

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

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

Memórias do Comércio - Baixada Santista (MCS)

## Agora quem dá bola é o Carlos

História de [Carlos Pierin \(Lalá\)](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 17/02/2005

---

P/1 - Senhor Carlos, nós gostaríamos de começar a entrevista, pedindo ao senhor para dizer o seu nome completo, local e a data do seu nascimento.

R - O meu nome é Carlos Pierin, nasci na Lapa no Estado do Paraná, na lendedária cidade da Lapa ao sul.

P/1 - Em que data?

R - Em 28/08/1934.

P/1 - Senhor Carlos, qual o nome dos seus pais?

R - Meu pai chamava-se Júlio Pierin e a minha falecida mãe Maria Luiza Serena Pierin.

P/1 - E eles são da Lapa mesmo ou vieram de outro lugar?

R - É... São filhos de italianos, nasceram na Lapa, tanto meu pai como minha mãe.

P/1 - O senhor sabe por que sua família veio da Itália, seus antepassados?

R - O passado dos meus avós vieram para... Fundaram uma colônia no sul do Paraná denominada São Carlos. E aí, as famílias Pierin como a Serena vieram de Veneza e Gênova, a família Serena Gênova e a Pierin Veneza. E meu avô por parte materna era professor, enquanto da família Pierin era agricultor. E se conheceram, tanto meu pai como minha mãe e casaram e aqui estou eu, um dos filhos do seu Júlio Pierin e Maria Luiza Serena Pierin.

P/1 - Quantos filhos eles tiveram?

R - Oito filhos do primeiro casamento do meu pai e quatro do segundo casamento.

P/1 - Ah, seu pai casou duas vezes?

R - Casou duas vezes.

P/1 - O senhor é filho do primeiro ou do segundo?

R - Sou filho do primeiro casamento, o último filho do primeiro casamento. Sou a raspa da panela. (risos)

P/1 - Senhor Carlos, conta para gente um pouquinho como foi a sua infância lá na Lapa. Como é que era a Lapa naquela época? Era uma cidade pequena, conta para gente?

R - Era uma cidade pequena, uma cidade legendária, cidade... O cerco da Lapa onde teve uma revolução muito grande e aí seguraram... O General Carneiro segurou as tropas que vinham do sul aí, enquanto se mobilizavam todas as tropas aqui do Estado de São Paulo para poder conter o avanço dos sulistas. É uma cidadezinha pequena, cidade histórica no Paraná, uma das cidades mais antigas do Sul do Paraná. Eu, como toda a criança, fui... Uma infância muito alegre, muito dinâmica porque o círculo de meninos peralta, como toda a infância de garoto é isso aí, né? E eu, graças a Deus, pude desfrutar muito da minha infância; caçando, pescando, jogando bola e trabalhando muito. Desde criança, eu trabalhava muito, muito em construção, em agricultura, plantando milho, feijão, carregando, cortando tora, Araucárias, um trabalho muito árduo na minha infância.

P/1 - O senhor ajudava o seu pai?

R - Muito, muito. Tanto na lavoura, quanto no corte de Araucárias. Ele fazia... O meu pai trabalhava em comércio, em atacados de cereais, em cortes de madeira e a gente mandava para Curitiba para fábrica de fósforos e tudo isso aí.

P/1 - Quer dizer, seu pai tinha um comércio e também tinha... Trabalhava com agricultura?

R - Agricultura, a família. Tem comércio e agricultura de corte de madeira abrangia o todo e a gente fazia parte também, mesmo com 15, 14, 13 anos já começava a trabalhar.

P/1 - Você começou fazendo especificamente o que, ajudando o seu pai?

R - Mais na agricultura. Na agricultura, em plantio de feijão, milho e também muito também ia para o mato, a gente ficava... Tinha tempos que a gente dedicava, ficava às vezes a semana toda no meio do mato, cortando madeira. Também pegava áreas de construção. Por exemplo, fizemos um trecho até onde nasceu meu pai, minha mãe, que é a Colônia São Carlos até a minha cidade que é um trecho mais ou menos de quatro quilômetros onde pegamos para... Que liga Curitiba à Lapa, onde pegamos um trecho de construção da estrada, onde que eu trabalhei muito. Eu, tanto eu como meus irmãos, para abrir estrada aí, eu tinha uma faixa de 14 anos mais ou menos, 13 para 14 anos e foi árduo, foi um pedaço muito, muito pesado da minha vida, mas graças a Deus, tivemos a recompensa de poder criar uma família unida como muita força.

P/1 - A casa que vocês moravam era dentro da cidade ou era fora?

R - É... Primeiramente, meu pai morou fora, fora da cidade, num local denominado Passa Dois, onde ele trabalhava na agricultura, enquanto plantava minha falecida mãe vinha com um dos meus irmãos mais velhos... Perdão. Mais velhos para trazer para dentro da cidade que ficava mais ou menos uns 10 quilômetros como Carril, carro de dois cavalos. Então, trazia aquilo que colhia durante a colheita; o feijão, o arroz, a galinha, um porco, qualquer coisa para ser vendido na cidade que era a Lapa. Até então, poder construir a sua casa e o armazém que hoje é edificado, até hoje na cidade onde que faz parte de um dos meus irmãos. Hoje, é um supermercado de um e outra parte outro supermercado de outro irmão da segunda geração.

P/1 - Então, esse comércio era da cidade?

R - Esse comércio é na Cidade da lapa, esse comércio Pierin, atacados e varejos.

P/1 - E essa casa que vocês moravam, como é que ela era? O senhor lembra como era essa casa?

R - Muito. Era uma casa bastante grande porque éramos em oito irmãos. Então, tinha um sótão, uns dormiam em cima no sótão e outros em baixo, eu mais jovem, né? Me lembro, às vezes, para subir no alto lá, faltava muito a luz, tempo de guerra, 1940, 1944, difícil aqueles pedaços que não existia açúcar, café. Então, era muita dificuldade. Eu dormia embaixo porque era o último. Então, ficava ali perto do pai. Muita guerra, muito problema, muitos problemas, mais ainda que a gente era estrangeiro, filhos, netos, né? Estrangeiro, então, ficava apavorado. Uma família que teve momentos de pavor porque o tempo que se buscava, o que podia ser do outro lado. Então, a gente sofria muito. Eu tive os meus pedaços difíceis também.

P/1 - Esse armazém, o senhor chegou a trabalhar nele?

R - Trabalhei quando de criança, que fazia parte do meu pai, fazia parte da família. Mais tarde, meus irmãos foram.. Abriam um do... Quase desbravaram o Norte do Paraná, Paranavaí. Um dos meus irmãos mais velhos, então, foram para o norte do Paraná onde que era uma verdadeira selva, uma Amazônia quase. E aí, então com serraria. Hoje, eles estão lá com suas fazendas, todos, trabalhando todos eles para lá. Eu tentei ir para lá, mas tinha muito borrachudo, muito calor. Então, eu prefiro me dedicar ao futebol e ficar na Lapa, onde que na Lapa mais tarde, então foi quase toda a minha família, minha mãe veio a falecer no Norte do Paraná, com um dos meus irmãos. Meu pai foi para lá. O meu pai abriu também a sociedade junto com meus irmãos e eu fiquei no sul junto com uma das minhas irmãs morando com um dos meus cunhados. E aí, eu... Abrimos a... Demos continuidade no armazém, \_\_\_\_\_ serrado quando eles foram para lá, nós reabrimos essa mesma casa de comércio e aí ficamos sócios, tanto eu como minha irmã, meu cunhado. E aí, a casa até hoje passou de irmão para irmão e hoje faz parte de um dos meus irmãos, Guilherme, outro Joacir, cada um tem seu armazém.

P/1 - E o que se vendia nesse armazém?

R - Aí vendia de todo, aí vendia de tecidos, tecidos, vendia secos e molhados, secos e molhados. Quer dizer, se vendia o açúcar, vendia a

fazenda, pacote para fazer a roupa, chapéu. Enfim, açúcar, feijão, vendia fumo principalmente muito, que o fumo tinha que ser do bom porque se não, não se vendia. Então, vendia de tudo, cachaça vinha em barril, você engarrafava, vendia. Os seus porcos, matava os porcos, leitões para no sábado vender para a população da cidade. Fazia tudo. Fazia lavoura atrás porque era um terreno muito grande na minha casa, um terreno muito grande, onde eu e meu cunhado trabalhávamos muito. Fizemos uma plantação de batata uma época que eu recorde até hoje. Um saco de batata dava 50 quase, só que na hora de comprar o produto para fazer o plantio, a semente custava um horror o preço. Na hora de vender, deixamos a batata toda apodrecer porque deu batata de quase 300 gramas cada batata, só que não tinha preço. Então, era mais caro arrancar a batata, era mais caro arrancar a batata do que vender. Então, o preço não condizia com o valor do emprego do trabalho. E assim, a vida foi assim. Muita coisa, muita coisa boa, muita coisa ruim.

P/1 - E nesse armazém, vocês vendiam só a vista, tinha fiado?

R - Não, tinha sua cadernetinha, tudo.

P/1 - Como é que funcionava essa cadernetinha?

R - Caderneta, cada um, cada freguês trazia sua caderneta na hora de sua compra, vendia seu quilo de feijão, seu quilo de arroz, seu quilo de batata ou mel, aquelas latas maravilhosas de mel que vinha do interior. Hoje, não se encontra mais que vinha da folha... Digo, da flor da laranjeira, ou do eucalipto puro, aquelas latas de mel maravilhosa que me recorde até hoje. Quando puxava aquela bolacha na parte da tarde e comia uma bolacha gostosa com mel puro. Então, tem essas coisas maravilhosas do tempo da infância e o trabalho vinha junto.

P/2 - Eu queria perguntar, esse armazém assim, com tanta atividade, ele foi antes ou foi depois da guerra, seu Carlos?

R - É, durante a guerra, ela já veio antes já ...

P/1 - Tinha escassez de, de...

R - Tinha escassez de tudo, houve a escassez de tudo, né? O açúcar não deu, o açúcar não deu, o café uma dificuldade muito grande, o arroz, faltava fubá, faltou farinha de trigo, você tinha que entrar em filas às vezes para poder conseguir um pouco de farinha para poder fazer o seu pão porque, normalmente o italiano, a minha falecida mãe fazia aquelas broas gostosas de farinha de trigo, então não se encontrava fermento Royal aquele tempo, não se encontrava para poder fazer crescer a massa, né? Era uma dificuldade muito grande, mas aí está esse Brasilão maravilhoso que nós estamos atravessando aí.

P/1 - Você falou que usava caderneta para marcar, né? Os...

R - Correto, os produtos que seriam comprados. Então, tanto o freguês tinha a sua caderneta como eu tinha um livro total de toda a freguesia que eu tinha. E, por sinal, muito grande a freguesia, né? Então, para ser correto, tudo que se lançava na caderneta do freguês, se lançava na caderneta do comerciante, dono do comércio para que depois jogasse as duas, a soma no total do final do mês para ver se batia as contas certas, para que não houvesse problema.

