você falou de contato e divulgação, eles não ajudam em nada? R – O problema não é esse. Cristalina tem toda uma história, o Sebrae pega uma história andando, que vem com certeza deve ter tido uma reunião com a prefeitura e ninguém conta os podres. Cristalina tem história, é uma história queimada, tem esses problemas, é ruim falar... P/1 – É queimada em que sentido? R – De vender pedra falsa, o negócio aqui não foi cristal, foi ter lapidado anos atrás e nego tacou foi muita pedra falsa e isso se espalhou. Agora tem fama de pedra, com a maior jazida de cristal, tem essa fama, só essa fama, mas a gente não trabalha na extração de pedra, ninguém trabalha na extração de pedra, “Ah, não tem um garimpo que trabalha com extração de pedra”, mentira, trabalha com areal, a pedra é consequência, a pedra fica jogada no campo, não trabalha naquele segmento. O que eu acho da questão da Camargo Corrêa de ajudar, eu acho que deveria ajudar quem está no segmento, esse cara que já está no segmento já está a algum tempo e tem como comprovar que já está há muito tempo, então vamos dar uma força para esses caras e vamos botar esses caras para frente, aí sim... eu ajudei, tantas pessoas pode ser um dois, ou três empresários mas esses empresário geraram tantos empregos, beleza, aí é bom ter números pequenos mas reais. Não, “Eu dei aula para 50 pessoas, então eu formei 50 alunos, mas um está trabalhando no ramo”, hum, é o que acontece. Dou oportunidade, dou curso, você acha que um cara em dois meses vai aprender a fazer isso daqui, três meses? Me responde na sinceridade. Não, você sabe que não. Então, pronto. É uma coisa para inglês ver. Papel, papel. Eu fiz isso aqui, como eu falei, a Camargo Corrêa se ela quiser ajudar algumas pessoas, como se ela quiser me ajudar coloco o nome dela lá, a logomarca dela lá, coloco a logomarca dela aqui, “Estou ajudando”, não tem problema a logomarca dela ali, mas realmente ajuda. Agora vem no papel, a gente mesmo tem que se esforçar, ralar, ralar, me mandar para seminário, me agradecer com hotel quatro

estrelas e comida boa, isso quando eu viajo também tenho do meu bolso, não preciso da Camargo Corrêa para isso. Eu preciso da Camargo Corrêa se ela tem um projeto para virar um empresário para realmente gerar emprego, aí sim, ajudar a cidade. Mas para eu ser eu mesmo e estar indo lá na reunião e eu continuar com a mesma força que eu tenho do meu próprio jeito, o que eu tenho a te dizer do projeto, isso. É um projeto que não vejo ele, se eu precisar de um real agora, um real é meu, se eu mandar tirar da minha conta do banco é meu, não tem associação, não tem algum esquema, um subsídio, “Estou te subsidiando a fazer isso”, como eu falei, mesmo que tenha algumas metas, que tenha que atingir tais metas, porque as metas que eles colocaram lá em capacitar tantas pessoas. Capacitar pra que se não tem nem consumidor de mão-de-obra? Eu acredito que tinha que me capacitar a pensar como eu seria um empresário melhor, abrir minha ideia mais como empresário, capacitar um cara igual o Agnaldo, que é um cara empreendedor, que a gente é nato, porque a gente não teve escola. Aí sim, o Agnaldo já está bem na minha frente, tem os funcionários dele, já trabalha há mais anos do que eu, mas capacitar um cara desse. Para o cara crescer mais e expandir o mercado dele, porque quanto mais ele cresce mais ele contrata gente, se crescer mais ele contrata mais gente, porque não existe isso, o rico tem que se fuder, porque se o rico se fuder o pobre é mais fudido ainda, e aí, quem compra. Por isso é uma divisão de renda, igual a esse seminário que eu fui em setembro eles colocaram a gente pra comparar com a pessoa que está tecendo coisa lá no Nordeste, a mulher que é espancada pelo marido e viu numa associação uma forma de não ser espancada e está satisfeita com 300 reais a mais no mês. Igual a uma outra que só queria aumentar a renda só em 50 reais a mais por mês, não é o mesmo projeto, a gente não está no mesmo patamar de visão de 50 reais, de aumentar 50 reais. A gente está talvez em aumentar em 20% a produção, 30% a produção anual, melhor. Eu já tive n propostas de... esse caboclo aqui me fez a proposta, “Se der certo o meu produto pra você tem condições de me entregar 20 mil peças?”, eu falei: “Não”. Vinte mil peças significa 600 mil reais, porque é 30 reais cada peça no atacado, um pelo outro. Você perde o negócio. Existe o negócio, mas você perde o negócio por falta de mão-de-obra, porque... P/1 – Vinte mil peças por ano? R – Por ano ou semestral, depende de como for o pedido. Você tem que encher contêiner. Aí é aquele negócio, eu prefiro treinar o cara e ter subsídio da Camargo Corrêa e eu treino o cara e ele trabalha pra mim. Porque se eu vou ter que consumir a mão-de-obra dele depois, ele está trabalhando dentro da forma que eu tenho de trabalhar, não o cara ter que estudar duas vezes, pra ficar lá numa sala do Sebrae bonitinho, depois ele vem pra cá senta aqui e fica, igual eu fui chamado para ir à Argélia, se que acabar essa guerra na Líbia, fui chamado para ir para a Argélia no meio do ano... com licença. P/1 – Espera aí. R – Como eu estava dizendo, a gente procura essas pessoas que fazem exportação ou as pessoas que mexem com pedras realmente, é a diferença do ponto de vista das pessoas que a gente vê no comércio em Cristalina. Eu acabei de conversar com um cliente meu, o cara já está aqui “Você precisa do que, pra que, pra quando?”, “Eu despacho hoje”, “E você precisa de quanto pra você ficar trabalhando pra mim até a Exposol?”