

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Um século de desenvolvimento industrial no Brasil - 100 anos da White Martins (WM)

## "Uma empresa que tem obsessão por crescer."

História de [Gilney Penna Bastos](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 11/02/2021

---

Projeto Um Século de Desenvolvimento Industrial no Brasil

100 anos da White Martins

Depoimento de Gilney Penna Bastos

Entrevistado por Isla Nakano e Débora Querido

Rio de Janeiro, 03/10/2010

Realização Museu da Pessoa

Entrevista número WMHV015

P/1 – Primeiro queria agradecer a presença do senhor por estar aqui para contar sua história para a gente e para deixar registrado eu queria que o senhor falasse o seu nome completo, local e a data de nascimento.

R/ – Não é nada, é um prazer. O meu nome completo é Gilney Penna Bastos, nasci no Rio de Janeiro em sete de agosto de 1963.

P/1 – O nome dos seus pais e seus avôs?

R/ – Meu pai é Gilberto Penna Bastos e minha mãe Neide Penna Bastos. Os meus avôs Neri Penna Bastos e Marina de Olívia Penna Bastos, do outro lado Nadir Pereira da Silva e meu avô é Norval da Silva... Não sei, eu não conheci.

P/1 – E qual que é a atividade profissional dos seus pais?

R – O meu pai está aposentado obviamente, já está com 70 e poucos anos, é formado em estatística e administração de empresas, assim que ele se formou em estatística começou a carreira na área de computação com os computadores grandes iniciais, era uma profissão que não existia, hoje tem bastante. Quando começaram a aparecer os computadores muito grandes eles aproveitaram esse pessoal de estatística da Escola Nacional de Ciência Estatística, ele participou de todo esse desenvolvimento de computadores. Desde quando os computadores para administrar uma empresa tomavam quatro, cinco salas dessas até o dia em que já tem um servidor “desse tamanho assim”. Minha mãe já faleceu, ela era professora, formada pelo Instituto de Educação há muito tempo, depois ela virou diretora de escola e depois ela partiu para o ramo da moda, teve loja de roupa de moda feminina depois terminar a carreira como diretora, já faleceu tem quase 20 anos.

P/1 – Qual que é a origem da sua família, qual a história dos seus avôs?

R/ – A parte da minha mãe é aqui mesmo do Rio, não tem muita originalidade não, eram daqui mesmo. A parte da minha avó e meu avô por parte de pai era alemã, filhos de alemães, tinham uma fábrica de pólvora aqui no Alto da Boa Vista. A família do meu avô tinha vários mercados, na época armazéns, vários armazéns e por ai foi, eles eram imigrantes e tal..

P/1 – E você chegou a conviver com esses avôs, com a fábrica?

R/ – Não, não, convivi com meu avô, ele morava em uma casa com muitos bichos e tal, mas já nem tinha mais os armazéns, já estava “aposentadão”, construía alguns prédios. Os armazéns começaram a se transformar em supermercados e ele achava que era muita trabalhadeira e não queria, então nessa fase ele já estava meio “aposentadão”, tinha uma casa grande e ali nós tínhamos o almoço de domingo, os netos todos reunidos, tinha um laguinho com pato, ganso, a gente levava bicada de ganso essas coisas de família. Mas não durou muito não porque logo depois minha avó faleceu, mas a família é bastante unida, é uma família bem tradicional, meu pai esteve casado com a minha mãe até ela falecer, meus primos convivem bastante, é uma família bem integrada.

P/1 – E o senhor tem irmãos?

R/ – Tenho um irmão só.

P/1 – E o que esse irmão faz?

R/ – Meu irmão ele é financeiro ele trabalha na ESSO e mora nos EUA, ele mora em Washington, já está lá há algum tempo, de vez em quando ele passa aqui, visita e tal, a gente é muito próximo e tem uma particularidade; eu sou casado com a irmã da mulher do meu irmão, então isso faz

com que a gente seja muito próximo também, mesmo depois da minha mãe morrer, porque os natais e todas essas comemorações eram na casa do meu pai e da minha mãe e não ficou difícil porque temos o mesmo sogro e sogra, então a família continua muito unida, os primos se dão muito bem, é bacana, é legal só é ruim quando tem briga, quando tem briga lá é briga aqui, aí é uma confusão porque um defende um, outro defende outro.

P/1 – E o senhor contou um pouquinho do laguiinho com os gansos e patos, eu queria que o senhor falasse um pouquinho para gente da sua infância, quais eram as suas brincadeiras preferidas quais foram os momentos mais marcantes?

R/ – A minha infância, desde que eu lembro, mas assim era na época de ginásio que a gente estudava no São José da Tijuca que era uma escola que, eu não sei se vocês conhecem, tinha muitos campos de futebol, a gente dizia que lá tinha mais bola do que alunos, todo aluno ia lá na hora do intervalo “me dá uma bola”, “me dá uma bola”... E a gente era um grupo muito unido jogava muito futebol, era o único esporte, tinha um campo de futebol para cada série e assim eu formei as minhas amizades, o pessoal adorava esporte, jogos e futebol. Era uma escola boa também, preparou a gente, meu irmão estudava lá comigo e meu primo, também era bem familiar na época, então a recordação básica da minha infância é dessa parte de futebol e brincadeira e jogos. E assim tratei de criar meus filhos também, eu acho que é saudável, ainda mais hoje em dia que tem muita confusão e outras atividades diferentes, então eu acho que isso é uma parte muito saudável.

P/1 – E fora da escola o senhor ia brincar na rua ou o que o senhor gostava de brincar fora da escola nos momentos em casa?

R/ – Tem que considerar também que naquela época, eu já estou com quase 50 anos, não tinha jogos eletrônicos, não tinha televisão, não tinha todas essas coisas. As brincadeiras eram subir em árvore, roubar fruta dos vizinhos e tacar pedra nos outros, quando não estava jogando bola na rua. Lá em casa era complicadinho porque a minha família toda... Como eu comentei, eu era de Jacarepaguá, ali onde meu avô tinha oito, dez armazéns, então a família era muito tradicional de Jacarepaguá, aí meu pai se mudou e a gente foi morar em um lugar mais novo, bacana e tal, mas era um lugar de Jacarepaguá que no final da rua tinha uma favela, favela mesmo e na falta de companhia a gente brincava muito ali na favela e era divertido primeiro porque meus pais não tinham ideia, eles trabalhavam o dia inteiro, a gente chegava em casa, pegava a bicicleta e descia porque era lá que tinha brincadeiras, era coisa assim; se você é branco você come queijo e eu não tinha ideia que queijo era caro. Então para eles queijo era caro e porque eu era branco e eles eram negros quando eu jogava bola ali na favela se eu marcasse dois gols tomava cascudo, branco não podia meter dois gols na favela. Também tinha um rapaz que era caseiro da casa de um amigo meu que era muito respeitado, sei lá porque, ele era respeitado “negão” grandão forte e ele protegia a gente, não vai bater no garoto não, mas às vezes ele não tava e eles batiam. A gente brincava muito ali atrás e tem suas complicações, às vezes a gente arrumava confusão com a pessoa errada e o irmão dele tinha acabado de sair da cadeia e ia lá querer matar a gente, aí ficava uns três meses escondido em casa sem sair.

P/1 – E tem alguma história engraçada dessas brincadeiras que foi muito marcante, que você se recorda até hoje?

R/ – Várias, tem essa que, nós soltando pipa, cortamos a pipa do rapaz e a gente aproveitou para catar a linha do garoto toda. O rapaz ficou muito chateado e o irmão dele tinha acabado de sair da cadeia e queria pegar a gente de tudo quanto é jeito, a gente teve que ficar escondido um bom tempo. A outra foi quando a gente arrumou confusão no futebol e saiu correndo para dentro de casa e eu soltei o meu cachorro em cima dos caras. O rapaz pulou o muro da outra casa porque tava fugindo do cachorro e quebrou o braço e ele era muito maior que eu, ele ficou quase um ano para voltar e falou: “Quando eu voltar vou matar vocês”. Só que um ano depois, quando ele voltou, ele já tinha crescido, então ele já não era assim tão mais alto, a gente precisava se defender porque o negócio era complicado, se eu ficar falando essas coisas daqui a pouco vocês vão achar que eu sou terrorista, maluco, então é melhor pular essas partes, isso aí é complicado, mas era divertido, fora isso eu estudava bastante e também era bom aluno, eu sempre fui um dos melhores alunos lá do São José e me esforçava no que tinha que esforçar, e na hora da confusão era confusão brava.

P/1 – Sobre a escola, o senhor começou a se interessar mais por alguma matéria, quais foram essas matérias?

R/ – Até bem naquela época a pessoa tinha que fazer a opção de carreira muito cedo, jovem de 16 anos, hoje em dia até mais cedo 16 para 17 anos e é muito difícil, a maioria das vezes você vê as pessoas em dúvida, com muitas dúvidas, mas no meu caso desde pequenininho eu gostava de desenhar e eu gostava de desenhar carro e desenhar carro e tal, a minha ideia sempre foi ser engenheiro para poder trabalhar com carro, desenho de carro, projeto de carro, então não me lembro de nenhum momento ter dúvida sobre o que eu iria fazer, porque eu gostava de matemática, gostava de Ciência, chamavam de Ciências Química e Física, eu gostava de desenhar, gostava de carro, então não teve jeito sempre tive esse pensamento na cabeça e assim foi, entrei na faculdade e em nenhum momento parei para pensar se queria ser médico, advogado ou qualquer coisa diferente, não tinha essa quantidade de opções que tem hoje, até engenharia hoje tem umas nove ou dez, antigamente ou você era advogado ou médico ou jornalista, não tinha muita coisa, hoje em dia é muito complicado, mas para mim sempre foi isso, sempre fiz engenharia para ser projetista, acabei não trabalhando com carro porque descobri quando já estava velho que era tudo em São Paulo e falei: “Ah não vou para São Paulo não”. Todos os cargos eram em São Paulo não tinha nada aqui não, eu gostava muito de praia e depois crescendo tinham as amizades todas a gente jogava vôlei na praia, jogava vôlei na praia, saía direto, parava na padaria, comia um pão e ia jogar futebol de tarde. Sair do Rio nessa etapa de garoto 20 e poucos anos seria muito difícil, aí decidi não fazer negócio de carro, projetar qualquer coisa mais aqui no Rio. Então no colégio eu sempre fui, sempre tive essas matérias matemática, Química, Física, essas matérias mais tecnológicas e eu sempre fui bem sempre e gostei de estudar.

R/ – E teve algum professor que marcou a sua trajetória escolar, que você lembre dessa pessoa?

R/ – Olha na escola mesmo eu estudava para tirar boas notas e jogar futebol, não esquentava muito para essas coisas não, porque o meu pai era “brabo” se tirasse nota sete e meio ele já fechava a cara, abaixo de sete e meio era confusão, então eu e meu irmão... A gente estudava mesmo para não ter confusão, não ter aborrecimento para ele e ficar tranquilo, não era assim por puro prazer não, então não teve nenhum professor que tenha me influenciado, minha mãe mesmo era professora muito chegada a essa área didática e educação e tinha muito paciência, ela teve muita com a gente até porque a gente estudava, eu e meu irmão, na mesma escola em que ela era Diretora, em uma escola pública até a quarta série, a gente estudou nessa escola então ela sempre nos colocava com as melhores professoras e na hora da confusão ela sempre estava perto, mas depois, quando a gente foi para o São José, na Tijuca, era longe e ela já estava trabalhando em outro ramo, então foi por conta da gente mesmo.

P/1 – E a mãe como Diretora teve alguma vez que vocês foram parar alguma vez na diretoria, aprontaram alguma coisa?

R/ – Não porque se tivesse ela liberava, eu lembro ao contrário, de ir lá pedir pra ela pedir para algumas professoras tirarem o carro para a gente ir jogar futebol, mas ela não deixava sempre não, era só de vez em quando, mas era legal não era brava não, se pudesse ajudava.

P/1 – Gilney, você mencionou que gostava de jogar vôlei na praia durante a juventude e adolescência antes de entrar na faculdade o senhor tinha um grupo de amigos? Vocês passeavam? Como é que eram o Rio de Janeiro? Quais eram os lugares preferidos?

R/ – Antes da faculdade?

P/1 – Isso, isso!

R/ – A vantagem é que era mais tranquilo, a gente podia... Era mais fácil na questão de pegar ônibus e ir para lá e para cá e hoje em dia botar a minha filha de 13 anos em um ônibus para o Leblon eu não vou deixar porque dá medo, é meio que um contra senso de estar segurando ela, mas não tem jeito, antigamente a gente ia para tudo quanto é lugar, fazia de tudo mesmo, voltava para casa e pegava carona para economizar o dinheiro do ônibus para poder depois gastar em um final de semana em uma churrascaria, era muito tranquilo, até porque a gente estudava longe mesmo, naquela época da Freguesia, a gente morava na Tijuca, era uma hora, então eram três ônibus e a gente era bem solto. Era bem fácil, passava bastante tinha um grupo de amigos bons, na verdade dois grupos de amigos um lá de onde eu morava e tinha um grupo de amigos da escola, então era bem movimentado tinha dos dois lados.

P/1 – Me conta como que foi ingressar na faculdade você estudou muito para passar no vestibular me conta como que foi essa fase?