P/1 - Tinha muito... O pessoal dava cano? Como é que era, o pessoal pagava direitinho?

R - Não, difícil, difícil porque mais valia o fio de barba valia mais do que hoje uma promissória, hoje, né? Porque, hoje ,deve-se... Não havia roubo, não havia nada. Você podia deixar as suas galinhas se misturavam com as galinhas do vizinho e ninguém botava a mão nem numa nem na outra. Cada um sabia o que era seu e ali tinha a sua garantia de honestidade.

P/1 - No final do mês todo mundo ia lá e pagava?

R - Todo mundo ia, fazia a sua continha, às vezes tinha um ou outro que podia atrasar um pouquinho por algum problema que tinha ou principalmente no interior, né? Que vinha, são muitos colonos, tanto lá é uma região onde que tem muito colono; russo, polaco, alemães, italianos e, às vezes, a produção não condizia com aquilo que eles gastavam. Então, pediam um tempo a mais para serem liquidados a dívida, mas todos com muito caráter, com muito brio, em um determinado tempo, eles liquidavam suas contas.

P/1 - E o sistema de embalagem, vocês embalavam? Como é que era?

R - É, não existia a sacola, existia uma prática toda especial que eu tinha para embrulhar o feijão, o arroz. Você tinha uma folha de papel, você colocava sobre a bandeja da balança, balança essa que seria aferida, estava a moça do (computador?) do cliente e essa folha, você pesava um quilo de feijão e com uma prática um pouquinho, você embrulhava ela, normal com os dedos, ela saía fechada. No final, você dá um toque, não abria de jeito nenhum. Um toque todo especial que tem até hoje. Aí, ficam olhando, "o que é isso aí?" Então, para fechar qualquer mercadoria trabalhava com os dedos para ver se serrava e fechava no final.

P/1 - Não precisava amarrar nada?

R - Não precisava amarrar nada, saía normal o pacote, fechava lá a sua cesta, vinha com a sua cesta, fechava seu quilo de arroz, seu quilo de feijão, seu quilo de batata, ficava tudo certinho, tudo nessa folha, uma folha que dava para fazer as suas compras, seu quilo de mercadoria. E nessa folha também, se fazia um grude feito de polvilho, uma goma que era caro para se comprar a goma, então se fazia com polvilho, polvilho

com água quente, derretia, fazia a mistura, fazia uma goma que colava muito bem. Então, se dobrava a folha, dobrava, colava, fazia uma dobra embaixo, ela ficava um cartucho. Caberia, por exemplo, acima de um quilo meio já não poderia mais embrulhar aquilo. Então, tinha esse tipo de cartucho que a gente fazia. Quando não tinha movimento, se fazia os cartuchos, deixava tudo prontinho para quando o freguês chegasse, a gente pudesse servir os fregueses.

P/1 - O senhor falou que criava-se porcos, mas assim o porco era vendido... Matava-se e se vendia, não ficava guardado a carne, não tinha como refrigerar?

R - Normalmente, a gente trabalhava muito, comprava muito de fora do interior, porcos. A gente comprava no fim de semana, meu falecido pai. Então, a porca com 10 arrobas, seria 150 quilos mais ou menos, oito arrobas, 120 quilos, onde que trazia uma parte de meio palmo mais ou menos de toucinho. Então, esse toucinho, a gente cortava ali, duro. A dificuldade que não tinha, naquele tempo, no interior não tinha uma parte elétrica de uma máquina de moer carne. Então, seria no braço e ali ficava eu, às vezes, meio dia de trabalho, enquanto ela cortava toda a carne para fazer essa linguiça. Então, ali era feita a linguiça, era muito procurada essa linguiça porque era um tipo de linguiça que ele trouxe já dos avós, dos pais, que vieram da Itália, um tempero todo especial. Nessa linguiça com pimen... Meio apimentada, no tempero que só ele sabia fazer. Então, a gente vinha, comprava esses porcos, era tirada toda a carne, era separada toda a parte de toucinho e outra parte de gordura era fervida, era colocada no tacho onde que saía a banha que não se cozinhava quase com azeite ou com óleo. Normalmente, todo mundo cozinhava com banha de porco. Então, aí você fritava essa gordura toda e coava. Então, era colocada em latas de 20 litros, ela ficava branquinha. Então, daí... E essa era vendida também no comércio. Fazia-se a linguiça do animal, fazia tudo que podia; o toucinho, vendia o toucinho, a banha e a carne do porco e a linguiça, vendia. E leitões, os pequenos, aos sábados, se matava meia dúzia de leitões, cortava e já tinha os fregueses certos, cada um levava três, quatro ou cinco quilos. Então, já levava para fazer o assado no domingo, passar o domingo ou o sábado, as pessoas de mais poder aquisitivo.

P/1 - Quer dizer não ficava, era matar e vender?

R - Matar e vender. Cada um se propunha a fazer aquilo que quisesse com a carne ali, saía muito bem, era muito bem procurado e bem higienizada, sem problema nenhum.

P/1 - Deixa eu perguntar uma coisa seu Carlos, o senhor frequentava a escola nessa época, como é que foi a sua vida escolar?

R - Sim, eu frequentei o Colégio Inar Carneiro que leva o nome desse grande lutador que se impôs na Cidade da Lapa, General Carneiro. Aí, eu fiz o curso, o ginásio todo e fiz o científico. Mais tarde, eu segui para Curitiba onde que eu fui (Plácido Silva?), um colégio lá e fiz junto com o meu futebol e junto com a rede ferroviária que eu trabalhava. Eu pude conciliar os três trabalhos que seriam estudo, o trabalho e o futebol. E me formei em contabilidade mais tarde, né? Depois de ter passado aquele trabalho árduo que, graças a Deus, deu para mim sair de lá que era um trabalho onde que me desgastou muito foi na construção da abertura dessa estrada que nós fizemos, que eu já citei no começo, na picareta. Existia, não existia perfuradora que não existe hoje. Então, seria um tipo de um... Chamava-se barramina, era um... Uma barra de aço mais ou menos de aproximado de 12, 12 quilos, ou 15, a barra de quatro metros de altura redondo com diâmetro de cinco centímetros. Você segurava e na pedra ferro, você tinha que ir socando, botando água, socando para fazer um pouco, para você botar o explosivo embaixo. Então, chegava no final do dia, você podia pegar uma brasa quase quente e fechar ela na mão que os calos que faziam na mão dava para apagar uma brasa e você não sentia nada, por incrível que pareça. Eu me guardo muito e saía na gente, mas em mim, eu suava menos, mas eu guardo até hoje uma imagem do meu irmão mais velho, no final de uma tarde com o sol muito quente, abrasante, sem camisa, que parou um pouco de trabalhar e eu trabalhava com os cavalos também que puxava a terra, não tinha caminhão. Então, com cavalo levava a terra para jogar no aterro para ir alargando lugares para alargar a estrada. E no final da tarde, mais ou menos pelas 16:00, na hora de tomar o cafézinho, chá que depois dava uma dor de estômago esse chá, chá com bolo de fubá, assava, parecia que tinha 32 brasas no estômago. Então, olhei as costas dele e vi que estava todo branco. Foi o suor do outro dia virou sal, as costas dele estava toda branca de sal, você olhava como se fosse um espelhado sal nas costas dele, secou e virou sal todo. Esses são os pedaços bonitos da vida, para se chegar alguma coisa tem que ser com esse trabalho, se não, não chega a nada. E o Brasil está precisando de pessoas assim, né? \_\_\_\_\_, sintam o quê que é um trabalho.

P/1 - E como é que foi a sua entrada assim, nesse mundo dos esportes, do futebol?

R - Eu... Ah, quando eu acabei de me formar contabilidade e jogava no Atlético... No Clube Atlético Ferroviário, eu recebi uma proposta. Como eu tinha me formado em contabilidade e no Norte do Paraná onde que vive até hoje, que tem as fazendas com meus irmãos, pediu que eu desse uma mão, fosse ser o contador da firma. E eu fui até o Norte do Paraná e vi que era pesado o negócio. Seria pesadíssimo e eu sentia que tinha muito potencial para seguir minha carreira no futebol. Então, fui até lá, não quis ficar e vim, digo: "Vou tentar o futebol e vou procurar no momento a melhor equipe". Meu irmão disse: "Você procura a melhor equipe que tem no Brasil, vamos te dar apoio, a família te dá apoio. Você vai no melhor. Se você for feliz e conseguir ficar no clube, você continua a tua carreira, se não você vem para cá e vem ficar estabilizado", como estão todos hoje muito bem, graças a Deus, naquilo que se ocuparam. E eu vim no momento, fui chamado pelo falecido Modesto Ramos para fazer... O Roma, para fazer um teste aqui no Santos. E vim, fui muito feliz, fui recebido com muito carinho e um mês depois, eu estava viajado para a Europa como titular absoluto do Santos. Laércio se lastimou, falecido Laércio e eu peguei o time e pude dar conta do recado na excursão, saindo com muitas vitórias que eu guardo com muito carinho até hoje.

P/1 - Mas, o senhor já jogava como profissional, ou não?

R - Eu jogava... Eu comecei como amador na Cidade da Lapa, tinha... Tínhamos três, quatro times e eu era muito procurado. Tinha um potencial, um pouquinho melhor do que os demais, tanto eu jogava no gol como jogava de centro avante. Até na época que eu jogava de centro avante tinha o Mazola, então, me chamavam lá "o Mazolinha" porque todo jogo fazia dois, três gols, uma loucura. Então, tínhamos quatro times na cidade.