. Porque é o seguinte, a pessoa sabe que o fabricante, ele precisa. É igual agricultor, imagina se o agricultor tivesse que tirar toda semana um saco de soja pra vender, como é que ele iria completar a produção dele? Nunca. Então é isso, a cabeça daqui não funciona. Eu, o Agnaldo, essas pessoas tem que buscar fora. As pessoas que compram e acredita na gente, e empurra e dê o impulso, aqui você não encontra. P/1 – Felipe, com essa coisa da Copa e da Olimpíada, turistas que vão chegar no Brasil, você tem alguma expectativa? R – Sim, a expectativa que eu tenho é a seguinte meu amigo, que se você vendeu, bom. Você tira o máximo que você conseguir nessa época e depois espera mais dois anos e tira mais um bocadinho e depois muda de ramo. Porque eu já vou estar com 29 anos na Copa, não, daqui há dois anos vou estar com 27, três anos, vou estar com 28 anos, quando vier o outro vou estar com 30, rapaz, já vou ter que ter um dinheiro guardado meu amigo, porque não vou ficar comendo pó de pedra para o resto da minha vida, aí não vira. Mas Thiago é bem isso, o comércio existe, tem pessoas que dão valor, tem atualmente uma crise mundial, não é uma coisa que está tão ruim e quebrada a gente vê televisão, tem uma crise mundial, existe. Os Estados Unidos está imprimindo dólar como e fosse moeda de um real essa coisa barata, infelizmente a minha mercadoria vai para fora do país. A pessoa que me ligou é para montar a mesa, ele tem que mostrar para o cliente dele que está chegando tal dia, é um cara que vem de fora para olhar e já vai levar, então é assim que é a história. Eu gosto do que eu faço, como você falou, só que infelizmente, eu esperava mais desse projeto que foi proposto pra gente. Quando eu fui chamado para ver o projeto eu achei uma coisa ousada, até mas fui acostumando com a ideia, mas a minha vista até o momento, não atingiu ainda pode atingir a longo prazo, mas a curto prazo não atingiu ninguém. P/1 – Assim, eu tenho duas propostas para fazer que são rápidas que a gente já está finalizando e você está meio ocupado. Uma é a seguinte, a gente estava lá fora e você estava mostrando pra gente um pouco do envernizar que já tem um material que é possível polir a pedra e não envernizar que é uma coisa mais cara, o que é isso e como funciona, você quer trabalhar com isso? R – Bom, é o seguinte, estou comprando o vibrador. Se chama vibrador essa peça. Eu vou fazer testes, cara, como eu comprei aquele compressor ali grande então para uma pessoa que enverniza. Mas o envernizado no compressor ele já parece que está polido, porque a maioria das pessoas que envernizam com o pincel, eu já envernizo com o compressor tem todo um cuidado com a peça, escorreu, limpa, é todo um processo... eu sou criterioso no negócio de qualidade, eu sou chato até, mas o polimento é uma coisa que no momento eu estou só estudando, não tenho se eu vou fazer ou não, não é uma certeza, porque tenho que ver se vai dar dinheiro. Porque o mercado acostumou com o verniz se você faz algum polido, ele não é mais custoso, ele é mais trabalhoso. Então o tempo hoje ele é mais caro do que às vezes um litro de verniz que eu gasto dando uma outra mão de verniz, o bicho vai dar o mesmo efeito. Porque o pássaro não é igual a uma superfície lisa que você... poli um superfície lisa, ele tem os risquinho então ele nunca vai polir aqueles riscos então dá trabalho, encarecer demais e não ter mercado. Acredito que por enquanto não tem mercado, é caro, vai triplicar o preço e já nesse preço é ruim de vender. P/1 – Qual o seu sonho hoje, Felipe? Pessoal, profissional qualquer coisa. R – Olha, como eu misturo muito as coisas, hoje eu tenho um sonho de realmente ter uma empresa. Eu sou uma pessoa que é hiperativa, todas as pessoas hiperativas gostam de aparecer e não tem jeito. Eu tenho vontade de ter uma empresa, um nome, uma marca até um marca minha, ter nome, ter respeito. Então, futuramente você pode voltar daqui um tempo você vai ver isso daqui funcionando com funcionário, eu tenho realmente um sonho de montar uma fábrica hoje e acredito que é uma coisa que me dá retorno, não para me deixar milionário mas retorno... é uma coisa que eu gosto cara, é uma coisa que quando você gosta de trabalhar com o negócio não tem jeito. É isso, o meu sonho é esse. P/1 – É a última pergunta Felipe, o que você achou de contar um pouco da sua vida pessoal aqui hoje? R – Cara, é uma coisa de psicólogo, cara, eu me senti meio que no psicólogo, mas é legal. É legal você poder trocar ideia, você mostrar o seu lado para as outras pessoas. Espero, além de achar legal, que isso seja ouvido e que alguém se interesse pela história, porque é bom falar da gente, quem não gosta de ter a oportunidade para falar de si? todo mundo gosta. Foi maravilhoso, foi bom estar com vocês, foi um prazer, e é isso gente. P/1 – O prazer foi nosso, obrigado. R – Obrigado a vocês. - - - FIM DA ENTREVISTA - - -