R/ – É, bom... Diferente, porque nessa época a gente estava começando aquela coisa de cursinhos pré-vestibular que tinham uma aprovação melhor e tal, na minha época era Impacto Baiese, a escola começou a sentir um pouco esse golpe, era uma escola muito profissional, era uma escola de padre, eles tentaram mudar um pouco a estruturação do último ano pra parar de perder aluno para cursinho, ai eles começaram a fazer simulado coisa e tal e eu como era um dos melhores alunos, e sempre fui, chegou no último ano me falaram: “você vai ser dez, você vai tirar a pontuação vai fazer a gente fazer propaganda” Ficavam dando tapinha nas minhas costas e eu doído para jogar futebol e eles inventaram, que não tinha era só prova simulada de vestibular a nota era conceito então boletim era conceito, os meus conceitos eram sempre altos, os simulados a gente sempre colava na última porta do banheiro, ai foi um desastre, quando veio a prova da PUC eu não passei na prova, ai foi desastroso, ai comecei a estudar em novembro quando perdi a PUC e comecei a estudar rápido, voltar e tal, ainda sim consegui passar, mas também fiz uma outra prova para uma faculdade no Lisboa que era onde estavam meus amigos de futebol, eu passei em terceiro lugar no Lisboa, meu pai disse que não pagava: “Não vou pagar, você tem a outra lá e tal”. Eu falei “bom passei em terceiro lugar” fui lá no futebol e o cara meu deu uma bolsa de 50%, eu passei em terceiro lugar e ganhei bolsa de 50% mais 50%, ai eu joguei um pouquinho só de futebol e saí para pegar uma pouco de seriedade senão não dava certo não, ai eu fiz prova para UERJ (Universidade Estadual do Rio de Janeiro), novamente eram cinco vagas, o meu pai disse “você é burro não vai passar nunca”, ai passei, eles somaram os créditos lá e não dava ai eu falei não tem problema não” eu fui para a GAMA filho, peguei transferência e fui trabalhar já com estágio, eu queria trabalhar até porque eu gostava, eu fui trabalhar na Bayer, era uma empresa boa, faltavam dois anos e pouco para eu me formar, não faltavam três anos, eu tinha feito só o básico e na Bayer eu fiquei dois anos trabalhando com manutenção, na parte de manutenção que é uma parte que o pessoal não dá muito valor não, mas se você quiser ser Engenheiro mesmo e não começar pela manutenção você acaba tendo dificuldade de controlar as pessoas que você lidera, porque você tem que saber o básico, tanto é que... Ah, assim, foi engraçado, aliás, curioso, foram duas histórias curiosas, eu queria começar a trabalhar e fui fazer entrevista para uma vaga que tinha na Bayer e a Bayer era uma empresa que na época pagava cinco salários mínimos para um estagiário, era um espetáculo, tipo hoje Engenheiro ganha oito salários mínimos a Bayer pagava cinco para estagiário. Então eu entrei para fazer a entrevista, tava o engenheiro aqui e o técnico e eram os dois que faziam a entrevista, um deles pegou minha ficha “Gilney Penna Bastos, você é parente dos Penna Bastos lá de Jacarepaguá?” E eu falei, “sou sim”, ele “conhece, a Dona Marina?”, respondi: “Ela é minha avó”. Ele conhecia a minha avó e disse: “Ela distribuía arroz, feijão, farinha, tudo sem o seu avó saber, sabia disso?”. A minha avó distribuía tudo para todo mundo lá na Praça V, se meu avó soubesse dava confusão. Ele virou para o rapaz que era o técnico e falou assim: “Oh filhinho vai ali pegar um cafézinho pra gente vai?”. E virou e falou para mim: “Olha você está aprovado, eu vou te fazer a primeira pergunta e a resposta está aqui nesse quadro, você olha para as válvulas, aqui está a segunda pergunta e tal coisa, e a terceira tu olha para isso aqui, tu tá vendo? Isso aqui é uma bomba, você tá vendo que ela está rodando, é a centrífuga, o cara me deu as respostas, tudinho, o cara chegou, tomamos o café e começaram as perguntas para ele ai fizeram as perguntas. Eu sabia tudo, pensaram “esse é muito bom, tá aprovado, não precisa nem chamar mais ninguém”. E eu falei: “Meu deus que beleza!”. Feliz da vida entrei, primeiro dia me falaram “você vai trabalhar no almoxarifado”. Ai eu falei: “Legal, eu posso saber o que é um almoxarifado?”. Pensei “ah é um nome bacana”, e ele falou a “é onde se guarda as ferramentas”, e eu “onde guarda as ferramentas?”, “você ficar lá dentro, o pão vem com uma ficha e você dá a ferramenta para ele”. Eu falei: “Eu não vou ficar fazendo isso, não vou não, tô fazendo Engenharia, tô fazendo estágio para aprender, você quer que eu fique pegando ferramenta para pão?”. E ele falou “sim” e eu “vou não, sinto muito, mas não vou” e ele falou: Vou fazer um negócio contigo, eu te digo três ferramentas, se você me apontar quais são você não vai, você só tem que acertar uma”. Ai eu falei “tá legal, se eu acertar uma eu não vou” e ele “não você não vai”, eu disse “então beleza”. Nós fomos lá para o tal do almoxarifado, para começar era um negócio imenso maior que essa sala, tinha ferramenta de tudo quanto é jeito, o cara mandou três lá eu não fazia ideia, ai ele falou: “Tá vendo como tu não sabe nada? Três meses aqui dentro, se você aprender rápido eu te libero em um mês e meio. Que dureza, e assim foi o primeiro ano, foi só dureza, ele me fez aprender a soldar, cortar, e depois no final eu estava desmontando bomba, desmontando reator, porque a brincadeira era o desmontar e montar e não podia sobrar parafuso, porque faltar nem pensar era demissão, mas se sobrou parafuso ainda vai, é alguma coisa que não estava direito, mas foi legal, uma época boa bacana, depois eu tive um acidente lá que a Bayer, é um negócio muito perigoso apesar de a gente conhecer a Bayer por aspirina, esses remédios, a Bayer aqui do Rio não era remédios, era produtos químicos e era lá em Belford Roxo, eram 16 fábricas no mesmo local, quando você entrava o cara te dava um crachá e uma bicicleta, eu falei “para quê a bicicleta?”, “a bicicleta é para você poder ir almoçar porque são dois quilômetros e meio para cá”. Você entra e todo mundo vinha deixava a bicicleta na porta, pegava o ônibus e ia embora dia seguinte, lá pegava a bicicleta e ia para o trabalho porque era grande e tudo perigoso, um dia tive um acidente lá, ficou meio complicado, perigoso mesmo a gente entrava não em todo lugar mais, tinha uma fábrica lá, por exemplo, que a gente usava capacete, então toda vez que você entrasse tinha que colocar como se fosse um envelope pregado com papel, era um clipe com papel amarelinho e você tinha que ficar igual um peixe de olho no gato, você tinha que ficar trabalhando aqui e olhando pro papelzinho, se o papelzinho ficasse vermelho você tinha sete segundos para sair lá de dentro, se não saísse você ficava, porque a fábrica era fechada, porque esse gás era chamado fosgênio, se ele vazasse matava todo mundo, o papelzinho ficava vermelho e você tinha sete segundo para sair porque senão já era, quem tivesse ficado... Eu tive, não exatamente com isso, um acidente lá e fico tudo complicado, me botaram para tomar um banho que quase tirou um pedaço da minha pele, a possibilidade do gás tóxico entrar era uma coisa muito complicada, ai eu falei: “Quero brincar com isso mais não”. Eu fui arrumar outro trabalho, você perguntou negócio de história, é mais ou menos por ai.

P/1 – O senhor falou que começou a trabalhar com as ferramentas no almoxarifado, tem alguma daquelas ferramentas daquela época que deixou de ser usada, o senhor se lembra de ter aprendido alguma coisa que com a tecnologia não é mais usadas?

R/- Na verdade não, a mecânica é a mesma, hoje em dia as mesmas ferramentas que eram usadas são usadas até hoje, você desenvolve muito a área de eletrônica, circuitos e tal, mas a área de mecânica pesada é a mesma, são as mesmas ferramentas, os mesmos processos de conformação, tudo, então não tem diferença nenhuma.

P/1 – E como é que foi a saída da Bayer, conta para a gente como se deu a sua saída?

R/ – Não, eu não saí por conta disso, eu falei com meu pai: “Vou sair, não quero mais isso, isso é muito perigoso, tá bacana tô ganhando um dinheirão, mas não quero mais não”. Ele falou o seguinte: “Você volta, fica um mês, dois meses só pra perder o medo, não deixa o medo te ganhar, sai tranquilo que eu te consigo outro lugar”. Aí, voltei... Um mês depois ele conseguiu outro lugar, foi na área que eu gostava, consegui um estágio com um Engenheiro de Projeto, Estágio de Projetos, em uma empresa que tinha um Diretor Geral que já tinha trabalhado com ele na GE (General Electric). Meu pai trabalhou na GE por muito tempo e esse amigo dele era Diretor Geral de lá, então ele conseguiu uma vaga de estagiário para mim em uma empresa de projetos. Eu fui trabalhar de estagiário de projeto, afinal eu estava trabalhando com projeto. Sobre o que você perguntou, sim evoluiu muito, na minha época a gente fazia os projetos naquelas pranchetas enormes com papel vegetal e nanquim, quando você errava tinha que pegar a gilete para raspar e não podia raspar muito porque senão rasgava o papel e tinha que refazer tudo, ainda era nanquim e gilete; dureza. Hoje em dia é tudo no computador, tem aqueles programas AutoCAD e tal, não dá nem para comparar com os projetos daquela época. Eu fiquei nessa empresa mais uns três anos, também foi legal porque, muito rápido eu já estava fazendo projeto, eu já não era mais estagiário, e eles me contrataram como assistente de engenharia, não podiam me contratar como engenheiro porque eu não estava formado, mas eu já era assistente de engenharia, ganhava um dinheirão, eu só perdi a graça quando o pessoal se formou, o pessoal dizia “você está contratado” e faziam festa na faculdade, para cada um, no último período, que era contratado a gente fazia uma tremenda festa e eu já estava contratado, tinha ano e eu só participava da festa dos outros. Mas essa época foi legal, eu pude exercitar mesmo toda essa parte de projeto que eu sempre quis fazer desde a infância e eram projetos difíceis, era muito bacana, eu fiquei uns três anos.

P/1 – Você se lembra de algum projeto ou do seu primeiro projeto?

R/ - Essa empresa trabalhava com produtos de transferência de líquido, era muito ligada a refinarias, braço de enchimento de navio, braço de enchimento de caminhões tanques e tanques que têm um selo que flutua, esses eram os projetos e eu era o estagiário do engenheiro mais antigo que tinha lá, ele pegava quase todos, tinham alguns que eram especializados em determinados equipamentos, como esse cara era o mais antigo, ele pegava tudo e eu ia aprendendo devagarzinho, um dia ele saiu e foi trabalhar em São Paulo, não me lembro em qual empresa exatamente, e aí tinha um Gerente de Engenharia, um português bonzinho pra caramba, português inteligente, a minha família também é portuguesa, aí o português virou para mim e falou: “Consegue zerar o que ele fazia?”. E eu falei: “Eu posso tentar”. Deu para fazer porque tinha coisa que o pessoal que fazia, eu peguei para fazer o projeto e realmente ele tinha deixado muito pouca informação, tinha me ensinado alguma coisa. Com o pouco que ele me ensinou eu não ia chegar lá, então eu desci para a produção e lá em baixo eu comecei a conversar com a “peãozada”, o pessoal foi me dando todas as dicas de trás para frente e daqui como que eu evoluo para ali, não como você calcula, mas como acaba, “tem que acabar assim, assim e assim”. Eu ia lá e voltava fazia a conta de trás para frente, então eu fui nessa de comunicação eu acabei evoluído mais que os outros porque o pessoal era muito fechado, o pessoal do projeto gostava de prancheta não gostava de conversar e eu tinha vindo de manutenção de conversar com a “peãozada” direto de abrir bomba e fechar bomba então eu descia porque tinha o projeto aqui a fabricação era ali em baixo, eu descia conversava com eles e todas as dúvidas que eu tinha eles me davam aula, aí eu dei asa, fui aprendendo, esse primeiro projetou fico bacana, aí o português me deu outro, outro e outro e acabou que ele me contratou como assistente, eu fiquei feliz mesmo quando seis meses depois ele me deu um desenhista “você está se dando muito bem vou lhe dar um desenhista, agora você vai ficar só calculista”. Eu tinha um desenhista, já não precisava mais limpar porque aquela gilete tinha um nanquim muito ruim, sujava os dedos todos de preto e aquelas canetas estouravam, era uma desgraça, não gostava daquilo, eu fiquei feliz com o desenhista, foi bacana, e, também com aquele negócio do amigo do meu pai ser o Diretor Geral, essas coisas, eu não sei se posso contar, mas havia uma CPA, comissão de proteção contra acidentes, ele me chamou e falou assim: “Aqui é o seguinte tem muita briga entre eles e a gente”. Então o Vice-Presidente da CPA era indicação dos funcionários e o Presidente indicação da diretoria, então ele tinha que indicar alguém de confiança “eu vou indicar você, mas para fazer tudo direitinho e impedir que eles passem do limite”, aí eu falei: “Tá legal é comigo mesmo”. Assim eu fui indicado, eu entrei e quando eu assinei como Presidente meu primeiro ato foi abolir o capacete, era muito ruim trabalhar com capacete, dava espinha aqui na testa era horrível, aí ele falou assim: “Você tá maluco, vou falar com seu pai”, tava feito, ele falou “vou tirar você”, e eu falei “pode ficar tranquilo eu vou devagar”, e ele “mas capacete não tem jeito bicho, ficou maluco”, comigo foi divertido, o pessoal na hora do almoço era diferente, na White é outra coisa, eu trabalhava em uma fábrica lá em Barros Filho, no final da Avenida Brasil, longe, então o pessoal almoçava rápido no refeitório, ia lá em dez, 15 minutos, e tinham 45 minutos para poder jogar ping-pong ou para poder jogar aquele futebol de moeda de peteleco, coisa mais chata, “o quê eu vou ficar fazendo aqui?”, “vou jogar futebol de peteleco”. Tinha um Engenheiro Elétrico lá maluco, o pessoal chamava ele de “escangalha”, ele ficava enlouquecido quando chamavam ele de “escangalha”, ele falava “o bom de fazer eu não posso te falar não, porque você também é meio maluco”, aí eu falei: “Pode falar aí”. Ele disse: “É empilhadeira”. Eu falei: “Empilhadeira é que a gente bate, pega empilhadeira aqui na fábrica”. Ele pegou uma empilhadeira com aqueles “botijozinhos”, a rodinha é atrás, é diferente ela não gira na frente, ela gira atrás então cada curva fechada, e isso era legal, até que descobriram, eu fui deposto, deixei de ser Presidente da CPA porque eu estava passando dos limites.