Tinha Legendária Futebol Clube, tinha União da Lapa, União Futebol Clube Havaí e a gente... Eu jogava em todos os times. Um, eu jogava de centro avançado, no outro jogava no gol, mas aí me dediquei ao gol. Aí, onde que eu fui no final do campeonato, eu fui muito feliz. Após o término, a última partida, eu tive um grande amigo que era profissional, falecido, Valdomiro (Raldipon?), ponte esquerda do (Aguardente?), hoje... Depois passou a Pinheiros Futebol Clube, hoje acho que é Paraná Futebol Clube leva o nome do Paraná Futebol Clube. E esse Valdomiro era ponte esquerda do (Aguardente?) e levou a crônica toda de Curitiba para me ver jogar, queria me conhecer. Eu fui de uma felicidade muito grande, que foi uma tarde que ventava muito e nós necessitávamos de ganhar o jogo. O time adversário, era o último jogo, e jogava pelo empate. E nós saímos na frente, ganhamos de um a zero e aos 43 minutos, peguei com o... 30, 40 bolas, nunca peguei tanta bola, até hoje estou pegando aquelas bolas. Bom, e ao final do jogo, estava aos 43 minutos, o juiz já estava mais ou menos do lado de lá, porque só dava falta contra a gente, ele deu um pênalti, eu fui muito feliz e ainda peguei o pênalti. Salvei o time e ali então, no dia seguinte, a crônica de São Paulo, onde que era o Paraná Esportivo fez: "Lalá, o maior espetáculo da terra", letras garrafais de uma cidade, time do interior, um time de amador, jamais poderia ocupar uma página especial do jornal com uma figura que, sem expressão nenhuma, mas é que deixei todo mundo boquiaberto lá nessa partida, foi ótimo. Acredito que foi uma das maiores partidas da minha vida. Aí, então, já fui convidado para jogar no... Em todos os times da capital; Atlético Paranaense, Curitiba, todos queriam, até cheguei com o Caju, um dos maiores goleiros do futebol brasileiro, chegou a entrar na seleção, foi me buscar na minha cidade, treinei no Atlético, joguei com o Curitiba duas partidas amistosas com o (Felismã?) e acabei assinando um contrato com o Ferroviário. Porque, quando eu fui para Curitiba, eu queria para não ficar... Acostumado a trabalhar, então o Curitiba me pagava aquilo que eu ia ganhar, que seria na época, seis mil, seis mil cruzeiros, me pagaria sem emprego, mas eu preferi um emprego de três mil reais e o pagamento pelo clube de três mil. Então, o Ferroviário me deu esse emprego na Rede Ferroviária Federal e eu então preferi assinar o contrato com o Ferroviário. Então, eu trabalhava, jogava e estudava para eu não ficar ao léu lá, tendo uma vida sem trabalho.

P/2 - Seu Carlos Pierin tem um apelido que é uma marca, eu queria que contasse a história desse apelido?

R - Esse apelido é... Vem de peraltice minha porque eu não parava em casa. Atrás, da onde que eu tinha um armazém, dava uma folguinha, eu tinha que trabalhar já aos oito, nove anos, oito para nove anos, tinha que trabalhar. Então, como tinha a minha casa, como eu já falei anteriormente, tinha o campo de futebol ao lado esquerdo, amador. No lado direito que é a minha casa, um terreno muito grande, muito grande. Um terreno mais ou menos, pegava uma área de 300 metros com pomar, mais atrás com seu campo e onde que fazíamos lavoura, onde que meu pai plantava as abóboras dele, onde plantava o seu milho, o seu feijão para colher ali, que já especial para casa. Era uma lavoura mais ou menos bonita, boa e a parte dessa lavoura tinha um campo e atrás um mato. Então, eu fugia do armazém, quando dava uma folga, fugia e ia caçar, ia fazer as minhas coisas. Então: "Onde você estava?" "Estava lá, lá." "Lá, mas não queria dizer onde tinha que caçar e não entrava as palavras para dar aquela mentirinha de criança. Então, "lá, lá, lá" e "que lá, lá, lá", acabou ficando Lá, Lalá, né? O apelido vem daí.

P/1 - O senhor estava contando então que o senhor participou, conciliando trabalho, estudo e futebol. No trabalho, o que o senhor fazia especificamente na ferrovia?

R - Eu trabalhava no escritório, no escritório da Rede Ferroviária Federal, saída de peças para manutenção dos carros que trabalhavam para a rede. Então, aí entregava peça, tinha que fazer um relatório de tudo aquilo que saía de dentro do almoxarifado. Então, esse era o meu trabalho na rede. Depois, a noite... A tarde, trabalhava até 12:00, 14:00, 14:30, dali saía a pé, era longe, eu vinha do local que eu morava numa pensão, eu vinha a pé até o meu trabalho que seria mais ou menos uns dois quilômetros, um quilômetro e pouco, dali mais um quilômetro para ir treinar. E depois, eu pegava dois quilômetros para voltar para minha pensão, para a noite ir para o meu colégio, para fazer a contabilidade. Então, a minha vida era essa. Essa constância o dia todo. Era ocupado. E aos domingos, jogo. Já jogava, no sábado concentrava, no domingo jogava. Eu jogo sério, normalmente, no sábado e no domingo. Não se jogava no meio de semana.

P/1 - Meio de semana era só treino?

R - Só treino, a semana toda. Eu fui levado daqui também que me auxiliou muito, foi um grande jogador do Santos Futebol Clube que também me deu essa oportunidade, me deu uma ajuda. São duas pessoas que eu devo muito... Três. Um jornalista que é o falecido (Amatuz?), um grande goleiro, o Rei que foi da seleção brasileira, chegou a jogar na Portuguesa Santista, foi do Vasco da Gama, foi casado com a falecida Aracy de Almeida. Então, ele me adorava, gostava muito da maneira que eu jogava e um grande meio-campo aqui, que quando jogava dois irmão que foram campeões aqui no Santos em 1935; Jandir e Ferreira. O Ferreira que também me deu uma força aqui no Santos: "Olha tem um jogador assim, assim?". Quando foi chamado para integrar a equipe do Santos Futebol Clube.

P/1 - Que ano que o senhor veio parar no Santos?

R - Eu vim para Santos em 1959 e fiquei até 1961, quando depois saí do Santos e fui para o México. Joguei cinco anos no México, na Venezuela. Regressei, regressei para cá e fui jogar no Paulista de Jundiá, hoje é Etti e terminei a minha carreira na Portuguesa Desportos porque abriu um campo para Faculdade de Educação Física onde que me orgulho muito de ser professor de Educação Física, com a graça de Deus me ajudou muito. Fui da primeira turma da Faculdade de Educação Física aqui de Santos. Então, parei de jogar futebol ainda com contrato na Portuguesa, não me sentia muito bem, fui convidado... mas eu preferi fazer uma faculdade mais perfeita, mais capacidade, ter mais capacidade para um futuro, futuro da continuidade na carreira. E outros campos se abriram na minha trajetória de vida. Então, eu optei pelo próprio esporte. Lava-Rápido, depois segui no comércio de artigos esportivos na Pap's Esporte.

P/1 - Antes da gente entrar nessa parte de profissional do comércio aqui em Santos, eu só queria fazer uma pergunta para o senhor, quando o senhor veio em 1959 o Santos já era o Santos, aquela máquina vencedora?

R - O Santos era fenomenal, o Santos era qualquer coisa... Era o maior time do mundo, considerado o maior time do mundo. Era... E o Santos me trouxe eu vivo até o momento pela, pela família que era o Santos Futebol Clube. O Santos não era uma equipe, era uma família. Então, aí tinha

o Pepe, tinha o Dalmo, tinha o falecido Laércio, o Manga. Enfim, Mauro, (Cíton?), Formiga, Adorval, (Nivaldo?), Coutinho, Pelé e Pepe. Então, aonde chegava, assombrava. O Santos onde chegava... Chegava o Santos, paralisava a cidade. A cidade tornava-se dia de feriado. Fazia-se um feriado no dia em que chegava o Santos. A gente não podia sair nem na rua, tinha que ficar dentro do hotel porque era muito assediado, principalmente o Pelé. O Pelé então, dava pena. Pelé não podia nem sair na rua de jeito nenhum. Era do hotel para o campo e assim foi a minha vida.

P/1 - O senhor falou que, logo que chegou, o senhor se transformou em titular, né?

R - É, eu fui muito feliz porque cheguei completamente desconhecido no local em que estava um dos maiores times do mundo e fui muito feliz na minha apresentação, nos meus treinos. E logo em seguida, eu fui chamado para integrar a equipe e interessante que eu... Na minha carreira de futebol, o que está acontecendo hoje, eu fiz a minha carreira toda com o passe livre. Quer dizer, eu fui... Joguei onde eu quis, ninguém me jogou para cá, para lá. Teve uma época, eu mesmo fazendo a primeira excursão com o Santos, eu fiz sem contrato, onde que eu poderia ter ficado no Internacionale do Milan, como eu falei para o empresário que nos levou, (Arilande?): "Poxa, você não me falou, você podia ter ficado, você é neto de italiano, poderia jogar até na seleção". Mas, cheguei aqui, quando cheguei aqui que fui firmar o contrato. E firmei e uma das... Que eu acho, na época, eu assinei com o passe livre, exigi a minha liberdade e achei que eu não deveria ter feito, porque eu deveria ter dado o passe para o Santos que eu teria tido mais oportunidade de jogar porque o Santos não me ia lançar só nos determinados momentos de necessidades que eu jogava. Fora disso, eu era retirado. Teve uma partida que eu fui um dos melhores jogadores em campo, que o Laércio tinha se machucado, que entrei no time contra o Palmeiras. Ainda defendi um pênalti aos 43 minutos no Pacaembú. No jogo seguinte, fomos ao Rio de Janeiro jogar com o Botafogo, fui apanhar a minha camisa, falecido (Nunes?): "Você está na reserva, quem vai jogar é o outro." Tinha sido no jogo anterior para estréia de Mauro, Mauro Ramos. É o Mauro que cometeu o pênalti e brinca até hoje: "Pô, devo tanto para você na minha estréia, eu fiz o pênalti, você pegou, deixa eu te agradecer". Cada vez que me vê, ele me dá um abraço que o Mauro foi muito feliz aqui no Santos também. É o nosso bicampeão do mundo. Então, fui... Tirou a camisa da minha mão, \_\_\_\_\_: "Quem joga..." Falecido Laércio, sem problema nenhum porque para mim, tanto fazia jogar. Gostaria de jogar todas, mas como era uma união total, ali se fechava o bico e sentava no banco e não podia dizer que está mal ou bem porque ninguém era melhor do que ninguém, a parte só Edison Arantes do Nascimento, né? Então esse é au concour. Foi assim.

P/1 - E o senhor lembrava assim, uma partida memorável pelo Santos?