P/1 – Como Presidente além do capacete, quais foram os seus outros feitos?

R/ – Eu deixava o pessoal lá, as coisas que eles queriam para melhorar e tal eu só tentava dar uma limitadinha para eles não irem muito longe.

P/1 – Quais eram os principais conflitos entre as duas partes?

R/ – Era coisa de segurança mesmo, coisa de segurança, tinha uma ponte rolante que tinha lá dez anos sem fazer manutenção, o motor quase que pendurado e era caro, eles queriam uma nova e era muito cara. Eu acertei com eles isso, “vamos fazer uma manutenção trimestral da ponte rolante, se a empresa cumprir com a manutenção trimestral não precisa comprar outra se a empresa não cumprir a gente compra uma nova”. Eu ia tentando ajeitar as coisas para falar a verdade, eu era muito novo, 21 para 22 anos, não sei nem como tinha essa cabeça na época, quer dizer, às vezes era boa, a área não prestava, mas eu levava o pessoal mais pela facilidade que tinha de ter trabalhado na Bayer muito tempo e de ter lidado com o pessoal, essa parte me ajudou, foi legal.

P/1 – E como se deu o desenrolar da sua carreira, como que foi a próxima etapa?

R/ – Então eu fiquei fazendo projeto, aí ele me deu o desenhista e depois me deu um projetista, eu já estava projetando o “diabo”, uma estrutura toda em volta, já era engenheiro e aquilo estava cansativo, porque por mais que a empresa já tinha oito, nove, dez produtos, e eu projetasse aquilo tudo, era muito repetitivo e, além de tudo, muito chato porque era muito repetitivo. A gente almoçava todo dia no refeitório, chegava sexta-feira o pessoal se reunia para fazer algo legal, diferente, “vamos almoçar no restaurante lá em Quintino”, mas lá era ruim demais e aquilo era chato. Já eram três anos e pouco que eu estava naquela empresa, até que apareceu o pessoal da White Martins lá, porque a gente usava gases deles e usava da concorrência, da AGA. Nesses equipamentos a gente tinha que dobrar alguns tubos e para dobrar o tubo a gente usava o aquecimento, era para fazer a junta e tudo mais, aí chegou o pessoal da White Martins e tinha solda também, e, eu era responsável por solda, o pessoal foi lá

dizendo que queria fazer um processo para trocar o gás de solda da gente, “olha a gente tem uma mistura de solda muito melhor do que a que vocês usam, eu falei: “Tá legal, a solda de vocês tá bacana, vamos ver”. Era quase igual à textura, uma era 20% e a outra era 25%, o resto era igualzinho, eles colocaram a mistura deles lá, foram testar, foram fazer a solda, mas eu sabia soldar, eu não era só engenheiro, tinha passado por lá, aí o rapaz estava lá e tal, ele falou, “não está funcionando”, aí eu falei para ele: “Aumenta a amperagem”, ele aumentou, e eu disse: “Dá um toquezinho na voltagem que vai melhorar”. A solda ficou uma beleza e ele disse: “É, você sabe mesmo desse negócio viu?”, “Como essa mistura é boa”. E eu disse: “Não é não, a mistura é igualzinha, você que não sabe misturar”. “Mas a gente está justamente precisando de um engenheiro para trabalhar nessa área de solda porque a White está lançando essas misturas e tal, e a gente não sabe bem mesmo não, a gente está precisando de um engenheiro e tal, você tem vontade de trabalhar na White? Eu falei: “Talvez, quem sabe”. Ai o rapaz disse “a paga tanto...”, eu pensei “estou ganhando mais que isso e agora em outubro tem dissídio dos metalúrgicos eu vou ganhar mais uns tanto por cento, então eu vou sair para ganhar menos?”. Ai ele falou: “Vou falar com o Gerente lá, talvez ele consiga igualar e a gente não tem esse negócio de ficar na fábrica o tempo todo não, a nossa região pega Salvador, Vitória, Juiz de Fora, então a gente viaja almoça em restaurante, pega avião”. Ai eu disse “opa beleza”, gostei, eles fizeram uma proposta, igualaram o salário que eu estava, nem consideraram o dissídio, e eu falei “mas vou”, e fui entrei na White, isso foi em 87, já tem um bocado de tempo, isso eu já devia ter uns dois anos de formado, um ano e pouco de formado, e aí eu fiquei trabalhando três semanas no Rio que a região do Rio de Janeiro pegava Salvador, Espírito Santo tal e três semanas na área de Belo Horizonte porque lá também não tinha Engenheiro de Solda, já estava formando o grupo, fechando o quadro, eu fiquei uns seis meses assim, Rio e Belo Horizonte, quase um ano talvez, foi bacana essa época, a minha entrada na White foi mais para poder passear sair daquela rotina de fábrica que era terrível, capacete e capacete, refeitório e refeitório, capacete e projeto, refeitório, capacete e projeto,tava me enlouquecendo aí eu fui fazer essa parte que era uma parte mais de marketing, mas na verdade é um desenvolvimento em que você consegue conhecer mais gente, vai nos clientes, conhece os clientes, você conversa, dá dicas, aprende, você vê outras realidades e eu gostei muito dessa área, tanto é que eu estou aqui até hoje.

P/1 – E como que era a área na época?

R/ – Muito incipiente, estava começando, como eu falei tinha três engenheiros, eu era o terceiro engenheiro, eram dois engenheiros que ficavam lá no meio e um supervisor, e assim eu ficava um pouco no Rio, um pouco lá, o meu supervisor tinha um fusquinha, a gente andava do que tivesse, nosso carro mesmo, e basicamente íamos em clientes, também íamos em outros possíveis clientes para mostrar os produtos que a gente tinha e fazer testes, mostrar que era melhor, fazia um convencimento, tentava trocar o fornecedor, começar do zero, nem tinha o processo em si, o processo de utilização dos gases, a gente ensinava como fazer para melhorar a rapidez ou a qualidade dos trabalhos que as empresas faziam, e a gente ia captando cliente, o gol era captar clientes, trazer mais clientes para dentro da White Martins e até um tempo atrás era uma época romântica, a gente trabalhava com cronômetro na mão, sabe cronômetro? Fita métrica para saber se consumia mais arame, menos arame, era beleza, era mesmo.

P/1 – E o que era mais difícil nessa época tinha algum desafio alguma coisa que era difícil de lidar no dia a dia?

R/ – Não, da minha parte eu vim dessa área, vinha de manutenção e projeto há muito tempo, então eu tinha facilidade nos processos, eu me comunicava bem com os clientes, era muito divertido e legal, era um grupo muito unido, o grupo da White era um grupo muito antigo, muito unido, a empresa era grande, ainda é muito grande, cada vez mais, nessa época era muita amizade, é difícil isso porque eu passei por outras empresas e também tenho amigos... Meu irmão, por exemplo, existe muita competitividade dentro das empresas de uma maneira geral, muita briga, confusão, a White sempre foi uma empresa de muita amizade, eu tenho muita relação particular de amizade com pessoas que estão na White até hoje e desde essa época a White sempre foi uma empresa de muita amizade de muito companheirismo, é muito difícil você fazer amizade dentro do trabalho depois de uma certa idade, e nessa época foi muito interessante trabalhar lá.

P/1 – E como que era o relacionamento com os clientes e quais eram as táticas que vocês usavam na época para conseguir trocar ou colocar o produto da White Martins?

R/ – Não nessa época específica, no comecinho, eu estou falando de 1987, 1988, a gente trabalhava com mercado de solda, eu vinha dessa época do mercado de solda, fazia procedimento de soldagem, esse mercado era muito novo aqui no Brasil, quem dominava era a Liquid Carbonic, uma empresa que só vendia CO<sup>2</sup>, e depois veio a ser comprada pela White na metade dos anos 90, eles vendiam um gás chamado CO<sup>2</sup> que era um gás ruim, vamos dizer assim, e o gás que a gente vendia era uma mistura de CO<sup>2</sup> com Argônio, o Argônio, a mistura em si era muito melhor do que o outro, era mais desenvolvida, então não tinha muita dificuldade, era só chegar, botar e mostrar, mostrava com fita métrica, cronômetro e começamos bem, a maioria dos clientes usava CO<sup>2</sup> puro, então era muito fácil, a gente botava, botava, botava e conquistava um cliente atrás do outro, quase que dar uma enxadada em uma minhoca, o pessoal da Liquid Carbonic não tinha mais o que fazer, “como é que eu vou me defender?”. Começaram a inventar que o Argônio deixava impotente, porque o Argônio tem um cheirinho e o CO<sup>2</sup> não tem, o soldador que usava aquilo sempre gostava muito, porque, você imagina, você é um soldador então trabalha com um óculos preto, um capacete de proteção mesmo, luva de couro até “aqui”, porque tem respingo, o negócio respinga, quando você botava o Argônio os respingos acabavam, o cara não se queimava mais e dava mais velocidade porque era uma solda mais suave, não era como a anterior, era quase como enfiar prego em areia, como eles não tinham o que fazer inventaram isso que o Argônio causava impotência, foi difícil porque o pessoal ficou meio complicado, até provar para o cara o que é verdade e o que é mentira... Na dúvida o cara não vai querer esse negócio, o desafio ficou mais forte, a gente tinha que chamar, conseguir chamar o Gerente ou o responsável para conseguir mostrar que era muito melhor que isso, é uma brincadeira que ninguém gosta, eles não gostavam, aí foi mudando, foi uma época de uns bons dois ou três anos, um par de anos mexendo com isso...

P/1 – E como que a Liquid liberou esse boato como que eles espalharam?

R/ – Eles espalharam panfleto e tudo, coisa séria, colocaram mesmo de boca em boca, soldador por soldador, porque eles eram os que forneciam ao cliente, aí amaram um grupo de engenheiros para defender, toda vez que vinha a White lá para testar aquele negócio, vinha outro lá correndo “olha, isso aí não tem futuro não, em casa tu vai ter problema, você vai ficar menos queimado mais em casa vai ter problema”. O pessoal ficava meio na dúvida, isso foi logo no início, na época boa, depois eu me mudei para Área Médica, a Área Medicinal da White, para vender mais oxigênio e da mesma maneira, menos o Argônio. Nessa época a gente já trabalhava na unidade de Benfica que era ali na Prefeitura Olímpio de Melo, chamava Região Rio, era um prédio de quatro, ou cinco andares, que já não existe mais, ou seja, deve existir, mas não é da White. Quando eu fui para a Medicinal, isso deve ter sido em 90, por aí, eu trabalhava na matriz que era na época no centro da cidade, nós tínhamos um edifício inteiro no centro da cidade, era um sonho trabalhar na matriz, era um sonho, eu já trabalhava na Área Médica que era uma área mais séria, mais séria não, porque a outra também era séria, mas era uma área de mais responsabilidades, porque trabalhava com hospitais e donos de hospitais, foi uma etapa boa também.

P/1 – Me conta um pouco do seu dia a dia dessa época que trabalhava com gases medicinais?