R - É, eu tive... A melhor partida que eu achei, que me emocionou muito, muito, muito, foi a decisão entre Botafogo e Santos em La Coruna na Espanha, em que nós jogávamos um troféu de maior valia que é na Europa, a Tereza Herrera. E do lado, nós tínhamos uma das maiores equipes do mundo também na atualidade. Aí, valia sempre as melhores equipes do mundo era convidado para fazer esse torneio. E o Botafogo contava com Garrincha, Didi, (Quarentinha?), Paulinho e Zagallo. Quer dizer, era um ataque fenomenal e do nosso lado, nós tínhamos essa linha incrível que era Durval, (Reinaldo?), Coutinho, Pelé e Pepe. Mas, nesse jogo, nesse jogo já o que eles utilizam hoje aqui, que falam: "Ah, o falecido Lula..." "Só tinham jogadores bons". Nesse jogo, ele já fez um 4-4-2, quer dizer, ninguém conhecia nessa época. Ele jogou com dois atacantes só e trouxe para o meio do campo, ele trouxe para o meio do campo o... Retirou o Coutinho do time e botou Jair, Jájá da Barra Mansa, fenômeno Jair, no meio campo, trouxe ele para cá e o Afonsinho que, hoje, tem uma escolinha no Perequê, de meia, trouxe para cá e recuou o Pelé. Pelé veio para trás e disse: "Pelé, você agora vai ajudar". Pelé, já automaticamente, já trabalhava dependendo do local, do jogo, do momento, Pelé fazia esse trabalho. E nesse jogo, saindo o... Demos uma saidinha e estava exposta para ver a exposição das medalhas que eu carregou com muito orgulho até hoje, tenho guardado os meus troféus, ele olhou e a taça Tereza Herrera que está na galeria do Santos, o Pelé olhou e disse: "Olha, hoje, vou tirar..." Antes, se dava muito, o Pelé era como um irmão assim. Em todos os momentos, aqui na cidade, não nos largava, tanto o Dalmo, o Pelé e o Lalá. Era o chamado... A Pelada porque era Pelé, Lalá e Dalmo, éramos para ter feito uma sociedade. Já nessa época, eu propus já nessa época, eu já pensava em fazer... Abrir uma casa de esportes com esse nome Pelada, Pelé, Lalá e Dalmo. Nesse tempo, já tinha em meu pensamento, logo que cheguei, mas não se aprofundou isso. Então, \_\_\_\_\_ disse: "Olha, hoje eu vou te dar uma de presente, uma dessas medalhas é tua". No dia seguinte... Foi no sábado, é no sábado. No domingo, falou: "Amanhã, vou te dar uma medalha dessa de presente". E saiu, o jogo estava difícil e passaram uma bola, Garrincha deu um corte \_\_\_\_\_, eu saí, segurei a bola, quando segurei, olhei, o Pelé estava do lado disse: "Pô, não vamos ganhar o jogo. \_\_\_\_\_ de perto de mim, você joga a bola." Joguei, ele driblou o time todo e fez o primeiro gol. Ganhamos de quatro a dois, foi um fenômeno. Eu trago hoje na lembrança dessa grande jogada do Pelé e milhões de jogadas dele, que toda jogada dele é maravilhosa, né? Mesmo fazendo gol de bico era diferente do que dos outros. E foi assim, essa foi uma das grandes partidas. E uma partida com o Internacionale de Milan em Valencia, Copa Valencia em que eu passei muito apuro porque eu levei um chute de Angelino na cabeça e eu joguei e a minha vista não parava de tremer, no visual. Então, eu não enxergava muito bem, tive que aguentar firme, né? É porque se saísse do time perde posição, eu digo: "Eu estou aqui, eu tenho que aguentar até o fim". Fechei os olhos, segundo tempo, no vestiário, tomei um cafezinho, tranquilo. Voltei, graças a Deus, já deu para continuar a partida. Foi um dos momentos difíceis também dentro da minha carreira.

P/1 - Bom, vamos então falar um pouco da sua parte mais como comerciante.

R - Correto.

P/1 - O senhor, quando terminou a sua carreira como futebolista, como atleta, o senhor abriu um Lava-Rápido, é isso?

R - Isso. Eu, quando segui para... Eu já tinha um comércio anteriormente na Lapa. Então aí, como eu vim para Curitiba, \_\_\_\_\_ eu tinha uma granja junto de sociedade com o meu cunhado, uma granja onde vendia os ovos, isso aí. E essa granja tinha um armazém. Eu deixei tudo com eles, onde mais tarde, dei todo esse capital para minha irmã que, hoje, eu tenho uma felicidade muito grande de ter quatro sobrinhos, onde que eu dei uma ajuda em parte para que eles pudessem se formar. Um se formou engenheiro civil, outro é eng... Engenheiro florestal, o Joésio, o Rauclei engenheiro civil, o Júlio Joaquim um dos grandes médicos que tanto me orgulho, médico e a Érica Inês é bibliotecária. Então, com a ajuda e com isso aí tudo porque era uma dificuldade muito grande para quatro filhos na época, estudando, mas com a graça de Deus, eu pude dar uma parcelinha mínima para que eles pudessem hoje ser as pessoas de talento, pessoas que engrandecem esse Brasil. Quatro sobrinhos maravilhosos

que eu tenho. Então, aparte dos demais, minha irmã é uma família quando minha foi e meu pai foi para o norte do Paraná, eu fiquei como filho da Ondina, da minha irmã. Então, eu tinha, aí eu me segurava e meu cunhado era o meu segundo pai que me orientou nos 15, 16 anos para diante. Então, aí eu devo muito a minha irmã, tudo a ela e ao meu cunhado porque os demais saíram a trabalho e eu, como menor, fiquei aí então, com eles. Bom, abriu essa sociedade aqui. Então, já tinha isso aqui, tinha essa granja, daí deixei tudo para lá e vim para cá, vim para Curitiba jogar. Quando da minha ida para o México, eu quando recebi o dinheiro, eu apliquei no Norte do Paraná com meus irmãos. Esse dinheiro que eu pego aqui, eu levo ao Norte onde que eu tinha um posto de gasolina, uma beneficiadora de café, serraria e mais outros negócios que eles faziam e onde que eu peguei esse dinheiro, dei para os meus irmãos trabalharem esse dinheiro para mim, enquanto eu jogava o meu futebol no México. Vindo de lá, encerrado aqui, todos aqui, esse trabalho aqui, venderam a minha parte lá depois que eu voltei, eu vim fazer a faculdade de Educação Física. Parei o futebol, joguei mais uma temporada no Jundiá, uma temporada na Portuguesa Desportos, fiz a faculdade ao mesmo tempo que eu fazia a faculdade de Educação Física e abri um Lava-Jato primeiro de Santos, onde eu tive muito problema. Eu tive um problema muito grande porque nós alugamos um terreno lá com o meu sócio, (Lineu Fernandes Perrela?), abrimos o Lava-Jato e a prefeitura nos embargou. Nos embargou porque não tinha no código de obras esse trabalho de lavagem de carro à jato. Então, tive que esperar um certo tempo e o nosso dinheiro foi indo, nosso dinheiro foi indo. Para dar continuidade a abertura, o que eu bolei? Eu vendi mensalidades. A pessoa podia lavar o carro durante 30 dias. Pagava aquele tempo uma média de um real, um cruzeiro por lavagem de carro. Então, ele pagava 30 reais por mês. Ele tinha direito de segunda a domingo para lavar. Então, com essa arrecadação que eu fiz com os amigos, eu pude dar continuidade e abrimos o Lava-Jato. Eu tinha também, o (Edemir?) também vendeu uma parte do seu apartamento para jogar em cima, eu vendi um apartamento também que eu tinha no Gonzaga, um pequeno flat e jogamos aí. Construímos e fomos crescendo juntos com a lavagem de carro. Depois, eu abri outro lá na Ana Costa, na Avenida Ana Costa, 474 onde que estou até hoje. E aí, fiz com lanchonete e lavagem de carro. Eu trabalho no decorrer do tempo, a lanchonete me ocupava... Tinha que dar aula às vezes e trabalhar, ficava até 3:00, 4:00 na lanchonete para poder ganhar porque já começou a nascer os meus filhos. Já tive o Carlos Júnior, aí logo veio Gabriela, então era um trabalho muito árduo para ficar até 4:00. Eu decidi fechar a lanchonete. Mudamos para uma churrascaria. Também não deu certo, não deu certo a churrascaria. Fechei total, mas eu precisava trazer comigo a Pap's Sports, eu trazia sempre ficava na minha cabeça. Teve um dia, eu abro a Pap's Sports, comércio de artigos esportivos e num determinado dia, conversando com um amigo, que achava que eu era comerciante, um dos grandes comerciantes da cidade de Santos... Pode fazer publicidade dele, não?

P/1 - Pode.

R - Pode? Então, eu vou fazer do meu grande amigo Adílio (\_\_\_\_ brutos?), então ele falava: "Você tem um ponto exemplar aqui para você abrir uma loja de artigo." "E você acha que dá mais do que lavagem de carro?" "Enquanto se lava um, você ganha dez aqui. Aqui dá mais do que... O trabalho é muito mais fácil porque eu sei o que você trabalhou no Epitácio e no Epitácio, nós trabalhava, o senhor trabalhava..." Eu saía da faculdade, ia para o trabalho lá e na parte da tarde, eu vinha na lavagem de carro, ficava o meu sócio dentro lá... Verificando lá, tirando ficha e nós no pano, secando e entregando os carros. Era de manhã, a noite... Do meio-dia até a noite eram sacrificantes. Eu chegava... Ainda era solteiro e para não perder horário no domingo, no domingo que a gente saía um pouco no sábado para ir namorar, chegava com o meu Karman Guia, 2:00, 1:30, 2:00, para não perder o horário, que eu morava sozinho. Eu botava o meu carro de frente para a nascente para que o sol me batesse nos olhos na manhã seguinte para que eu pudesse vir no domingo para abrir porque a gente trabalhava aos domingos também até 14:00, 15:00 que era um dia de muito movimento. Então, eu ficava com o carro parado de frente para o (norte?) para que o sol batesse nos olhos para eu pudesse abrir o posto porque um dia, um domingo era um e domingo era outro. Então, aí tocava para mim, tinha que fazer isso para não perder o horário que os empregados estavam esperando. E assim foi dando continuidade. Daí, abri essa... Vendemos aqui, abri a Ana Costa, fiz a lanchonete, tudo isso aí. E aí parti para o ramo de esporte. Como que eu parti para o ramo de esporte? Em 1978, entrei no Santos como fiscalitor para trabalhar, onde que nós somos muito felizes, fomos campeões, eu era treinador de goleiros. E no decorrer... Quem patrocinava era a Adidas e conhecia uma grande pessoa que trabalhou muito tempo numa das lojas de esporte da cidade, o meu grande amigo Brasil que, hoje, tem uma loja também no Gonzaga, grande amigo, grande homem, grande pessoa. Prima pela honestidade, prima por tudo aquilo que ele faz porque ele faz tudo que ele faz é bem feito. Então, esse homem, eu não tinha base. Então, esse homem veio, disse: "Olha, você tem o ponto, tem isso." Analisou, ele estava sem emprego também, que tinha saído da casa de esportes \_\_\_\_\_, já tinha trabalhado 20 anos, não sei quantos anos. Eu disse: "Você quer entrar, quer ser o meu funcionário, quer trabalhar para mim?" Ele disse: "Não, eu trabalho para você, não tenho poder para abrir a loja, ir junto com você, teu sócio, só venho se for sócio com partes iguais. Nós damos as partes iguais, vamos ser sócios." "Você entra em igualdade de comissão." E aí, foi o passo que deu porque eu tinha penetração no Santos, porque a Adidas patrocinava o Santos. Então, eu fui à Adidas com ele para que abrisse um crédito para mim, sabedor... Então, procurou saber quem era a pessoa, eu já tinha tido o Lava-Jato, tudo. Então, \_\_\_\_\_ show-room, um dos grandes diretores da companhia, disse: "Você queria comprar quanto?" Então, fazer com os pés no chão, disse: "Uns 10 a 20 mil para nós, para começo, está bom." Ele abriu o show e disse: "Você tem direito a comprar até 100, se quiser. \_\_\_\_\_." Da maneira que é, fez a pesquisa. "Não é 10, 20, mas para nós chega 20 para começo." Ele abriu crédito ilimitado e graças a Deus foi dali, partindo com o conhecimento. Depois, com o trabalho de cada um dos sócios, nós chegamos ao que é hoje. Depois, ele fez a sua loja, abrimos sociedade, fez a sua loja. O seu irmão também fez a sua loja, tem a sua loja, também entrou de sócio o irmão mais tarde, abriu a sua loja. Eu continuei com o meu sócio. Hoje, estou só porque o meu sócio, (Edimir Fernandes?) achou que não queria mais, já estava cansado. Comprei a parte dele e hoje toco, eu com os meus filhos a Pap's Sports.

P/1 - Os produtos da Pap's Sports são produtos só na área esportiva?

R - É, os produtos só na área esportiva, todos os...

P/1 - O que vocês vendem lá?

R - Desde de bolinha de pingue-pongue ao aparelho de ginástica todo, o aparelho, os melhores aparelhos de ginástica, você vai adquirir na Pap's Sports, você tem a linha de ginástica, a linha de natação, a linha de basquete, a linha de boxe, a linha de futebol, a linha de natação já frisei. Enfim, o esporte em geral. As lojas te oferecem tudo aquilo que você necessitar para o teu desenvolvimento físico e mental.

P/1 - O que o senhor vende mais na loja?

R - Camisa do Santos, quando o Santos está bem. Aí, a gente fatura e a gente está sempre torcendo e está sempre junto ali, agora com o Cabralzinho aí, a gente, se Deus quiser, a gente vai chegar... Precisamos de um título, a gente faz um esforço tremendo, tanto os amigos, todos e mais para essa cidade maravilhosa, aonde que aqui não é uma cidade, é uma família total aqui na Baixada.

P/2 - Queria perguntar exatamente isso, o senhor ficou quase 10 anos fora de Santos e depois voltou para Santos, resolveu se estabelecer aqui. Por que, em que momento o senhor resolveu estabelecer o seu comércio em Santos?

R - É, eu para ficar em Santos, no momento que eu desci à Baixada Santista, que eu desci de São Paulo que eu vim de Curitiba, que eu desci e que eu não conhecia ainda o mar. Não, eu já tinha tido uma vez no Rio de Janeiro, na Urca, eu tinha ido uma vez perto do mar. Então, quando eu desci e deparei com essa cidade a pré-afiorada, com essas praias maravilhosas, eu digo: "Aqui serão os meus últimos dias de felicidade, os meus últimos dias de cama para criar a minha família toda, aqui eu vou me plantar aqui, eu vou ficar." No momento que eu cheguei em Santos, eu já senti que aqui seria a minha cidade, segunda cidade do coração, segunda mãe seria aqui..

P/2 - E essa questão do comércio, quer dizer o senhor trabalhou como fisicultor, mas optou... Acabou optando pelo comércio...

R - Sim, pelo comércio porque não dava para unir as duas coisas. Você para tocar uma empresa, você tem que, mais ou menos, direcionar e eu direcionei a minha vida para artigos esportivos. Tenho até hoje, artigos esportivos, ainda continuo com a lavagem automática, mas mais na área esportiva de esportes e comércio. Então, aí fiquei.

P/1 - Eu queria que o senhor descrevesse um pouco a sua loja, principalmente essa mais antiga que o senhor falou que era na Ana Costa. Como é que ela era? Tem vitrines, como funciona o sistema de display?

R - Ela, com vitrines, ela dá de frente para a Ana Costa. Ela foi modificada por diversas coisas, lá foi feito para um bar e lanchonete com oito portas. Ela era um estilo quando eu construí, era o estilo assim... Como vim do México, estava lá, as portas redondas, estilo mexicano, então eu fiz aquele tempo com (aras?) por dentro, tudo, tudo... Um show, gastamos o que tinha e o que não tinha para fazer essa loja. E mais tarde, não deu o retorno esperado e o trabalho que era. Então, aí foi sendo modificado, modificando depois para disso aqui, quebrando parede, quebramos isso, aquilo, mudamos para a churrascaria. Também não deu... E depois, mais tarde, então conversando quando eu estava para entrar no Santos em 1978, que me abriu os olhos essa pessoa que eu entrasse na área dos esportes, no comércio, que seria... Bem, poderia me dar bem E, graças a Deus, não posso me queixar. Luta muito grande porque atravessa assim, um pedaço muito difícil no momento, mas eu tenho a minha família muito unida com a graça de Deus, todos formados, trabalhando dentro daquilo que é, fazendo cursos, se aperfeiçoando dia-a-dia a São Paulo, para cá, fazendo curso para funcionários, maneira de atendimentos, maneira na área de atendimento, na área de compra, na área de venda, em todos têm um grupo grande de pessoas, que não sou eu, são as pessoas que me empurram, são os meus vendedores, os meus funcionários, todos eles. A eles, eu devo tudo isso aí porque não seria eu que ia tocar, nem o meu filho. Filho, se eu não tivesse corpo forte de funcionário, onde que os meus filhos aprimoram momento por momento, fazendo os cursos, vendo o que é de melhor para o aprendizado geral de cada um deles. E, graças a Deus, a gente está tendo o retorno e, ao mesmo tempo, um trabalho muito árduo no momento, nesse momento. Nesse momento, a gente procurando tudo que é maneira para segurar tudo isso que foi feito até o momento porque está uma dificuldade geral, mundial. Hoje, é muito geral. Então, a gente quer porque não quer perder. Então, é de manhã à noite, até 22:00, ele está trabalhando. Mantenho a minha mulher em casa e os demais todos correndo atrás.

P/1 - O senhor tem quantos funcionários, seu Carlos?

R - Em torno de 65 a 70, depende, às vezes varia. Normalmente, 70 funcionários.

P/1 - E o sistema de vendas, o senhor vende...

R - A vista, com cheque pré-datado porque eu tinha crediário, isso eu já eliminei porque a perda era muito grande. Então, hoje eu trabalho com mais com cartão de crédito, tudo isso aí e mais a vista, já não tenho nada, não tenho próprio dentro de casa.

P/1 - E embalagem, o senhor tem alguma embalagem específica da loja?

R - Eu tenho. Ela carrega o nome Pap's Sports, a loja Adidas da cidade, ela carrega o Adidas da cidade que foi fundada, então eu carrego até hoje. Tem a sacola toda, com (vizeiras?), com (globo?), tudo, o universo.

P/1 - E o senhor agora está com duas lojas, é isso?

R - Estou com seis lojas.

P/1 - Seis lojas.

R - Eu tenho, com a graça de Deus, eu tenho uma loja na Praia Grande no shopping da Praia Grande, tenho uma loja em Cubatão, \_\_\_\_\_, Cubatão, eu tenho uma na Ana Costa, tenho uma na Miramar, no shopping Miramar, no PraiaMar e tenho o prédio na... Me deu branco, sempre me dá um branco de vez em quando. É na Pedro Lessa, 930, aí onde que eu trabalhei muito. Aí, então é o prédio onde tem o escritório, a gente



trabalha onde tem.. A gente tem uma confecção de camisa de futebol, calção, meias. A confecção também a gente mantém essa linha de confecção aí no prédio.

P/1 - Ah, então lá vocês confeccionam?

R - Confecciona uma linha para ginástica e para futebol, para basquete e onde que a gente, graças a Deus, está indo, mais ou menos, relativamente bem

P/1 - E como é que o senhor se divide em todas essas lojas?

R - Divide entre os gerentes. Gerentes com capacidade bastante grande e a gente dá um atendimento... Como nós somos em quatro, tem a minha filha, a Daphine, tem o... Lá na parte jurídica, na parte administrativa, no escritório, visita as lojas também. Tem um setor que é visita às lojas. tem o Carlos Júnior que é o administrador geral. Fez contabili... Fez administração e direito, então ele é na área de compras e o Gabriel no departamento de publicidade, departamento de trabalho junto com os funcionários todos. E também uma (mão?), todos dividem, depois faz o giro total nas lojas. E eu fico olhando, vê se eles estão bem, né? Fico só vendo... O que tinha que fazer, eu continuo fazendo.

P/1 - Qual o horário de funcionamento das lojas?

R - As... De ruas?

P/1 - Seu Carlos, o senhor estava falando sobre as suas lojas, eu queria que o senhor falasse um pouco... Ouvi falar que tem uma loja do senhor nova no shopping, tem uma grama sintética, é isso?

R - Sim, ela normalmente lá nós... Como é dentro do esportes, ela é decorado com um campo de futebol dentro da loja. Então, o tapete é de grama artificial, onde é desenhado o campo com o seu gol, com a sua saída de bola, círculo central, suas áreas. Aqui no PraiaMar, eu tenho a loja de basquete, a quadra desenhada em basquete. Então, você entra, você está entrando numa quadra de basquete. E lá também na Praia Grande também é o mesmo com o campo de futebol. Então, as lojas estão sempre decoradas nesse sentido também, em Cubatão com o campo de futebol. Só o da PraiaMar que é com basquete, o desenho no solo de basquete. E todas elas carregam, eu coloquei todas, a maioria sobra espaço, com aquele time maravilhoso de 1959, aonde que eu fiz parte e devo muito ao Santos e devo a toda essa cidade, tudo isso aqui, da maneira que me receberam aqui, da maneira que eu sou até hoje, a minha família. Então, eu dedico as lojas o time completo do Santos, com os reservas e com os seus titulares.

P/1 - A loja de esporte, ela tem uma característica especial, essa coisa da vitrine? Como que é?

R - Na vitrine sempre você tem que botar o time que é do momento principalmente. Você tem que colocar a vitrine normalmente o que você tem de melhor, que as marcas que eu trabalho, com a graça de Deus, são as melhores marcas que é Adidas, Nike, Topper, Rainha, Speedo... Enfim, as melhores marcas e a gente ainda faz conforme a estação. Nós estamos entrando na primavera, a gente inventa com a primavera, está no inverno, entra com o inverno, é verão com camisetas, com calções, com maios \_\_\_\_\_ na estação, sempre modificando, sempre recebendo mercadoria nova, sempre mudando o visual das vitrines. Esse é o essencial para que o público consumidor possa ver aquilo que existe dentro da loja. Então, a gente procura sempre ter... Tem pessoas já bem especializadas, cada um já é especializado, o gerente já é especializado também porque não dá para se pagar também... Antigamente, nós tínhamos \_\_\_\_\_ e hoje, a própria loja que tem o seu gerente e a sua gerente. Faz um curso e aí feito a vitrine. A minha filha fez vitrinista também, o curso e tudo isso aí, deu visual, deu \_\_\_\_\_ fez o curso de vitrinista. Faz o curso, ele vê o que está bom, o que não está. O Gabriel a mesma coisa. Então, ele vê essa loja, precisa fazer isto. E eles também, aquilo de maior necessidade para que as coisas fluam bem.