R/ – Já na época medicinal, a época medicinal também foi uma época de captação de clientes, de desenvolvimento de negócios, sempre tive desde que entrei na White, sempre coloquei o background que eu tinha de engenharia e processos a favor de captar clientes e de crescimento, eu gosto de desafio, disputa e competição, então nessa área entrei também nesse segmento só que era o Brasil todo, não era área Rio, pegava Espírito Santo, era o Brasil inteiro, então a gente viajava muito tentando fazer contato com diretores de hospitais, com médicos e anestesistas e tal, colocando os nossos produtos. A White é uma empresa muito forte, desde que eu a conheci já tava presente em todos os Estados, então os concorrentes não são assim tão... E não são assim até hoje, não tem uma presença tão massiva quanto a White tem, então basicamente era nesse sentido de apresentar os produtos que nós tínhamos, os desenvolvimentos e as inovações. Na Área Medicinal a gente também trabalhava muito forte com novas tecnologias e a vantagem é que era no Brasil inteiro, praticamente conheci todas as capitais do Brasil trabalhando, através da White, e também tive oportunidade de conhecer todo pessoal de campo, a gente chama de campo os gerentes das filiais. Eu passei mais uns dois ou três anos nessa Área Medicinal, pude conhecer todo mundo, hoje, gente que passou 20 anos na empresa, por causa das profissões... Se você trabalha na financeira é claro que você está na matriz, tá trabalhando com finanças... Eu pude conhecer todo mundo, então eu tenho uma intimidade maior com todo mundo que está lá até hoje, e era divertido conhecer o Brasil inteiro, conheci hospitais, diretores de hospitais, fiz amizades e tal, foi legal.

P/1 – E o senhor mencionou a White como atuante, muito atuante no mercado de hoje, mas como era o mercado de gases medicinais na época? Além de tudo tem a questão dos hospitais públicos, das licitações como que foi esse processo?

R/ – Na verdade não mudou muito não, porque os hospitais públicos sempre foram de muita licitação e muita disputa e muita confusão para cobrar a área de pagamento, então a gente não podiam ficar só no público, tinha que ir também para o privado que era uma garantia maior, não sei se é o objetivo, eu já estou sendo um pouco mais técnico do que diz respeito ao trabalho, mas tinha que balancear as coisas e o principal objetivo era sair um pouco da dependência do oxigênio, o oxigênio vende para o hospital desde que tenha paciente, se não tem paciente não tem como vender oxigênio, mas tem outros produtos que a gente vende também e que temos de fazer uma associação com alguns profissionais para poder chegar a hospitais em outras regiões de menor incidência de desenvolvimento tecnológico e mostrar como é que faz. Por exemplo, o óxido nítrico é um gás que você usa para anestesia e oferece uma recuperação muito mais rápida, você potencializa o seu analgésico, mas é difícil de usar, muitos profissionais não sabiam usar, a gente tinha que ter uma pessoa contratada para levar, para fazer um treinamento mesmo, e isso acontece até hoje, eu sou responsável por alguns países da América do Sul, até semana passada nós levamos um médico que é especializado em um produto que chama óxido nítrico, o óxido nítrico já tem algumas propriedades que funcionam muito bem para recém-nascidos, mas tem que saber usar, então esse profissional levou para o Paraguai, agora semana passada, ele apresentou em congressos os trabalhos, mostrou todo o procedimento, como é que faz, como é que não faz, os riscos e benefícios. Se hospitais se interessam pelo negócio a gente dá um suporte, dá apoio e assim vemos o nosso produto, então eu acho que independentemente de qualquer coisa a atuação da White Martins tanto na Área Industrial como na Área Medicinal contribuiu muito com o desenvolvimento do país fora dos grandes centros, a gente vê que a distância que do é usado nos grandes centros e no resto diminuiu muito, porque a gente tirava proveito disso para vender, mas ao mesmo tempo a gente dava treinamento, dava capacitação para o pessoal, era uma referência.

P/1 – E nessa época que o senhor foi para Venezuela, como é que foi essa viagem e quando que foi decidido?

R/ – Assim, na época da Venezuela eu estava morando em São Paulo eu estava na Medicinal, mais ou menos em 1992, 1990, para baixo, a parte de marketing, porque a gente chamava tudo isso de marketing, tudo que desenvolvia Novos Negócios foi para São Paulo, tanto industrial como medicinal, e eu fui junto, eu moro lá em São Paulo, e justo quando a empresa comprou a Liquid Carbonic a White estava querendo ir para América do Sul, ela começou a abrir empresa na Argentina, Colômbia e no Peru, ela já tinha comprado e adquirido três empresas fora do Brasil se eu não me engano, se não me falha a memória histórica da companhia, acho que era isso... Quando a Praxair comprou a Liquid Carbonic entregou todas as Liquid Carbonics aqui da América do Sul para a White Martins, isso foi uma compra da Liquid Carbonic lá nos EUA, a Praxair comprou a Liquid Carbonic, então a parte Liquid Carbonic migrou toda para a White Martins, e eles estavam formando o grupo do norte que na época chamava Países Hispânicos, estava sendo formado esse grupo, a gente já tinha empresa no Peru e na Colômbia e aí entrou a Venezuela também pela Liquid Carbonic e eu estava dando um treinamento, tinham me convidado para dar um treinamento medicinal na Venezuela, o Domingos estava na época, ele era o Presidente e o responsável, e eu já tinha trabalhado com ele quando eu entrei na White, na Área de Solda, ele era o responsável, era o Supervisor de Belo Horizonte na época, então ele ficava três lá três cá. Ele tava lá, a gente já tinha trabalhado junto, tinha um conhecimento, e ele falou que eu ia me encaixar bem no grupo, “quero uma pessoa que eu conheça trabalhando junto, que eu confie e também com conhecimento medicinal”, porque as pessoas que trabalhavam lá não conheciam medicinal, aí ele me convidou para ficar na Venezuela, isso foi em 1996, eu acho, então eu estava em São Paulo e fui para Venezuela.

P/1 – E como que foi essa mudança para a Venezuela?

R/ – Profissionalmente foi muito legal, foi muito bacana uma oportunidade nova eu sempre gostei de desafios e coisas diferentes para movimentar um pouco o negócio no aspecto particular, foi um pouco mais complicadinho, eu estava já casado, a minha mulher estava morando em São Paulo, ela também é formada em finanças e já tinha se transferido do Banco que ela trabalhava no Rio para um outro Banco em São Paulo quando eu mudei para lá, ela já tinha vindo, aí ela teria que ir para Venezuela, teria que largar a segunda oportunidade de emprego e ao mesmo tempo ela já tinha tido o primeiro filho, então ela estava naquela dúvida que as mães sempre tem, como é que é isso, eu volto, não volto, o meu filho estava com três meses mais ou menos e ela com quatro meses tinha que voltar ao trabalho, e aí calhou essa mudança, ela achou melhor ainda porque na dúvida a solução apareceu, então ela pelo menos tirou mais alguns meses para ficar com o filho e tal e fomos, mas foi muito difícil, porque era outra língua, outra realidade, eu fui primeiro, cheguei lá e um mês depois ela vinha. Ela disse assim: “Olha quando eu chegar com o neném você tem que comprar, tem que ter um monte de legumes para fazer, fruta...” Ela me deu uma lista enorme para comprar, um monte de não sei o quê, aqueles legumes todos que eu só conheço cozidos, cheguei lá no supermercado para comprar e quando eu vi aquele monte de coisas pensei “meu deus do céu”, eu perguntava “onde tem beterraba”, beterraba tem outro nome, então eu não sabia dizer os nomes, e não sabia reconhecer os legumes, era uma desgraça, mas eu comprei um monte de coisas.

P/1 – Gilney antes de a gente falar mais um pouquinho da Venezuela e depois do Peru eu fiquei com uma dúvida na parte de gases medicinais o senhor falou que viajava pelo Brasil inteiro fazendo treinamentos...

R/ – Dando treinamento não, a gente levava profissionais de saúde mesmo, médicos especialistas para fazerem congressos, darem treinamentos, e, com isso mostrando que a White tinha mais a oferecer do que simplesmente oxigênio. Nós íamos cada vez mais captando clientes, eu não treinava, não tenho essa condição, na Área Industrial eu treinava.

P/1 – E isso ajudou a ver as regiões do Brasil que estavam mais carentes, era mais difícil em certas regiões do que em outras, por exemplo, nordeste, como que era isso?

R/ – Era mais difícil pelo acesso porque hoje em dia tudo é facilitado, tem internet, então tudo é muito fácil o acesso à informação é muito mais fácil, antigamente não era assim, então você imagina o seguinte; um profissional de saúde do Piauí, que nível de informações e coisas novas ele teria se ele não participasse de todos os congressos? Ele não participava, alguns participavam, mas não todos, porque até hoje o profissional de saúde vive de participação em congressos e aprender, aprende aqui, testa aqui, aprende ali e muito se ganhou com a internet, com velocidade de informação. A gente tinha acesso a todos os mercados, ao desenvolvimento nessas áreas, ao convênio com alguns profissionais e levava. Tem muitas misturas que têm funções específicas e tem o óxido nítrico, gases impuros que tem também benefícios, a gente vende bastante.

P/1 – E agora me conta um pouquinho quais eram os objetivos da operação na Venezuela, as principais metas, o quê o senhor implantou primeiro?

R/ – Não na Venezuela quando eu fui... Como aqui a gente precisava crescer, o objetivo da White desde que eu entrei aqui foi de crescer, é uma empresa que tem no DNA dela o crescimento, uma empresa que tem obsessão por crescer, isso não é muito comum em empresa que é líder de mercado, então nós sempre fomos líderes de mercado e sempre tivemos uma obsessão por crescimento, crescer, crescer e crescer. Encontrei muita competitividade na Venezuela, não foi diferente, foi a mesma coisa, e lá, no primeiro ano, eu comecei na mesma Área de Desenvolvimento, mas depois voltei para Industrial, mas na época em que eu trabalhei na Industrial eu estava em uma função de desenvolvimento específico na Área de Soldagem, já na Venezuela eu trabalhava com o Desenvolvimento Industrial, mas em todas as áreas, eu fazia combustão, solda, fazia parte de papelarias e congelamento de alimentos, tinham muitos processos na época que eram interessantes e foi uma experiência muito boa porque assim como o interior do Brasil a Venezuela estava muito atrasada na Área Industrial, na Área de Desenvolvimento Industrial, então foi uma beleza. Eu lembro da gente ter duplicado a quantidade de tanques que a gente tinha em um ano só, nós tínhamos 80 tanques e colocávamos 80 por ano, que é um negócio absurdamente alto, de até o meu chefe perguntar “você quer 80 tanques mesmo? Tem certeza?”. E eu falava: “Pode trazer!”. Assim, nós começamos na Venezuela em 1996 com 70 a 80 tanques, e eu saí de lá com 400 e poucos tanques, então foi um crescimento absurdo, mas era muito fácil porque era um país muito voltado para exportar petróleo, então a parte industrial deles era pré-histórica, a gente chegava lá e assinava isso, assinava aquilo e fechava o contrato. Foi bom assim, aí eu passei para fazer essa parte de desenvolvimento nos quatro países da região, os três países da região, que eram Venezuela, Colômbia e Peru, depois também uma época interessante que a gente começou do zero uma operação no Equador, quase do zero, nós compramos uma empresa, mas essa empresa não tinha produção, então nós tivemos que montar a plantinha lá de produção, nós desenvolvemos o Equador, montamos duas produções uma em Guayaquil e outra em Cuenca. Lá em Cuenca também foi legal, o pessoal queria que eu trouxesse jogadores de futebol para eles, o sócio da empresa lá... O irmão dele mexia com futebol aí falou “trás uns brasileiros para cá e a gente ganha dinheiro”. Depois no meio do caminho eu fiquei só com a Venezuela, com a operação da Venezuela toda já, parte de venda, não era mais só desenvolvimento de novos clientes, eu peguei a operação toda de vendas da Venezuela, fiquei uns dois anos com isso também.

P/1 – E me conta um pouquinho, o senhor contou para gente do mercado da Venezuela, e a expansão da White nos outros países no Peru, Colômbia e depois no Equador?

R/ – É, depois eu fui morar no Peru, o Equador é um país é muito pobre, muito pobrezinho, calor miserável, parecia Manaus, aquilo é complicado, mas os outros países eram mais parecidos com a Venezuela, não tinha muita diferença não, a Colômbia e a Venezuela são bem parecidos, o Peru que era o mais pobre também. A gente chegou lá, eu fui morar lá em 2000, fui morar no Peru, cheguei com a minha mulher, estávamos em um hotel, fomos dar uma volta na cidade e eu falei “vamos visitar a planta para ver aonde é”, e a planta não fica exatamente Lima, ela fica em Callao que é como se fosse uma prorrogação de Lima, é como Rio e Niterói, só que era bem mais pobre, eles usavam aquelas moto-táxi que é uma motinha com uma carcaça atrás que você entra ali, aí você dava de cara com umas seis ou sete, e depois umas dez, 12, parece que tem uma linha daqueles bichos te atacando, tipo guerra nas estrelas, aí eu falei: “Meu deus do céu! Aonde é que eu tô?”. Aquele monte de bichinho andando para tudo quanto é lado, porque eles não respeitam sinalização, falei “isso aqui é outro bicho”, muito animal pelo menos, era mais pobre, hoje até que já está crescendo bastante. Na Venezuela eu aprendi muito, era uma realidade diferente, quer dizer, a Venezuela tem umas coisas diferentes, se eu estiver fugindo muito você me avisa, a gente foi para a Venezuela, eu já falei o meu filho estava com quatro ou cinco meses, e fui conhecendo as pessoas, ele foi para a escolinha e quando o meu filho fez um ano a gente fez uma festa, aí a minha mulher quis fazer uma festa, maior bacana, fez um festão, aquela coisa de brasileiro, maior festão, e metade não foi porque a gente não conhecia direito ninguém, foi mais brasileiro, o pessoal de lá só alguns foram, não foi assim terrível não, mas não foi o tamanho de festão que ela queria, mas acabou a festa, eu cansado para caramba, ela falou: “Olha só que desperdício, quanta comida, quanto salgadinho, pizza, tudo sobrando, isso é um absurdo, isso não pode, vamos dar tudo isso para algum pobre na rua, alguém passando necessidade.” E eu: “Tá, a gente faz amanhã, bota na geladeira”. E minha esposa “não, não” ele tinha não sei, era guerreira, uns 22 anos na época e já na Venezuela com um filho de um ano, você imagina, e cismou que tinha que dar aquilo naquele dia. Então eu decidi “tá bom, vamos levar... Mas não pode deixar na geladeira e ser amanhã?”. “Não hoje!” Então fomos procurar gente na rua para dar a comida. Olha, eu levei quase uma hora rodando, não achei um pobre na rua, nenhum sujeito passando necessidade, a Venezuela era um país extremamente diferente do Brasil, muito rico, metade do pessoal universitário fazia faculdade nos Estados Unidos, metade, 50% dos venezuelanos, fazia faculdade nos Estados Unidos e a outra na Venezuela, motorista de taxi tinha casa em Miami, aquele petróleo dava para tudo, não tinha nada, a tal ponto que depois de muito rodar ela falou assim “vamos para a igreja na igreja sempre tem alguém”. Quando eu cheguei na igreja tinha realmente um senhor sentadinho no muro, aí eu falei: “Aqui vai, vai comer pizza pra caramba esse cara”, saltei e falei senhor “hoje é seu dia de sorte, aqui tem de tudo, aqui pode escolher: cachorro-quente, pizza salgadinho”. Ele falou: “Ah é? Vou lhe agradecer de verdade, mas eu só como carnes brancas e frutas”. Aí eu falei: “Tá de brincadeira? Será que eu estou me expressando mal, o meu portunhol, assim “de graça””. “A verdade é o seguinte, aqui não tem pobre, os restaurantes da região todos me oferecem, posso escolher, já que eu posso escolher só como carnes brancas e frutas. Eu desisti de conseguir, então foi para a geladeira, passei um mês comendo cachorro-quente e pizza, mas a Venezuela era um país muito diferente, e rico obviamente, depois dessas confusões todas que a gente vê nas manchetes é bem diferente agora, mas na época era completamente diferente do Brasil, eles jantavam seis horas da tarde, não tem futebol lá, aí a gente ia ao cinema, saía às nove horas, só tinha cachorro-quente na rua porque não tinha mais um restaurante aberto e o pessoal que era dono de uma loja o shopping fechava às seis horas, não fechava nove ou dez fechava às seis. Você entrava 15 para às seis, o vendedor olhava para você e perguntava “vai comprar alguma coisa? Porque se não for é melhor sair que eu quero começar a limpar”. Era outro nível, nós entramos em um restaurante, a gente ia sempre a um restaurante que era ali perto, muito bom o restaurante, pessoal atencioso, não era normal isso, não era a melhor comida, mas como tinha uma atenção razoável a gente priorizava, e esse dia a gente chegou lá quase nove horas, o dono já estava saindo

ai eu perguntei “já fechou né?” E ele falou “não, não, não para vocês não, pode entrar fica a vontade nenhum problema”. Ai eu falei “maravilha”, ele saindo, a gente entrou, veio o maître “a cozinha está fechada”. “Não, eu acabei de falar ali com o proprietário, ele falou que ainda podia atender a gente”. “Bom se ele falou isso para vocês então vocês correm lá agarra ele na rua, chama ele de volta que é ele que vai cozinhar que aqui, ninguém vai fazer comida não, a cozinha está fechada, acabou, pode ir embora”. Era nesse nível, quer dizer para gente era diferente, mas no final da contas são experiências boas, eu tenho três filhos hoje, eu nasceu na Venezuela, um no Peru e outro em São Paulo. O que quê aconteceu? São Paulo, Venezuela e Peru, cada um vem de um lugar e a gente vai colecionando experiências, teve uma vez que meu pai falou “olha da próxima vez que for para algum lugar compra um souvenir não precisa fazer um filho”. Então estávamos falando de Venezuela, era desenvolvimento, crescimento, guerra de mercado, essa parte que a gente gosta mesmo, tomar cliente da AGA, a AGA era igual o Vasco aqui no Rio, Flamengo x Vasco, a AGA pra a gente era igual ao Vasco, a gente tomava cliente de todo mundo, mas da AGA dava um prazer especial, mas agora acabou a AGA, coitada, foi vendida, não tem nem mais graça, bom era tomar cliente da AGA...

P/1 – E depois que o senhor voltou para a Venezuela, quando o senhor começou a cuidar de toda a operação lá, o que quê mudou na sua função, quais foram as novas responsabilidades?

R/ – Eu estava na Venezuela, eu fiquei quatro anos na Venezuela de 1996 a 2000, mais ou menos, no primeiro ano eu só cuidava de Novos Negócios na Venezuela, no segundo ano eu cuidava de Novos Negócios nos quatro países, no terceiro e quarto ano eu cuidava de toda a parte de vendas, eu era responsável por toda a parte de vendas da Venezuela, eu não cuidava da Venezuela toda porque o responsável pelo Pacto Andino estava lá na Venezuela também, então ele cuidava dessa parte toda. Então eu fiquei mais dois anos cuidando da parte de Negócios, ai eu fui para o Peru em 2000, para o Peru eu fui como Gerente Geral, como Gerente Geral mesmo, eu era responsável não só pela parte de vendas como pela parte de finanças também, então toda a operação da empresa era com o Gerente Geral: a parte legal, a parte de telecomunicações... Então, apesar de ser um país mais pobre, a função era mais abrangente, era gostoso de trabalhar. Foi nessa época que eu comecei com essa história de Gerente Geral, e, não parei mais, eu fiquei três anos no Peru mais ou menos, e também o crescimento, briga com a concorrência, foi divertido.

P/2 – No seu tempo de Venezuela e Peru aconteceu teve compra da Liquid e depois a Praxair comprou a White, nesses países você sentiu essas mudanças?

R/ – Não assim quando eu entrei na White Martins em 1987, a Praxair já era dona da White.

P/2 – Tá, mas depois elas compraram a Liquid não é?

R/ – Não, em 1995 ela comprou a Liquid, mas eu não estava no jogo ainda, quer dizer eu estava no Brasil. Vamos dizer assim, eu fui beneficiado com a compra da Liquid porque quando abriu espaço na América do Sul eu fui para a Venezuela, quando a Praxair comprou a Liquid e entregou as operações da América do Sul para a White em algumas a gente estava, quer dizer na verdade estava em três Argentina, Colômbia e Peru, outras a gente não estava, no Chile, Uruguai, Venezuela, então a gente teve que tomar essas operações, vamos dizer assim, e foi nessa oportunidade que eu fui parar na Venezuela. Então durante toda essa movimentação de mercado eu nunca estive do lado mais fraco, eu sempre estive do lado de quem compra, entende? Eu falei antes das diferenças de culturas, o primeiro ano de Venezuela era Liquid Carbonic, ainda não se chamava Praxair, ainda era Liquid Carbonic. Era completamente diferente, era outro animal a cultura deles.

P/2 – E teve muito resistência da parte deles com todos os valores, a organização da White, como que foi assim a transição?

R/ – Nós tivemos mais dificuldades com o pessoal de cima, o que é normal, eu te diria que no caso da Venezuela especificamente, o pessoal, fora a primeira linha, o pessoal está lá até hoje, eu até te confesso que eu tenho orgulho de falar isso, porque entre eu que fiquei mais tempo lá, o Domingos também ficou mais tempo, eu fiquei quatro anos, depois eu voltei e fiquei mais dois, e também durante algum tempo eu cuidei da Venezuela mesmo não estando lá. Então tenho quase uns nove anos lá, então esse pessoal que na época era de nível intermediário são os que estão lá até hoje, é um pessoal que assimilou bem a nossa maneira de trabalhar e gostou e comprou a briga, eles estão lá. O Gerente Geral é daquela época, os três Gerentes Regionais de Venda são daquela época, o Gerente de Planta que produz oxigênio também daquela época, o financeiro é daquela época. Aliás, eu estou trazendo ele para trabalhar aqui no Brasil, ele está chegando hoje curiosamente, então a Venezuela foi um caso interessante. Já no Peru foi um pouco mais complicado, porque no Peru foi assim; a gente comprou uma empresa em Lima, depois compramos uma empresa em Arequipa que é no Sul do Peru, eles tinham uma rivalidade muito grande como Rio x São Paulo, e depois ainda por cima veio a Liquid Carbonic, então três empresas em uma só. Ai foi mais difícil de administrar porque tinha muita rivalidade interna, muita briga interna, teve mais choque, nós fomos beneficiados também porque nessa época, hoje em dia não é assim, no Peru tinha pouca oferta de emprego, não tinha grandes companhias lá, e a gente era, juntando as três, uma das 50 maiores do país. Então, a gente não perdia muita gente, eles forçadamente assimilaram um pouco da nossa cultura em detrimento da competição entre eles, eram rivais, as empresas que foram compradas, todas eram rivais, é a mesma coisa que aqui no Brasil, por exemplo, a gente comprou a Liquid Carbonic e a gente disputava com a Liquid Carbonic bastante. Mais são experiências interessantes e tem que ter um pouco de tranquilidade, tem que conhecer as pessoas e aproveitar todas elas onde podem render melhor para a empresa, e ai vai um pouco do papel de você fazer com tranquilidade a melhor acomodação, a que funcione melhor para a empresa. Essas são um pouco das experiências que eu tive em relação a fusões e aquisições das empresas do grupo.

P/1 – E a próxima etapa agora?

R/ – Depois do Peru, que é longo né, de 1987 pra cá é mais do que o meu casamento, eu voltei para o Brasil depois também como Gerente de uma empresa que nos tínhamos aqui. Teve uma época em que a White abriu algumas empresas de prestação de serviço lavanderias, então tinham quatro ou cinco empresas de prestação de serviço novas, então eu peguei uma delas como Gerente Geral de uma empresa de lavanderia, curioso, né? Um contra senso, o quê a White tem haver com lavanderia? Mas a verdade é que era um trabalho muito bacana, muito diferente, a gente usava ozônio para fazer uma lavagem mais potente, o ozônio é criado a partir do oxigênio, e a ideia sempre foi vender oxigênio, o nosso negócio é oxigênio, então o oxigênio se transformava em ozônio e era muito melhor, principalmente, para hospitais, “mas vai lavar para o hospital?”. “Vai!” A gente lavava e não era pouco não, era tipo seis toneladas de roupa por dia, e isso quando a lavanderia carga estava baixa. Todas as lavanderias eram projetadas para 15 toneladas de roupa, imagina, a gente tinha uma em campinas que lavava a roupa do Einstein (Hospital Israelita Albert Einstein), lavava porque você metia o ozônio e fazia uma desinfecção muito mais forte, então os hospitais de primeira linha queriam, imagina aquele caminhão imenso com aquele tanto de roupa? E eram seis ou sete por dia, era uma loucura, eram várias empresas, porque em cada lavanderia tinha o pessoal de Recursos Humanos, Financeiro, Produção, Vendas e tinha o Geral porque eram 100 ou 150 pessoas por lavanderia, uma coisa de louco, se você atrasasse uma roupa eles deixavam de fazer uma cirurgia, verdade, parece banal, o Einstein também, o Einstein se atrasasse duas ou três horas começava a ligar e brigar, e ligando que ia dar confusão. Os hospitais não tem muita sobra, muita gordura operacional para isso tudo não, e era um trabalhinho brigado, eu fiquei um ano, foi divertido montamos um grupo forte, um grupo bacana, fizemos



milagre, mas aos poucos a White foi largando essa área de serviço, uma das empresas de serviços que era a parte de meio ambiente que a faz tratamento de água e influentes funciona até hoje e está sob minha responsabilidade até hoje. É a que a gente chama de antiga Neotex, que se tornou White Martins Soluções Ambientais, e era a única das empresas de serviço que ficou na época, eram quatro ou cinco. Ai, saindo da Chancellor Lavanderia em 2004, eu fui ser diretor de Desenvolvimento Industrial, voltei para a parte de Desenvolvimento de Negócios no Brasil inteiro, já eu tinha uma equipe grande, uma equipe espetacular, já como diretor do grupo, e, além dessa área técnica de Captação de Negócios, eu fiquei com as quatro empresas de serviço também da Área Industrial. Então além dessas áreas de desenvolvimento, eu fiquei com essas empresas, o Gerente Regional de cada uma dessas empresas reportava a mim também. Fiquei nessa área também um ano e pouco, ou dois, até voltar pra Venezuela em 2005 ou 2006, ai eu voltei pra Venezuela. A Venezuela estava em uma situação muito complicada com o Chávez, o país piorou muito, a coisa ficou assim muito complicada, muito problema de sindicatos e greves, confusões, e a empresa estava passando um momento muito difícil lá, eu mesmo como Diretor Industrial fui fazer um trabalho temporário, porque eu conhecia todo mundo. Fazendo um trabalho temporário de um ou dois meses acabei ajudando bastante e ai fui convidado a assumir a Venezuela e o Peru que eram dois países que eu já havia morado, trabalhado, e que estavam com problemas, estavam com dificuldades, eu fui convidado a assumir esses dois países, também peguei mais duas empresas no Brasil, além dos dois países, eu estava morando na Venezuela, inclusive me deram mais duas empresas no Brasil. Eu voltei pro Brasil em 2007, eu acho, e ai eu larguei a Venezuela e Peru e fiquei com os quatro países do Sul, fiquei com Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile, além das duas empresas, e isso vai crescendo, você vai trazendo resultado, e quanto mais resultado mais vai assumindo responsabilidades, a empresa sempre está disposta a crescer. Depois eu acabei pegando mais Peru e Bolívia, hoje eu estou com seis países, do Peru e Bolívia pra baixo, Venezuela e Colômbia não estão comigo, e hoje eu estou com essa empresa que chama White Martins Soluções Ambientais já foi Neotex e ela vem dessa época de serviços, de prestação de serviços, também é uma empresa muito bacana, de meio ambiente, é um lote ecológico que a White tira muito proveito, as empresas gostam muito, porque a legislação ambiental no Brasil é muito rígida, é muito complicada e a gente tem tecnologia, a gente trás soluções para os clientes, clientes grandes, a gente proporciona soluções para o problema que eles têm, e, aproveita e vende oxigênio.