P/1 - E o cliente? Quem é o cliente do senhor, principalmente?

R - Eu, no esporte, eu não me meto. Por exemplo, agora nós estamos atravessando o Guga, né? Então, hoje, eu tenho que estar muito indo em direção ao tênis. Então, hoje, o maior consumidor é a criança. Hoje, o iniciante de tênis. Hoje, o cara que consome muito tênis, então dentro do tênis, raquete, dentro da vestimenta. A vestimenta vai o tênis, vai a meia... Enfim, é o momento. Então, a gente está sempre, tem que estar dentro do momento. Então, o boxe está aí, entra no boxe com peso. Hoje, está muito a mania de ginástica, então tem muito aparelho de ginástica. Nós temos uma loja especializada, uma loja na Pedro Lessa, especializada só em aparelhos de ginástica. Então, a pessoa vai para ir ver, o aparelho que quiser, a gente instala e entrega a domicílio, tudo isso aí. Temos já pessoas capacitadas já, funcionários só para entrega do aparelho, tudo. Vai numa academia, a pessoa está com o intuito de abrir uma academia, tem pessoa especializada já vai lá, determina quais são os aparelhos para aquele determinado local. E pode se abrir uma academia indo na Pap's Sports para capacidade para ter uma das melhores academias de Santos e do Brasil.

P/1 - Mas o seu cliente é só daqui de Santos ou vem de outras regiões?

R - Não, vem de outras regiões, vem de todas as regiões. Tem freguês, principalmente, agora no momento, argentinos que vem passeando com a moeda no estado que está hoje, então lá está um por um, aqui está três por um. Então, fica fácil para o argentino. Então, hoje, o grande consumidor é o argentino, mas vem barcos que chegam em Santos, todos, a tripulação todos vem visitar, vem olhar e um passa para o outro. Mas, e essa fotografia de Santos chama também muito a atenção. Então, eles põem isso aqui, "é um fenômeno", então é \_\_\_\_\_ fenomenal, que nós o mundo todo, nós viajamos o mundo todo. Então, em Santos tem diversas viagens, onde eu tive a felicidade também de conhecer o mundo. Então, vem esse time aí, eu fico todo adoidado. Então, vem, \_\_\_\_\_, o pai, depois vem o filho para conhecer.

P/1 - Deixa eu perguntar uma coisa, na sua loja, o senhor explora a questão do senhor ter jogado no Santos, as pessoas sabem que o senhor jogou pelo Santos?

R - Não, não, mas sempre carrega um pouco. Sempre alguma coisa que gosta de conhecer, gosto de ouvir falar para o filho, dizer que joguei no Santos, aqui está a fotografia, ele é tal pessoa, não sei o que, jogou com tal pessoa, jogou com o Pelé e jogou com o Zito e jogou com o Durval, jogou com o Tim, jogou com \_\_\_\_\_. Então, \_\_\_\_\_: "Ah, jogou no melhor time do mundo." E carrega porque o Santos, o Santos de \_\_\_\_\_ é o que carrega no momento, até o momento... Tem pessoas que querem a apagar, não apaga, não apagam, não apagam. O descobrimento do Brasil ninguém apaga. Vai passar séculos e vai porque isso aí foi fincado, mas são certas pessoas e mesmo dentro da diretoria que, às vezes, quer apagar, quer sair a fila de tudo isso que o Santos fez, não o que eu fiz. Isso que o plantel todo fez. Então, às vezes, eles gostam de ver se dá uma borracha em cima e não vai dar nunca, não vai sair isso aqui, eu acredito que não porque isso faz parte da história da cidade e o que o Santos fez lá fora. Que o Santos fez no exterior, não tem mais ninguém que possa apagar e isso, para Santos, foi benéfico, né? Um Pelé na cidade, um Durval, aqueles ídolos todos do passado, tudo quer foi, que pode compartilhar de todas aquelas glórias. Então, isso não tem \_\_\_\_\_ passado, tem futuro que apague, né?

P/1 - O senhor falou que o senhor joga nos veteranos do Santos...

R - Diga-se de passagem que aí na Ana Costa é o Centro Total dos Veteranos. Aí, foi fundado o Veterano dos Santos foi fundado aí. Veja bem, há muito tempo, mas era meio apagado. Então, ele foi formalizado, foi feito uma diretoria com o falecido Cláudio, goleiro com o Cabralzinho, os primeiros diretores. Laer... Falecido Laércio Milani, Zito, eu, Laércio. Enfim, \_\_\_\_ foi feito uma diretoria e até hoje, até hoje aí o local de encontro. Aí, chega o \_\_\_\_\_ "queria ver o Joel." "Ah, onde tem o telefone de todo mundo?" Como \_\_\_\_\_, eu gostaria de falar ou me liga o \_\_\_\_\_ de Santa Catarina, o Ramiro lá do Rio de Janeiro, o Jair. "Ah, \_\_\_\_\_, eu gostaria de falar com tal pessoa". Então, como eu tenho o telefone de todos, mesmo a crônicas às vezes quer qualquer coisa que pode encontrar a pessoa, já tem um ponto certo que é Pap's aí do Gonzaga. Então, ali é feito, ali reúne, ali é a saída dos veteranos. A gente joga muito no interior, \_\_\_\_\_ dia 29, nós jogamos na cidade de Sorocaba jogar. Andamos jogando no Pedro de Toledo, jogamos aqui no Guarujá uns dias atrás e a gente vai. De vez em quando, cai, depois leva duas horas para levantar, mas cai ainda, né? Ali, reúne todo o pessoal e sai para as excursões, sai dali para marcar jogos todos. E uma parte assim, o final do mês assim, a gente reúne todo o pessoal, faz aquela churrascada toda. E aí passa-se o tempo, ali na parte da tarde, joga-se uma (porrinha?), aquele palitinho chamado e a gente passa a tarde às vezes, você encontra os ex-campeões, os jogadores atuais. Vai sempre o Robert vai ali, o Léo está sempre ali, o Giovani quando vem do exterior passa por ali e todos os atuais como o Serginho. Todo mundo passa ali, Gilberto Costa, João Paulo, Edu. Diário, tem quatro, cinco que dão uma passada ali e é o ponto ali. Ali, eu chamo ali de a Passarela do Gonzaga porque está \_\_\_\_\_ total, pode deixar o seu carro, bater um papo, tem um cafezinho para tomar do lado. Então, ali você passa ali e isso o que há de mais belo de Rio-Santos que são as mulheres de Santos que são maravilhosas que não existe no mundo. Já eu que conheço o mundo todo, o que existe em Santos, as beldades de Santos são maravilhosas.

P/1 - Deixa eu te perguntar uma coisa, seu Carlos, por que é que chama Pap's?

R - Esse nome vem de eu fazendo um giro pela Europa, ou melhor, no meu primeiro giro na Europa, eu já tinha dentro de mim do comércio, \_\_\_\_\_ do comércio. Então, passando de ônibus uma certa avenida de Paris, eu vi em uma das lojas, "Pap's Butique". Eu guardei esse nome para mim. Eu digo: "Eu, quando abrir um comércio lá em Santos, a primeira coisa"... Você vê que eu não abri a butique, mas abri o Lava-Carro com Pap's, "vai Pap's mesmo, não tem, não vou abrir a loja agora, vou abrir \_\_\_\_\_, vai Pap's agora." Fiz o Pap's Lava-Carro. Então, eu guardei esse nome vindo de lá e eu vindo de uma das excursões, andando em direção ao jogo, o estádio, em direção ao treinamento. Em um determinado momento, eu só sei que eu copiei de lá. Peguei e guardei para mim. Não falei nada, \_\_\_\_\_. Até teve um tempo, guardava muito o nome: "Ah, uma jogada do Pap's." Falava e teve... Jogando em Jundiá, um pessoal que me chamava de Pap's. Lá, eu falava tanto no Pap's que os caras: "O Pap's já chegou?" Então, essas coisas.

P/1 - Deixa eu perguntar uma coisa para o senhor, você estava falando aquela hora do cliente, mudou um pouco o perfil do cliente, desde quando o senhor inaugurou a loja, a primeira loja até hoje?

R - É, muda o perfil muda, né? Muda o perfil, mais exigente. Hoje, se \_\_\_\_\_ tudo, \_\_\_\_\_, uma academia hoje, você tem que ter o que há de melhor para a vestimenta da mulher. Uma linha de ginástica para a criança, para o adulto, duas camisas boas. Toda modelagem toda diferente. Antigamente, logo que eu abri, era raro. Comprava 200 camisas de um só modelo. Vendia logo que eu abri, no tempo de fatura. Você tinha uma Cosipa, você tinha uma Petrobrás, você tinha diversas indústrias que tinha 15 mil... Tinha um cais com 15, 20 mil funcionários. Hoje, você tem mil, mil e quinhentos. Então, você \_\_\_\_\_, vendia. Você vendia um bom número, embora os artigos eram sempre bons, né? Um artigo sempre na linha Adidas é um artigo de primeira qualidade porque a fabricação, a indústria, o que eles pegam para fornecimento de material, eles procuram sempre o melhor. Então, sempre o artigo era bom, mas você podia vender \_\_\_\_\_. Hoje não, você tem que ter diversificação naquela modelagem. Hoje, lançou o tênis, \_\_\_\_\_ modelagem. O que veio ontem, você já não vende hoje. Então, é o momento. É muito exigente, ainda mais aqui em Santos. O público é bastante exigente e se veste muito bem na linha esportiva.

P/1 - E cor também? Cor tem essa coisa de mudança?

R - Tem no momento. É todo momento. Tem a linha já antecipadamente. O difícil do comércio, é muito difícil, o difícil do comércio é você comprar antecipadamente, cinco meses de antecipação para a estação seguinte. Então, você não sabe se a estação vai ser de chuva, se a estação vai ser quente ou se... Você tem que pôr no verão e comprar no inverno. É difícil. Você não sabe o inverno que vem, se é um inverno rigoroso ou um inverno mais ou menos quente. Então, você faz a compra e, às vezes, você fica com mercadoria. É ingrato. Tem momentos que o comércio é ingrato, ingrato naquilo que \_\_\_\_\_ compras. Então, tem que ser como medida, é difícil. Mas, tem pessoas... É o caso que, hoje, em compras

que é o meu filho tem bastante capacidade, graças a Deus, ele tem acertado quase que 90% naquilo porque se você erra mais 10, aí você... O negócio é errar o mínimo possível.

P/1 - E tem temporadas que se vende mais artigos esportivos?