P/1 – Gilney eu vou voltar um pouquinho só para esclarecer algumas coisas da sua trajetória, durante sua época no serviço de lavanderia como era o mercado brasileiro quando a White começou a atuar?

R/ – No caso da lavanderia?

P/1 – Isso.

R/ - Ah, era divertido, um dos fatores da gente ter desistido, apesar da gente fazer um trabalho espetacular, prestação de serviço excelente, a gente tinha os hospitais mais conceituados... Era muito difícil de competir porque nos trabalhávamos com um nível de segurança muito alto por exigência da White Martins e não era comparável com o que as outras faziam, então você vê, a gente trabalhava com botas e luvas, a luva era uma luva especial para não levar furo de agulha, trabalhava com máscara porque realmente o ambiente era complicadíssimo e todos faziam exame antes de entrar e antes de sair, nós tínhamos um custo adicional para trabalhar no padrão White que não era comparável, eu cheguei um dia a visitar uma lavanderia aqui no Rio que eu vou me permitir não citar o nome, mas era uma das lavanderias mais conceituadas aqui no Rio e conversei com o dono e ele virou “a gente aqui dá todo o apoio, outro dia o rapaz caiu do telhado morreu e a gente pagou o enterro, pagou tudo”, e eu falei “beleza”. Todo mundo trabalhando de chinelo, sujeito ia no telhado ajeitar sei lá o quê sem cinto de segurança, “caiu, morreu, mas nós pagamos tudo, enterro, procissão...”. Então realmente não dava para competir, o mercado não era do tamanho do mercado que a White compete, nós tínhamos um serviço diferenciado, mas o mercado não pedia isso e assim a gente foi deixando, apesar de ter deixado um legado interessante do ozônio, da desinfecção, muitos hospitais continuam até hoje fazendo eles mesmos, mas fazem e usam uma desinfecção mais forte, porque nos hospitais o maior problema que eles têm é o vetor de contaminação, então tudo o que eles puderem... Aqueles que querem, outros não querem, vocês têm visto outro dia foi para internet uma mosca varejeira nas tubulações, fecharam o centro cirúrgico. Os hospitais de primeira linha compram qualquer barulho para redução de infecção hospitalar.

P/2 – E vocês fornecem esse ozônio para eles?

R/ – Nós fornecemos para alguns ainda, porque na verdade têm alguns geradores de ozônio, a gente fornece oxigênio eventualmente, a gente já não presta mais serviço nessa área de lavanderia, nós vendemos a empresa, a empresa continua, eu acho, ainda existe. Está sendo tocada por outro, continua, existe.

P/1 – E depois como Diretor de Desenvolvimento Industrial quais foram os desafios, quando o senhor chegou disse que tinha que mexer nisso ou naquilo?

R/ – Olha, a estruturação do negócio é uma continuação do que vem sendo feito ao longo dos anos quando criaram esse cargo para mim, ou criaram o cargo e eu acabei entrando, o cargo foi reforçado com a entrada de algumas empresas da Área Industrial, para tocar as empresas. Além do crescimento em si, essa parte do desenvolvimento, quando trabalhei nessa área eu separei algumas situações que eu achava que tinham maior potencial e investimos mais nisso, então nós conseguimos crescer bastante, foi um ano... , mas também o Brasil estava ajudando, estava em um crescimento bom na época, nós fizemos algumas coisas bacanas, por exemplo, desde sempre eu comentei com vocês eu trabalhava com mistura de solda e essa mistura chamava Stargold, é nós lançamos uma mistura que a gente de chamava Stargold New Generation, nós criamos uma linha de misturas novas com melhor desempenho e tal, mas nós fizemos um lançamento simultâneo em todas as filiais da White Martins via satélite. Então o que a gente fez em cada uma das filiais? Na verdade não foram todas as filiais não, foram todas as sedes de região, em todas elas nós convidamos 20 clientes, dez nossos e dez da concorrência e botamos um soldador para fazer uma demonstração local em, nós temos laboratório aqui no Rio no Centro de Tecnologia, lá perto, saindo da Avenida Brasil, é um local muito bacana, é onde a gente desenvolve os produtos e tem muitas patentes, tem uma parede cheia delas e ali é o nosso aparelho de soldagem, então o que nós fizemos? Nós contratamos uma transmissão via satélite, fazíamos ao vivo o corpo de prova, a soldagem do corpo de prova, demonstrávamos a eficiência do produto novo e todos eles vendo no telão na própria região, e a gente fazendo a demonstração e fizemos o lançamento, fizemos um filme de lançamento, o primeiro filme dos filmezinhos da White Martins e depois o do lançamento. Ai, falamos: “Agora que vocês viram no filme vão ver aqui ao vivo”. Fomos mostramos via satélite e todo mundo vendo. Quando terminou uma pessoa perguntava “vocês gostaram?”. “Bacana agora vocês vão ver ele aqui e a gente chamava todo mundo para onde estava o soldador e fazia demonstração lá na filial da White mesmo, acho que foi a primeira vez que nós fizemos uma transmissão via satélite. Foram as quinze regiões ao mesmo tempo, foram dois dias, 20 clientes, foi espetacular, o pessoal não acreditava que era ao vivo e me ligava assim “eu não acredito que é ao vivo” “é não acredita não? Então aparece aqui”. Eu dizia para aqueles cliente que não acreditaram que era ao vivo “pode aparecer aqui”. Foi bacana, foi um produto muito bonito, lançamos um logo novo dourado, eram misturas espetaculares. Nós temos um centro de desenvolvimento de soldagem aqui no Brasil espetacular e não é à toa que ele faz

desenvolvimento para a Praxair toda. Eu sou suspeito para falar dessa área porque eu sou dessa área, mas na Área de soldagem, na Área de Meio Ambiente e na Hospitalar a gente desenvolve mais que as Praxairs do mundo, nós temos centros de desenvolvimento aqui muito bons. P/1 – E o senhor falou que vocês criaram o produto Stargold New Generation, eu queria saber um pouquinho dessa concepção, dessa criação, a ideia, de onde surgiu, como vocês viram que tinha mercado, como que foi isso, conta um pouquinho essa história?

R/ – Não, foi o seguinte, na época, lá atrás quando eu trabalhava na Área de Solda, nós tínhamos várias misturas. O mercado consumia CO2 puro, até que uma pessoa iluminada descobriu algumas... Um lá descobriu que botar Argônio com CO2 diminuía as queimadas, os respingos, e trabalhava com mais velocidade, aí começava, colocava 25% de Argônio, aí chamava a mistura de C25, aí colocava 18% chamava de MicMix, aí colocava Argônio com CO2 e Oxigênio e chamava de Stargom, no final das contas tinha mais dez misturas diferentes, cada uma com um nome diferente e na época juntou-se tudo e deu-se o nome de Stargold e fizeram um lançamento do Stargold, então fizemos o Stargold, criamos o Stargold, isso na época foi liderado pelo próprio Domingos que hoje é o Presidente, ele liderou o lançamento do Stargold, os símbolos eram pintados de dourado, a gente não abria mais o percentual das misturas, cada uma tinha uma aplicação específica. E assim nós lançamos o Stargold, foi um sucesso no mercado 20 anos atrás, o quê que aconteceu? Tínhamos um laboratório no Rio, temos profissionais aqui que são muito capazes o Brasil cresceu muito, as solicitações das indústrias foi cada vez maior porque no final a gente estava fazendo de aço, soldagem de aço inoxidável para conformação de navios, entendeu? Eram aços duplex que chamavam a indústria naval, que são muito difícil de fazer, e para cada aplicação específica... Quanto mais difícil a aplicação a gente desenvolvia misturas específicas, só que chegou um momento, acho que foi quando eu entrei, eu tinha entrado e saído dessa área, entrei, sai e voltei, e quando eu cheguei falei “vamos arrumar o barraco”. Eu me dei conta que nós tínhamos quase 40 misturas novas, umas muito boas, outras nem tanto, mas o principal problema é que era tanta tecnologia agregada que os vendedores já não sabiam mais nem o que vender, eles não conheciam o suficiente para poder indicar ao cliente se era esse ou aquele. Então, o quê foi que nos fizemos? A primeira coisa que eu fiz foi diminuir a quantidade de misturas porque não dá para ter esse portfólio todo então, vamos selecionar dez e cada uma terá um nome associado à aplicação, por exemplo, tinha uma mistura que era uma mistura muito leve muito rápida e não dava respingo nenhum, então nós colocamos o nome de Stargold Bike, usava muito para motos e bicicleta que eram aqueles cordãozinhos, porque você não pode fazer uma solda e sujar o corpo da moto toda, tinha uma que era a Stargold Robô que era solda mecanizada com robôs, usava muito na fabricação de automóveis, eles fazem todas as soldas com robôs. Então, como é robô e você tem muito menos variações você pode dar produtividade máxima, velocidade máxima, nós separamos assim as dez melhores e colocamos os nomes associados às aplicações para facilitar o vendedor e lançamos o Stargold New Generation. Era a Stargold Nave que era a industrial naval era a Bike, hoje eu já não me lembro o nome exatamente, mas o intuito foi de diminuir e botar só as melhores e criar uma nomenclatura para facilitar a vida de quem está aplicando. Foi um sucesso e foi mesmo, nós vendemos muito e teve também o lançamento que foi bacana, teve uma coisa inédita que foi feita aqui, nem sei como deu certo, tinha tudo para dar errado, nunca tinha feito via satélite, o pessoal lá em Manaus, Belém, Fortaleza, Natal, Salvador. Foi um espetáculo cliente da concorrência, cliente nosso, foi maneiro principalmente os da AGA.

P/1 – Bom agora eu vou voltar um pouco para a parte que a gente estava conversando sobre a sua volta a Venezuela e essa responsabilidade de Diretor de Negócios na Venezuela e no Peru, eu queria que o senhor falasse um pouco, antes o cenário da Venezuela era totalmente diferente, já nessa nova fase quais novas dificuldades a Praxair precisou enfrentar, como que o senhor lidou com o novo cenário?

R/ – A volta para Venezuela, primeiro é complicado você voltar para um país que você já morou, é legal sim quando você vai para outra aventura diferente, mas voltar para onde você já foi é duro, apesar disso eu te diria que foi uma experiência legal para as crianças, foi muito bom para eles, eles eram muito pequenininhos na Venezuela quando da primeira vez, aliás, um nem tinha nascido. Da segunda vez eles já eram maiores, puderam aproveitar melhor o país, até a minha esposa gostou também. Então eram duas partes, a pessoal e a profissional, a parte pessoal apesar de no primeiro momento parecer mais complicada na verdade não foi tanto, foi melhor do que a gente esperava em um sentido, e por outro lado o país estava em uma situação muito complicada. Então, por exemplo, uma vez a minha mulher foi de carro pegar as crianças no colégio e pegou uma passeata pela frente, eles passaram por cima do carro dela, o pessoal tudo de camisa vermelha “Chavista”, “burguesia” e não sei o que, passaram por cima do carro batiam e tal, então era um negócio muito complicado, vou usar uma palavra mais agressiva, você em um país estrangeiro enfrentar esse tipo de coisa é muito complicado. Tinha também falta de produtos, você queria comprar carne e não tinha a carne, não tinha açúcar, você tinha que ficar atento aos supermercados, o dia em que chegasse açúcar comprava um caminhão de açúcar logo, e carne a mesma coisa, o país estava em uma época difícil de se viver, as pessoas continuavam alegres, a Venezuela é um país muito bacana, apesar do Chávez e esse e esse conflito social que existe lá o país mudou, ele ficou muito mais sul-americano que americano, eles deixaram de jantar seis horas da tarde, ou seja hoje em dia você vai aos restaurantes nove, dez horas da noite e os restaurantes estão cheios, já jogam futebol, o país mudou muito, o anti-americanismo do Chávez serviu também para uma outra função, pessoas muito alegres e bacanas, pessoal muito parecido com o nosso aqui do Brasil. Então no pessoal foi melhor do que a gente imaginava, só teve essas complicações de conflito social e falta de produtos. Já na empresa a gente começou a enfrentar alguns problemas que a gente não estava acostumado com o sindicato, o país complicou as coisas. Aqui, nós temos sindicatos fortes, nossos sindicatos negociam, usam a força, fazem até greve e brigam por melhores condições e tal, mas é um negócio organizado, lá não, é fora de proporção, lá com 15 pessoas você abre um sindicato e se você for esperto você toma a fábrica, o sindicato toma muitas fábricas e não só fábricas pequenas, multinacionais tipo Nestlé, Parmalat, eles não tiveram problema os empregados tomaram as fábricas e deixaram de pertencer a eles mesmos e passaram a pertencer aos empregados, uma siderúrgica imensa hoje funciona com os empregados, o que é uma pena, não sou contra os empregados tomarem o poder desde que seja bom para todo mundo, porque na verdade todas elas acabaram quebrando, funcionam na melhor das hipóteses com a metade do que poderia funcionar. Então a empresa estava nessa situação, muita briga interna, sindicatos e confusões, tinha problemas com hospitalais, muito problema e eu fui lá mais para organizar a casa, pacificar e colocar de novo a casa na rota do crescimento, sempre trabalhava um montão precisava trabalhar muito mais. Eu conhecia as pessoas, ninguém faz nada sozinho, eu indo para lá gerei confiança para eles que me conheciam, sabiam que era uma pessoa que visava o crescimento da empresa, mas visava o crescimento de todos não era à toa que eles estavam ali e eles todos trabalham comigo, a gente conseguiu colocar a empresa de novo na rota do crescimento, pacificada, trabalhando bem e está até hoje.

P/1 – E agora eu queria que o senhor contasse um pouco para gente as operações da Neotex, a ex. Neotex, do tratamento de águas e efluentes.

R/ – A Neotex, quando eu a peguei ainda tinha um sócio e nos tínhamos um conflito cultural com o sócio, o sócio na verdade era uma família, eles eram, são, pessoas muito influentes até hoje no ramo de meio ambiente e tratamento de efluentes, mas eles tinham visões diferentes da White Martins. A White Martins, como eu já comentei, tem um DNA de crescimento, ela é voltada para crescer e ela não tem limites, já o sócio, por ser dono do negócio, ele tem limite, de repente o cara tá ganhando tantos mil dólares está feliz na vida, não quer mais por o dinheiro dele em risco para continuar crescendo e crescendo mais, são visões de área que não convergem, não é que um esteja certo, nem o outro errado, as visões não

convergem, se eu sou dono de um negócio e estou ganhando, sei lá, 150 mil dólares por mês eu estou feliz, eu não vou botar mais risco para dentro, não estou dizendo que é o caso, só estou dando um exemplo, mas é mais ou menos por aí. A White queria continuar crescendo, começar a trabalhar com clientes de porte cada vez maiores, isso também aumenta o risco, então a gente teve que desfazer a sociedade, isso sempre é traumático, nunca é fácil, e, ao mesmo tempo é complicado porque ele era uma referência técnica no setor. Então eu tinha que me cercar de profissionais dessa área que garantissem a estabilidade das operações, mas fizemos e compramos 100% da empresa, trocamos o nome, a empresa cresce e trabalha com cliente sempre de maior nível e nome, acho que estamos fazendo um trabalho bacana no cenário nacional aqui. P/1 – Eu queria perguntar exatamente sobre esse cenário nacional, eu queria que o senhor falasse um pouquinho sobre o serviço de tratamento de água e efluentes e o cenário industrial brasileiro, qual que é o papel?

R/ – É a gente vem de uma época em que não tinha legislação nenhuma, então a parte de tratamento de efluentes, principalmente efluentes, depois a gente começou com água, com reuso e tal, principalmente do efluente, ele era tratado da melhor maneira possível, com o aumento da exigência das legislações, isso é fundamentalmente correto porque a gente não tem como permitir continuar indo contra o meio ambiente que a gente vive, isso é um absurdo, as exigências passaram a ser muito maiores para e cumprir essas exigências as empresas precisavam se adequar. Elas precisavam saber também como fazer, então a gente trazia soluções com várias tecnologias e tecnologias novas, tecnologias que tinham haver com ozônio, e aí a gente foi crescendo junto com o mercado. O mercado cada vez mais exigente, chegou determinado momento que outras empresas foram crescendo também e a gente com muita competição começa a ter que se reinventar, a gente começou a oferecer não só o tratamento dos efluentes como pegar 50% desses efluentes tratar um pouco mais e devolver como água operacional, não como água de beber, mas operacional, entende? Então a gente começou a tratar e devolver 50% do efluente como água industrial, era um diferencial a mais, e a gente vai ver que isso é uma constante, daqui a pouco os concorrentes já estão oferecendo a mesma coisa e a gente tem que sair para um passo a mais. É assim que a White Martins vem, nesse pioneirismo que faz a gente ir crescendo, hoje a gente tem reuso, as tecnologias eram muito mais relativas a aplicação do uso do oxigênio em determinado momento, mudou um pouco evoluiu para membranas, as membranas faziam um tratamento com um maior potencial que o oxigênio em si, a gente evoluiu para a membrana rapidamente, agora nós já estamos lançando membranas com oxigênio, com a adição de oxigênio que já está triplicando o poder de redução dessas cargas orgânicas de tratamento, nós estamos fazendo que isso é novíssimo junto com a USP (Universidade de São Paulo), mas nós já temos pilotos funcionando, isso vai dar um... Isso vai ser legal, a indústria vai ter um benefício ainda maior, membranas com adição de oxigênio. E assim a gente vai desenvolvendo e jogando no mercado, esse é um pouco do caminho que a White vem trilhando para se manter líder, é muito difícil se manter líder, eu já escutei que você tem que pensar como se fosse segundo, se você pensar como líder você se acomoda e para. Então fazer um desenvolvimento junto da USP é um negócio bacana, conceituado, assim como foi a Carbureto de Cálcio, é um produto que a gente usa basicamente para produção do acetileno, quer dizer a gente aproveita cada vez mais para fazer e vender Carbureto de Cálcio já que a gente tem que produzir para colocar no acetileno e vender, a gente desenvolve para outras aplicações e aí tem aplicações em siderúrgicas e diversas outras.

P/1 – E agora eu queria que o senhor contasse para gente as suas funções atuais e como se deu essa sua passagem para a Diretoria Executiva.

R/ – As funções na verdade não mudaram não, eu vinha desde que eu deixei de ser Gerente Geral, para começar a coordenar o trabalho de alguns Gerentes Gerais, tá, eu virei o Diretor primeiro com Venezuela e Peru e mais as outras duas empresas e depois a parte Sul, e com a quantidade maior de empresas eu passei de Diretor para Diretor Executivo, mas o trabalho basicamente, é o mesmo, que é pegar todas essas empresas que reportam a mim e dar uma visão de crescimento, perseguir o crescimento e entregar o crescimento para a empresa que é o que a empresa quer, o que a empresa mais quer é que a visão de crescimento que ela tem, que ela deseja que se transforme em realidade. Então essa é nossa briga diária, fazer com que todas as empresas cresçam de acordo com o que a gente oferece para a empresa, então a passagem para Diretor Executivo é mais uma questão de ter mais empresas sob a minha responsabilidade, mas a função em si é mais ou menos parecida em termos de coordenar e direcionar o trabalho desses Gerentes Gerais.

P/1 – Sim. E a White Martins Soluções Ambientais ela oferece outros serviços além desses que a gente já conversou?

R/ – Hoje nós estamos fazendo o tratamento de efluente e de água, a captação de água de rios e lagos, o que for, qualquer captação de água a gente dá um tratamento nessa água para que ela possa ser utilizada e estamos fazendo o reuso que é pegar a parte do efluente, tratar um pouco mais e destinar como água industrial, são as três funções principais que a gente faz.

R/ – E quais foram as principais inovações que impulsionaram o desenvolvimento dessas técnicas de tratamento de efluentes?

R/ – Todo tratamento de efluentes na verdade se trata de se reduzir carga orgânica, tem que reduzir carga orgânica, você pega um efluente que entrou como água, passou por qualquer processo, e saiu como água mais carga orgânica, você tem que reduzir carga orgânica, daí que você faz os tratamentos biológicos acelerado com oxigênio, depois o biológico acelerado com membranas e depois membranas filtrado com osmose reversa, e aí nós já estamos lançando os biológicos acelerados com membranas mais oxigênio. Então você vai aumentando o seu potencial de reduzir carga orgânica, é nessa área que a gente vai inovando, são processos diferentes, mas que levam a um melhor desempenho nessa especificação.

P/1 – É agora eu vou entrar na parte final da entrevista eu queria saber o que o senhor gosta de fazer nas horas de lazer o senhor falou que é casado tem filhos conta um pouco sobre eles.

R/ – Eu como eu conversei eu gosto muito de esportes eu ainda jogo futebolzinho, estou velho, mas estou magrinho, ainda jogo vôlei na praia, já não mais com a mesma frequência de antes, jogo tênis também e os meus filhos também, eles vão pelo mesmo caminho é a vida em família, é muito legal, bacana. Então eu tenho três filhos e cada um é diferente um pouquinho, os dois mais velhos são mais compenetrados, o meu filho mais velho agora também foi esportista ele nadava no Flamengo jogava futebol na escola chegou a jogar campeonato nos Estados Unidos e pelo o Flamengo, eu o levei a várias competições, levei ao Corinthians, agora ele está mais focado, cismou, que quer passar para uma universidade lá fora, então está estudando como louco, não sei de onde ele tirou essa responsabilidade toda, um moleque de 15 anos, querendo fazer universidade fora, está estudando bastante, a minha filha mais velha, mais velha não a do meio, o mais velho tem 15, o que nasceu em São Paulo, ela nasceu na Venezuela em 1998, está com 13 anos, ela gosta de tocar, ela toca piano e violão maravilhosamente bem, não sei se é porque eu sou o pai, eu não entendo nada de música então eu não sei dizer exatamente se ela toca bem, mas para mim eu acho lindo maravilhoso, a hora em que ela toca piano eu e a mãe a gente fica babando. Eu também não sei de onde ela conseguiu esse dom porque nem eu e nem a minha mulher, a gente não toca nada, nunca vi nem de perto um violão, nada, mas ela toca muito, adora, também é muito estudiosa, e o menorzinho desenha, eu nunca vi desenhar tanto, a minha casa é cheia de papel, para tudo quanto é lado, se ele estiver à toa ele está desenhando, qualquer coisa, é muito criativo também e a gente vive assim, entre as coisas que a gente gosta, eu e a minha mulher e também fazendo um pouco com eles, a gente janta junto todos os dias, de vez em quando tem um atraso ou outro, mas a gente janta junto todo dia, é importante para eles, eles estão nessa fase, o

menor tem nove então. Sábado eu fui na praia com o mais velho, domingo eu joguei futebol com o menor, então a gente vai se dividindo dentro do que pode a minha mulher vai viajar com a minha filha agora semana que vem, elas vão viajar juntas, então a gente vai se divertindo junto dentro do possível, nada assim diferente dessa história que a gente está contando, minha esposa gosta muito de esportes também, pedalar, pedalamos juntos de vez em quando, a gente vai à praia pedalando, a gente mora perto da praia, não tem nada assim específico, o que era mais firme nesse negócio era o meu filho que nadava no Flamengo, mas agora esta mais focado em estudo. Então são só opções de divertimento, por exemplo, ele foi ao Rock'n'Rio dois dias, eu tive que ficar acordado até quatro horas da manhã para esperar, desesperado, ele nunca havia andado de ônibus, aí agora essa semana eu vou ter que levar a minha filha no show desse menino o novo o "Justin Bieber", vou ser obrigado é melhor falar, no Engenho, à noite, mas eu tenho que ir, é legal, é divertido.

P/1 – E ao longo de toda a sua trajetória desde quando o senhor aprendeu a soldar quais foram os maiores aprendizados?

R/ – Maiores aprendizados em que sentido?

P/1 – Que o senhor trabalhou com gás e tal, a sua carreira na White Martins?

R/ – Olha não sei, eu tô quase fazendo 50 anos, estou com 48, então eu não acho que eu aprendi tudo não, minha mulher fala que talvez com 50 anos eu amadureça, ela já perdeu as esperanças nos 30, 40 então, quem saiba nos 50 eu amadureça, mas eu não sei se eu aprendi isso tudo não, mas se alguma coisa eu aprendi foi de trabalhar com honestidade e com amor, aquilo que a gente faz, eu fiz muitos amigos tanto dentro como fora os clientes que eu conquistei, eu não tenho nenhum cliente que eu tenha conquistado que por questão de relacionamento tenha se transformado em alguma coisa ruim. Então, sempre ter trabalhado com as pessoas tem sido um diferencial para mim, eu acho que isso é uma parte que tem valor até dentro de casa com a família, se você dá atenção, transparência, isso funciona bem porque você recebe de volta.

P/1 – Gilney qual foi a situação mais difícil que o senhor enfrentou como que o senhor conseguiu superar?