R - É, no verão. No verão \_\_\_\_\_. A estação, a temporada... Mais no inverno, a arrecadação é maior no inverno pelo volume, pelo preço do artigo, né? O agasalho é mais caro do que você comprar um short ou um maiô. Então, dependendo da situação, o volume de vendas é maior. Mas, toda estação é relativamente... A procura é a mesma, a clientela aumenta ou diminui, dependendo daquilo que está acontecendo no momento, né? Hoje, está uma dificuldade tremenda, que está todo mundo segurando para o dia de amanhã, ainda mais agora com isso que está acontecendo no mundo agora. Esse início de guerra. A gente não sabe o dia de amanhã, tanto na área de construção já atingiu que eu calculo que quase todos os setores. Hoje, todos os setores está tendo dificuldades.

P/1 - E treinamento dos funcionários, o senhor faz treinamento?

R - Treinamento, \_\_\_\_\_ faz, todo... Quinzenal ou mensal, a gente reúne todos os gerentes e funcionários. Eu reúno, tem uma sala especial para aquilo que a gente planeja durante o mês, aquilo que as metas tem que ser atingidas. Então, aí passa a separar o gerente, também um trabalho feito com os funcionários é levado a diversos cursos que tem tido na Praia Grande, diversos cursos lá. Pessoas capacitadas na área de venda. Então, a gente leva os funcionários, leva os gerentes todos para que se possa se atualizar naquilo que há de melhor no momento.

P/1 - Desde quando o senhor começou no comércio, não só nas suas lojas em Santos, mas lá no Paraná até hoje, o senhor viu mudanças no perfil do comércio, no perfil do cliente, da forma de se vender?

R - Ah sim, tudo. A mudança muito grande, a mudança é muito grande. Hoje, você... As tuas lojas... Antigamente, você tem o seu funcionário, ele chegado do café da manhã, se vestiu, vem com a roupa que estava em casa, fica até o final do dia, trabalhando na loja. Hoje, as suas lojas têm que ser toda padronizada. Hoje, você chega nas grandes lojas, nas redes de lojas, cada um com o seu uniforme, apresentação, a maneira de se apresentar ao freguês, perguntando o seu nome. Pequenas coisas, né? Não usava no dia de ontem, você vem "quero isso aqui". Hoje não, hoje você tem que saber o nome do teu cliente, oferecer ao teu cliente, não deixar que ele pense... Tentar o contato diário já é um contato de amizade. Entrou, primeiramente o seu nome, o que quer, quantos filhos tem, o que é que é. Então, você entra na vida da pessoa e essa é uma maneira que a pessoa se ajuste a aquilo que você quer, aquilo que você se sinta bem dentro da tua casa. Você se sente bem dentro de uma casa, desde que você tenha uma liberdade. Então, dá essa liberdade ao cliente para que você possa daquilo tirar um proveito, uma venda, que venda bem, bem feito. Depois, você ligar para a sua freguesa: "Você foi bem atendida, se está tendo alguma falha dentro daquilo que ele comprou, se não gostou, se gostou, o que eu tenho no momento a oferecer dias depois, meses depois. Olha, eu estou recebendo tal mercadoria, sei que você gosta dessa linha, estou recebendo. Hoje, estou em promoção". Vai com tudo. O contato diário que o freguês. Tem que ter o contato diário quase com o freguês.

P/2 - O senhor chega atender, fazer atendimento direto nas lojas?

R - Eu?

P/2 - É.

R - Não, o freguês que chega, eu chamo o funcionário, bato papo com a pessoa, mas um bate papo... Que desde criança, eu gosto de bater um papo antes com a família, "tudo bem", "conheço ou não conheço". Normalmente, a pessoa conhece, \_\_\_\_\_ conhece a pessoa? Mas, naquele momento, a gente passa a se conhecer. Eu sou um péssimo fisionomista, peço aos meus fregueses que quando eu passo perto, não cumprimento, eu cumprimento todo mundo. Já vou cumprimentando, estou na praia, estou cumprimentando. Estou andando, estou cumprimentando. A pessoa passa: "Pô, você está pensando que é a mamãe do Tarzã?" Então, a gente conversa \_\_\_\_\_. Então, normalmente converso com todo mundo, péssimo fisionomista. Às vezes, que eu tenho algum lapso, alguma coisa com alguém, neste momento também, me desculpa porque é muita gente, a gente conhece muita gente. Às vezes, entra e sai, depois a gente não tem mais contato, né? Aí, a gente passa... Eu vou vendo, mas às vezes, eu conheço a pessoa. Então, o contato, eu tenho mais no momento, aí eu chamo o funcionário, a gente bate um papo do que gosta, do que não gosta, que tem e o que não tem, a pessoa se encarrega de fazer a venda.

P/1 - E o senhor compra a prazo ou compra...

R - Sempre a prazo, sempre a prazo. Gostaria de comprar a vista porque tem um preço melhor para eu poder dar mais condições ao freguês, mas sempre a prazo e, às vezes, tem que dar uma prorrogada aí na hora de pagar, principalmente no momento que a gente atravessa. Mas, quase tudo no comércio é a prazo, tem que ser feito a prazo. Bendito do comerciante que possa fazer a sua compra e pagar a vista. Então, tem uma vantagem bastante grande nos demais concorrentes. Eu pretendia, eu pretendo e a gente sempre pretende um dia do amanhã comprar tudo a vista para dar uma condição maior ao freguês de compra mais barato. Isso aí, te traz o freguês para dentro de casa.

P/1 - O sistema de pagamento dos seus funcionários é por comissão ou é...

R - É comissão um percentual já seguro para ele. E aí, acima daquilo, ele tem um percentual na venda para dar motivação para que ele possa corresponder e, às vezes, também exigir, né? Então, a gente dá uma meta, pré-determino uma meta para a semana e a pessoa tem que fazer tudo para alcançar. Tem funcionário que vai buscar o freguês em casa. A situação está difícil, "acabei de receber." O telefone não está atendendo, mando buscar lá. Está montando o manequim na loja, o primeiro freguês que passa: "Eu estou precisando de uma camisa." "Você me dá um

minutinho.” Sai na porta, \_\_\_\_\_, puxa para a loja, você diz: “Você podia experimentar essa camisa para a sua senhora ou para o senhor. Vê essa camisa.” Tem acontecido até isso. Quer dizer, \_\_\_\_\_ tenho um grupo de funcionário que eu devo quase tudo que a gente chega a ter, né? Então, eu devo a eles, né? Gostaria que cada um pudesse amanhã ter o seu comércio, mas é difícil. Para a gente tocar, é difícil. Então, a gente dá todas as condições de trabalho para todos eles, né? \_\_\_\_\_ de aprendizado, a gente não mede esforços. Leva para São Paulo, \_\_\_\_\_, para todo o lugar.

P/2 - Tem funcionários bem antigos lá com o senhor?

R - Tem funcionário de 20 anos. Tem funcionário que, desde abriu a loja, e tem outros que abriram os seus negócios, né? Funcionários que, até hoje, vão lá e tem o seu negócio, que eu devo muito a eles, que a gente sente. Tem funcionários também como todos os setores, mas têm funcionários que a gente de ter perdido, que você deixou e foi procurar um horizontes melhores.

P/2 - E esse funcionário que está com o senhor desde o começo, ele cresceu dentro da empresa?

R - Cresceu. Tem um funcionário que, por exemplo, agora já foi em venda, foi em caixa. Hoje, eu estou pagando a universidade para ela, para ela ficar fazendo administração para amanhã \_\_\_\_\_ contabilidade, para tocar. Então, eu pago para ela, a gente faz para funcionário dá campo para os funcionários que a gente tem uma estima toda especial. E para outros também, a gente ajuda naquilo que é possível, dentro da necessidade de cada um. Dentro daquilo que a gente possa fazer; ou estudo ou alguma coisa, a gente faz.

P/1 - Qual foi a maior dificuldade que o senhor vê em ser patrão?

R - A dificuldade é para chegar... Hoje, é difícil. A dificuldade é nesse setor que eu digo de vendas ou de qualquer setor de funcionário é a capacidade de cada um. É a capacidade porque se tiver uma capacidade um pouco melhor, você não vai ser o meu vendedor, correto? Então, você estuda, você tem que fazer o curso que ninguém faz curso para vendedor. Tem isso, o Senai, o Sesc, lugares, mas ninguém se profissionaliza, querendo um dia um pouquinho melhor. Eu tenho um tempinho, eu vou aprender inglês, eu vou fazer algo mais, curso a mais para se aperfeiçoar para ter uma maior facilidade ou alcançar um degrau a mais. Então, é nesse sentido que a gente encontra dificuldade porque ele se acha: “Eu sou vendedor.” Então, se oferece \_\_\_\_\_ não tem capacidade nenhuma. Então, você tem que criar a pessoa naquilo que os moldes que você quer. E, às vezes, acha alguns \_\_\_\_\_ que é difícil. Então, muda, a gente está mudando, muda funcionário, mas \_\_\_\_\_ com a vinda do Gabriel trabalhava na Jonhson & Jonhsons, ele formou-se em comércio exterior e pegou a Jonhson & Jonhsons e \_\_\_\_\_ um aprendizado bastante grande. Deixou de ficar uns três, quatro anos na firma, como vendedor. Então, eu tirei, trouxe ele para dentro das lojas. Então, anda bastante junto para ajudar o filho mais velho, (Fábio Júnior?). Então, conhecimento bastante grande é a Daphine, né? A Daphine \_\_\_\_\_, ela está fazendo turismo também na área. Então, ela sai, ela vê tudo na hora da compra. Ela está sempre ao par, eles estão juntos, né? E como são jovens, estão sempre atualizados, né? Porque a gente já passou, mais ou menos, da era atômica. (risos) A gente está junto com eles e aceita tudo aquilo lá porque eles estão diário, mais dentro daquilo que está acontecendo.

P/1 - E deixa eu perguntar uma coisa para o senhor, o senhor é um comprador? Por exemplo, o senhor gosta de comprar coisas para o senhor, para o seu uso pessoal?

R - Não, por incrível que pareça, eu não sou... Os meninos são, as mulheres, de comprar, me dar, presentear, né? Mas, eu não sou gastador não, eu não sou gastador. Gosto de me vestir bem, gosto de vestir bem, mas não gosto de comprar. Gosto de me vestir bem, então gosto e tal coisa, vamos supor. Mas, eu não tenho assim paciência para isso, escolher. Eu chego, olho e já compro. Então, eu sou detalhista, gosto de tal coisa, eu compro. Mas, mais os filhos. Os filhos que me presenteiam muito, então “eu vi uma camisa bonita para o senhor.” “Ah, eu vi um jeans, compra. Um terno”... Que eu tive também uma... No decorrer desses anos, eu não citei, mas eu tive uma das melhores lojas de artigo social de Santos. Eu calculo que, na época, eu tinha uma loja que a gente poderia ir paralelo seria \_\_\_\_\_ (a trapo?) e eu abri uma VR, vestimenta social, maravilhosa, maravilhosa. É onde que eu saí fora dos meus conhecimentos que o meu sócio queria abrir a VR onde que é o banco perto do shopping (ViraMar?), onde tinha o banco do Rio de Janeiro, o banco... Hoje, o banco vendido pois o ponto foi \_\_\_\_\_ banco do lado direito, Marechal Deodoro, número... Ali, eu abri uma loja, ali foi quase que um... Dei uma derrapada, mais ou menos, grande que eu entrei com ternos. Santos é uma cidade que, socialmente, a pessoa não pode usar pelo calor. São pessoas que trabalham em São Paulo. Enfim, ali eu gastei muito dinheiro para abertura, para fechar uma base muito grande. Na época era quase 200 mil dólares para abrir esse franchising da VR e aí tivemos que fechar, tivemos que fechar a VR. Com sentimento porque foi desgastante a construção. Reformamos uma casa que \_\_\_\_\_ estava no chão. Fizemos um tipo romano com as suas colunas todas, loja lindíssima, maravilhosa e não deu para dar continuidade também, por falta de conhecimento dentro da área social. Eu diria que têm pessoas capacitadas, diversos cursos. Se eu tivesse a felicidade que tem hoje, os filhos que tem hoje, eu tenha a maior loja de Santos, talvez com mais filiais porque ela aguenta Santos. Depois, mais tarde, eu vi que ela seria então mal administrada. Ela foi muito mal administrada com muito sentimento, que perdemos uma grande chance de ter uma das lojas mais lindas da cidade. Mas, futuramente, quem sabe lá se a gente não volta nesses caminhos.

P/1 - Deixa eu perguntar uma coisa para o senhor, nesses anos todos no comércio, tanto na sua adolescência, agora quanto aqui, quais lições o senhor tirou do comércio? Quer dizer, o que o comércio ensina?

R - O comércio é um jogo, né? Eu acho que o comércio é um jogo. O comércio, você se dá bem como tudo é quase que uma Bolsa de Valores. Você tem que ter conhecimento daquilo que você faz. É o caso que eu acabei de falar da VR, onde que eu entrei num caminho, embora sendo comerciante, entrei num caminho que eu teria que ter um aprendizado para dar continuidade. Então, aquele que mete a cara, mesmo que seja uma lanchonete, mesmo que seja uma casinha para vender coco, eu tenho que ter um conhecimento, haja visto que, normalmente, quem vende coco é do nordeste. Ele sabe comprar, sabe a hora de botar o preço, tudo isso aí. Então, em tudo no comércio, tem que ter conhecimento. Você tem que ser capaz daquilo de saber o que está fazendo. Não adianta ser \_\_\_\_\_, abrir como todo mundo, chega e bota a cara para bater. Isso,

normalmente, se (fêcha?). Normalmente, se derrapa, você perde aquilo tudo que é aquilo tudo, aquela voluntariedade que você está para que as coisas saiam bem, se você não tiver conhecimento. Eu acho que \_\_\_\_\_ comprar para vender. É um jogo, né? É um jogo. Você tem que ter muito conhecimento naquilo que você merece, daquilo que você compra para poder revender. Você não pode comprar um artigo que amanhã vai te encalhar porque você tem perda. Então, tem mil manhas, mil manhas para que você possa se sair bem.

P/2 - Qual que é o seu cotidiano atual, seu Carlos? De trabalho.

R - O meu trabalho, eu gosto muito de praia, sempre gostei, por isso que eu duas, três vezes até três vezes por semana, eu ando na praia das 8:00 às 10:00 mais ou menos da manhã. Eu dou a minha andada, tomo banho e vou para a loja. E aí eu fico, um dia eu almoço, outro dia não almoço, depende da correria que está sendo feita... o meu local é na costa, é onde que eu iniciei. Então, alguma coisa me segura ali dentro. Muita oração, muita oração, muito pedido a Deus para as coisas se \_\_\_\_\_ porque sem Deus na tua frente, você não chega a nada. Primeira união, sempre desejando o bem para todos, mesmo para o inimigo. O inimigo bem perto é melhor do que ele longe. Então, é vendo o que está acontecendo que eu não tenho, com a graça de Deus, nada. Então, é muita oração dentro da família para as coisas fluírem, embora tenham pedaços que você se desespera, mas sempre tem o dia de amanhã. Sempre tem o dia glorioso. A gente espera sempre esse momento, sempre o momento de glória. O meu dia é esse aí. No final da tarde, de vez em quando, eu jogo um snookerzinho com os amigos que eu tenho no clube da ABB. Eu vou ali, fica perto ali, posso ir lá no mesmo momento, um minuto depois, está dentro do meu estabelecimento. Tenho um grupo de amigos muito bons ali, onde que extravasou um pouco. Gosto muito de jogar snooker, haja visto o Milton Teixeira, o meu grande amigo, meu parceiro de sinuca, doutor Milton Teixeira.

P/1 - E na sua atividade de lazer, no final de semana, o que o senhor faz?

R - Com a família, normalmente eu vou a São Lourenço, onde eu tenho uma casa de praia. Então, eu vou com os meus filhos, reunião, churrasco de vez em quando. Aquilo lá, passar umas férias, mas gosto de andar pela praia, eu e a minha mulher. Os meus filhos agora, cada um já tem o seu rumo, já tem um casado que é o mais velho. Gabriel com a sua namorada, a Daphine com o seu namorado, o Tom querendo jogar futebol, tem uma vontade imensa de jogar futebol. Está jogando aí no (DG?), o menor, 18 anos, está vendo um futuro promissor para ele, eu vejo também. Eu acho que tem tudo para chegar onde que ele quer. Tem muita garra, muito sangue nas veias, que é o principal. Não (esmorece?) tempo nenhum, com tempo com chuva, com sol, com vento, com trovoadas, ele está na primeira coisa da vida dele e para chegar é isso aí que ele faz todos os dias. Então, eu calculo que possa chegar algum dia aquilo que ele pretende, né? Eu rezo que aconteça com ele aquilo que ele mais almeja. Para ele e para todos os meus filhos, para todos os meus amigos e todos aqueles que me rodeiam o melhor da vida porque tendo o melhor da vida, para aqueles que te rodeiam, você tem que estar feliz porque você sabe que não tem falcaturia, né? Então, desejando ao próximo aquilo tudo que você quer para você.

P/1 - A gente já está finalizando o depoimento, o senhor gostaria de falar alguma coisa que a gente não perguntou, o que a gente não...

R - Não, eu acho que eu falei bastante. Eu não sou muito de falar não. Falei, eu acho que até demais. Estou falando aí, não sei quanto tempo, nem marquei, mas um bom tempo. Eu quero desejar o meu momento, o momento que aflige a humanidade que haja paz, que haja aqueles aviões todos, aquelas farinhas de trigo, aquele açúcar, aquele café, aquele pão que está sendo derramado. Isto tem que ser para o mundo todo. Isso para o Uruguai, para a Índia, não é só ali. Tem lugares que necessita todo momento, no nordeste necessita, esses governantes nossos, esses governantes têm que ter um pouquinho de vergonha, o mínimo de vergonha com o povo, com aqueles que te \_\_\_\_\_, aquele sangue vermelhinho, aquela coisa linda que corre na veia. Está vendo criança morrendo de fome. Então, o mínimo que o governante porque não sou eu, não são meus amigos que podem... São aqueles que vão lá, que a gente coloca lá em cima com uma felicidade grande. Tive um caso muito sério com um governante, esse tempo que ele ficou me devendo. Quer dizer, \_\_\_\_\_ só vai ser teu amigo \_\_\_\_\_ poder ser o meu amigo mais porque não vai ter coragem de me olhar. É uma pena. Rico, milionário, mas é uma pena, né? Eu tenho pena. Esses dias, ele passou por mim, teve que abaixar a cabeça, tem que abaixar. Grande governante, capacidade ilimitada, mas tem que abaixar a cabeça. Então, são essas coisas que não pode existir no mundo. Essas coisas não podem existir. Essas coisas têm que ter um pouquinho de brio, brio, brio e um pouquinho. E dar um pouquinho de cada um, dar um pouquinho de si para que o mundo... Porque o nosso Brasil é maravilhoso. Se a gente ficar três dias sem dormir aqui, a nação sai da dívida com os Estados Unidos. Três dias, todo mundo dormindo. Então, a gente pede encarecidamente, eu só faço um pedido encarecido, encarecido porque eu já tive a felicidade de ter um sobrinho no Ministro da Saúde, acompanhei. Deve ter feito um bom trabalho. Secretário \_\_\_\_\_ do (IBDF?) com uma capacidade ilimitada. Eu vejo, por exemplo, o meu sobrinho... Essas coisas têm que ser feitas, tem que copiar. Eu tenho um sobrinho que é médico em Curitiba que ele dá as consultas de graça para toda uma cidade onde ele nasceu. Isso aí \_\_\_\_\_, não leva nada para o túmulo mesmo. Então, isso aí tem que espelhar essas coisas lindas, essas coisas maravilhosas. Esse foi um dos meus sobrinhos que eu pude dar um dedinho de parcela e está aí. \_\_\_\_\_ um dedinho de parcela, a todo esse nordeste aí, seria outro país. O Brasil seria outro país. Então, é esse o pedido que eu faço encarecidamente aos governantes, que eu não posso fazer.

P/1 - E o que o senhor achou de ter dado esse depoimento aqui para o nosso projeto?

R - Eu acho... É um projeto maravilhoso, um projeto que chega naquilo que o Brasil necessita. Um Brasil para adiante, é isso aí, dá para botar aquilo que é aqui... Eu não sei \_\_\_\_\_ o primeiro, a entrevista, parece que eu vi 01?

P/1 - É a primeira.

R - A primeira entrevista, eu calculo que vem pessoas maravilhosas, pessoas de um poder de trabalho dignificante que deu uma parcela para Santos, para o Brasil, mas sentar nessa cadeira aqui vai dar os seus depoimentos, eu congratulo com eles porque o trabalho é honesto, é de uma dificuldade tremenda, mas a gente sobrepuja tudo isso. Porque com carinho, com amor e ...

P/2 - Perseverança.

R - Perseverança. Então, é isso aí. Traz palavras começam a fugir da boca. Então, eu calculo que é isso que necessita o nosso país e o país não pára. O país é maravilhoso, o país é de um futuro de amanhã que não tem tamanho. É isso aí.

P/1 - Então, tá, seu Carlos. Muito obrigada, tá?

R - Eu que agradeço esse momento maravilhoso que eu estive aqui diante de vocês, vocês terem entrevistado para toda a Baixada Santista, para o país, para o mundo.

P/2 - Está jóia. Obrigada.