R/ – A mais difícil... Teve uma só que foi muito difícil, que foi na época, ainda garoto, como garoto você sente mais, de repente eu garoto, ainda tinha um estaleiro aqui no Rio que chamava Estaleiro Caneco que fabricava navios, navios imensos e a gente estava tentando fazer aquelas trocas de fornecedor, aí a gente estava em plena etapa de convencimento para tentar trocar a mistura de solda deles do tradicional CO2 da Liquid para a mistura da White Martins aí eles aceitaram e falaram o seguinte: "Maravilha queremos vocês em um navio". Você não pode fazer uma solda simplesmente, fazer uma solda tem que ter um procedimento aprovado, o procedimento é escrever tudo aquilo que você vai fazer você vai soldar, a chapa de aço inox tal, com uma amperagem tal, uma voltagem tal, com arame assim, e a mistura tal, e todo o procedimento que eles tinham era com o CO2 puro quando você vai mudar a mistura você vai ter que refazer todo o procedimento de soldagem do navio! "Vocês estão dispostos?" Aí eu falei: "Vai comprar meu gás, vai botar o tanque, vai botar, então vou fazer, aí nós fizemos, foi mais ou menos oito meses de trabalho dentro do estaleiro para refazer todos os procedimentos de soldagem de fabricação de um navio, o estaleiro era imenso ficava ali no Caju atrás do cemitério, nos acabamos de fazer todos os procedimentos instalamos o tanque de argônio, o tanque ficou lindo, maravilhoso, eu tirei foto, infelizmente eu não tenho mais essa foto, no dia seguinte vinha o caminhão abastecer o argônio, colocar o argônio no tanque, eu cheguei cedinho, quando eu cheguei todos os funcionários do lado de fora, o estaleiro em greve, uma greve monstruosa o dono do estaleiro disse que estava perdendo dinheiro e não sei o que para o governo, uma confusão danada, final da história: o estaleiro fechou nesse dia, não abriu nunca mais até hoje. Não abriu, nós estamos com um tanque lá, nunca consegui encher aquele tanque, eu fiquei muito triste nessa época, mas não foi assim a situação mais difícil, foi uma situação que eu lembro que eu senti muita tristeza porque eu trabalhei muito ali, ia ser tipo aquele gol de bicicleta, pegar o maior estaleiro do Brasil, fiquei triste, mas acho que a situação mais complicada foi quando eu voltei para a Venezuela onde a gente tinha uma situação em um hospital em que morreram quatro pessoas e existia uma acusação que era por causa de falta de oxigênio, então nesse momento que eu fui para lá tenta reerguer a empresa e ao mesmo tempo entrar nessa batalha de convencer que não tinha sido pelo problema de oxigênio e sim por outras razões, e na verdade o hospital que estava sendo muito mau administrado, jogado às traças e com muitos problemas internos acabou gerando esse problema, não exatamente por causa do oxigênio. Só que quando eu cheguei lá descobri que a briga era mais além, como esse hospital era da Prefeitura e esse Prefeito era um candidato indicado pelo Chávez, eu estava em uma briga que só podia ter três culpados que eram os seguintes: ou o hospital que era a Prefeitura, que era o afilhado do Chávez, os médicos já se safaram porque não tinha nenhum problema médico, porque foi uma situação de CPI e aí foi aquela confusão, éramos nós contra o Prefeito que era afilhado político do Chávez, uma guerra danada, eu fui parar na CPI, aquelas CPI's que a gente vê no Brasil, a gente vai lá coloca um microfone "diga seu nome e não sei o que...". Nós, eu fui como representante da empresa, nós fomos sabatinados pelos deputados, vereadores e eu tive que entender a política toda, quem era a favor, quem era contra a política do Chávez, quem era isso ou aquilo, tudo isso para poder ter oportunidade de demonstrar tecnicamente que não era problema de oxigênio, mas só que se não fosse o oxigênio era má gestão. Para vocês terem uma noção lá tem um programa na Globo Visão, essa mesma que vocês lêem que o Chávez tomou da televisão, cortou, tinha um jornal da noite que era tipo um jornal nacional de lá, era o jornal principal da Globo Visão, todo dia no jornal nacional saía o caso do hospital, durante pelo menos duas semanas, todo dia saía manchete no jornal da noite. Então foi muito tenso, eu tinha medo de... De qualquer coisa, eu ficava cada semana em um hotel diferente, ficava mudando de hotel, o próprio advogado que cuidava dos nossos interesses também tinha medo, é complicado, mas acabamos sendo inocentados, depois de uns três meses de confusão, mas foi difícil, bastante aterrorizante, vamos dizer assim, ir para uma assembleia no país que não é o teu, com a língua que não é a tua, se você tem medo de ser assaltado aqui, você sabe aonde você vai ser assaltado, você vai no caixa eletrônico em um lugar escuro você vai ser assaltado, você sabe que se está com jóia mas em outro país é outra realidade, você não sabe o que é perigoso ou o que não é, quem te garante que não vai sair dali preso. Então foi complicado, mas acabou e devagarzinho apareceu a lógica.

P/1 – E qual quê é o maior legado que a White Martins deixa para o Brasil nesse processo de desenvolvimento industrial do país?

R/ – Olha acho que é uma pergunta muito conceitual, mas eu acho que a White Martins, como eu comentei aqui em vários episódios, esteve presente em todo o desenvolvimento do país, seja nos grandes centros ou nas regiões a serem desenvolvidas, a gente sempre levou o desenvolvimento para as regiões mais pobres, como levou oportunidade pros grandes centros. Então quando teve a época das privatizações aqui no Brasil, e isso não é uma coisa de muito tempo, é uma coisa recente, nós entramos forte, assumimos as maiores plantas de oxigênio das siderúrgicas, e era um investimento absurdo, a White investiu em todas elas, em todas as grandes siderúrgicas do país. Nós colocamos plantas novas, plantas enormes e chegamos a ter a maior planta de oxigênio do mundo, uma planta de duas mil e 300 toneladas na siderúrgica nacional, para você ter noção uma planta produtora de oxigênio média é uma planta de 200 toneladas, na América do Sul toda talvez a maior que a gente tenha seja nossa, seja de 400 ou 800 toneladas, essa era uma planta de duas mil e 300 toneladas de oxigênio por dia, na época era a maior do mundo. Então eu acho que a White contribuiu muito para o desenvolvimento do país, tanto com tecnologia e inovações, como também em investimentos, em assumir projetos que não eram qualquer empresa que assumiria, acho que a White tem muito a ver com o crescimento do país. O país cresceu muito, quem vem dessa área industrial, quem conhece, sabe que a gente saiu da idade da pedra para uma situação hoje de quase

desenvolvimento total, nós não somos primeiro mundo porque a gente ainda não tem indústrias mais avançadas, mas a gente tem tudo, aqui se fabrica tudo, a parte industrial é muito competitiva, tem os problemas de governo de tarifa de dólar e câmbios, essas coisas, mas tecnicamente é primeiro mundo, não tem nada que se faça lá fora que não se faça aqui. E a gente a White Martins é uma empresa muito difícil de trabalhar, porque primeiro, a gente trabalha com alta pressão, é muito perigoso, o nosso produto trabalha com 200 quilos de pressão, então a gente tem que trabalhar com muita segurança, e segundo porque trabalha com o que a gente chama de criogenia, o que quê é isso? O oxigênio que você tem no ar é estocado na forma líquida, para ser líquido, para se ter o líquido oxigênio, você tem que trabalhar com quase menos 200 graus Celsius senão ele não fica líquido, ele vai pra gás, então a gente trabalha com temperaturas baixíssimas e pressões altíssimas, é muito complicado. Por um lado tem que usar muita segurança, e isso é desenvolvimento, isso traz desenvolvimento porque a segurança requer desenvolvimento, e por outro lado a gente atua em todos os mercados, se você me perguntar a gente fornece produto, oxigênio, nitrogênio, argônio ou CO2, a gente fornece para siderúrgica, pólo petroquímico, papelarias, eu estou falando das grandes, mas daqui a pouco vem pra indústria de bebidas, Coca-Cola, cerveja, hospitais, oficinas de soldagem de reparo de carros, a gente trabalha com pequenas oficinas de porta de reparo. Então a gente trabalha tanto com o mercado muito pequeno quanto com petroquímico e siderúrgicas imensas, com hospitais, com indústrias de bebidas, a gente trabalha com todos os segmentos, a gente meio que rapidamente percebe aqui no Brasil que segmento da indústria que está caindo, que segmento tá subindo, porque a gente trabalha com todas essas indústrias, então a gente por estar presente, a gente conhece todos os projetos, todas as pessoas. Acho que a gente dá uma boa contribuição já que a gente é líder até hoje, cada vez crescendo mais, a gente deve ter feito alguma coisa de bom..

P/1 – O que significa a White fazer 100 anos?

R/ – Então significa, bom primeiro de tudo tem que ser correto, para cada um significa uma coisa, mas na minha visão significa o orgulho de trabalhar em uma empresa que foi pioneira quando inaugurou a primeira fábrica de oxigênio no Brasil. Foi pioneira há 100 anos e continua sendo pioneira, é líder até hoje, não é fácil você trabalhar em um mercado em que mais da metade do mercado é seu e os competidores querendo crescer, inclusive são os competidores fora do Brasil, no mundo inteiro, que são maiores que a gente, são maiores que a Praxair. E a gente está ano após ano só aumentando a vantagem e trazendo inovações, pioneirismo, aqui no Brasil, particularmente, como eu falei a gente leva inovação tecnológica em algumas áreas para toda a empresa, para empresa mundialmente falando. Então acho que o maior legado é o orgulho de pertencer a uma empresa como essa, fazer parte, poder ter ajudado, é esse trabalho vitorioso.

P/1 – E o futuro seu e da White Martins?

R/ – O futuro da White Martins é um futuro que tenho certeza que vai continuar sendo vitorioso porque, assim como eu, a empresa é formada por pessoas que estão há muito tempo nela. Então da mesma forma que eu tenho 23, 24 anos, porque eu vou fazer 24 agora 15 de outubro, há pessoas com 15, 17, 10, então são pessoas que vão sendo criadas com essa cultura, com esse empreendedorismo, que vão continuar fazendo com que essa companhia sempre cresça e sempre vença. Nossa vida é uma guerra diária, uma briga por cliente, milímetro por milímetro, a gente não solta um, se a gente consegue ganhar mais do que perder a gente continua crescendo, pra isso a gente precisa de pessoas vencedoras, com essa cultura, porque não é fácil, você trabalhar com todos os mercados, não tem assim somos mais adequados aqui ou ali, não, nós temos que estar adequado com tudo, então eu acho que essa cultura, esse grupo que vem crescendo, como outros já estiveram no nosso lugar, agora somos nós e depois vêm outros, o futuro da empresa está traçado nesse DNA de vitória, crescimento, vai continuar sendo uma empresa vitoriosa.

P/1 – E tem mais alguma história que o senhor queira contar mais alguma coisa que o senhor queira acrescentar?

R/ – Acho que eu me lembro acho que não, já falei demais já...

P/1 – Então eu queria perguntar o que o senhor acha White Martins comemorar esses 100 anos por meio de um projeto de memória, através da história de vida das pessoas?

R/ – Eu acho que é muito pertinente, a gente não pode viver unicamente do passado, mas se a gente não tiver uma cultura e uma história, a gente não consegue fazer um futuro tão bom quanto a gente queria que fosse, então se a gente teve um passado de 100 anos de sucesso, um trajetória vitoriosa, cada vez melhor, eu acho que esse passado tem que ser celebrado porque as pessoas que fazem parte dele têm que se sentirem vitoriosas. A gente tem um grupo de funcionários e da mesma forma que eu quando entrei eu já tinha passado por duas ou três empresas e acabei ficando, por quê que eu fiquei? Porque eu me senti parte da empresa, eu gostava de vencer, eu gostava de disputar, eu gostava de ganhar, eu gostava de fazer parte de uma empresa que tinha vontade de ganhar, vontade de crescer, de melhorar, então eu acho que a celebração faz parte disso. Então os 100 anos e essa comemoração, resgatar esse passado, essa história tem muito a ver com todas as vitórias que a gente teve, e isso é fundamental para a gente continuar crescendo.

P/1 – E o que você achou de ter dado essa entrevista para gente?

R/ – A entrevista, eu achei legal falar um monte de bobagens, eu achei legal, só não sei aonde vai dar isso, vamos ver o que vocês vão fazer disso, tem muita história, é muita coisa, muitos amigos pelo caminho, para uma empresa que já teve 12 mil funcionários, de entrar novinho na empresa e você vê ela já teve 12 mil funcionários e hoje têm quatro ou cinco mil, e a gente tá aonde tá. Ao longo do tempo muitos amigos foram e outros continuaram, na própria diretoria hoje mesmo tem pessoas que a gente convive junto desde a etapa inicial, então, eu não sei se vocês já entrevistaram o Antônio César, ele foi engenheiro comigo ali em Benfica, comemos muito misto quente junto, Domingos que é o Presidente foi meu chefe lá em Belo Horizonte também recém-formado, tem muita gente dessa mesma etapa, é como se fosse uma família.

P/1 - A gente agradece você ter vindo até aqui para dar essa entrevista, muito obrigada por contar a sua história.

R/ - Obrigado vocês.