

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

Um eterno insatisfeito

História de [José Nicolau Floriani](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 11/02/2021

Um século de Desenvolvimento Industrial no Brasil: 100 anos da White Martins

Depoimento de José Nicolau Floriani

Entrevistado por Monique Lordelo e Consuelo Montero

São Paulo, 27 de outubro de 2011

Entrevista número WM_HV044

Realização Museu da Pessoa

Transcrito por Melina de Moura Marchetti

Revisado por Leonardo Sousa

P/1 – José, seja bem vindo. O Museu da Pessoa agradece a sua presença e é um prazer recebê-lo aqui. Para a gente começar, seu nome completo, data e local de nascimento, por favor.

R – Eu sou José Nicolau Floriani, nasci em Brusque, Santa Catarina em 18 de março de 1959.

P/1 – O nome dos seus pais.

R – Meu pai se chama Luís Floriani e minha mãe Marivone Koch Reipert Floriani.

P/1 – São sobrenomes diferentes? Conta um pouquinho para a gente essa história.

R – Conto.

P/1 – Dos seus avós, seus pais.

R – Meus bisavós maternos são de origem, acreditava-se que eram de origem alemã, mas teve um historiador na família que disse que encontrou uma origem francesa, então, Reipert. E meus avós nasceram em Tijucas, estado de Santa Catarina, Severino Luís Reipert o meu avô materno, minha avó materna Inês Koch Reipert. Meus bisavós paternos vieram da Itália, meus avós paternos já nasceram no Brasil. Meu bisavô chamava Faustin Beniamino Floriani que era casado com Justina Vanci. Meu avô, João Batista Floriani casado também com italiana, Hermínia Cadori Floriani. Daí a origem, é, nasceu o Luís Floriani que se casou com Marivone Koch Reipert Floriani. A família dos italianos do meu pai, onze irmãos, três homens e o restante mulheres e a minha mãe, ela e mais dois irmãos, homens.

P/1 – E eles, seus avós, são do Sul também?

R – É, os meus avós paternos nasceram em uma cidade na localidade de Nova Trento, são de origem trentina, da Itália e nasceram em Nova Trento, Santa Catarina. E meu pai já nasceu, após alguns anos eles se transferiram para Brusque, que era uma cidade maior, muita imigração alemã e italiana, predomina, com predominância da alemã, puramente europeia e nasceram em Brusque. Minha família hoje toda mora lá, exceto eu, todos os meus irmãos moram lá também, meus pais também, são vivos.

P/1 – E seus, os seus pais faziam o que quando eram jovens?

R – O meu pai, eu sempre defino que ele é um quase autodidata, ele é um engenheiro sem diploma. Eu acho que o gosto pela engenharia eu busquei dele. Ele tinha uma marcenaria e, em uma parte do tempo ele se ocupava com a marcenaria, fabricava móveis e a outra parte ele fez uma carreira em uma indústria têxtil. Então, desde você trabalhar dentro de uma tecelagem, de uma indústria de fiação a cuidar de máquinas e se dedicou também à montagem de máquinas. Hoje aos oitenta anos, recém-completados, ele ainda trabalha em uma indústria de confecção que o meu irmão é um dos sócios. E minha mãe lecionou trinta e poucos anos, teve carreira também no magistério, chegou a ser diretora de colégio. Eu era o filho da diretora, então imagina como eu era perseguido, tinha que ser sempre o melhor de classe, não poderia ser diferente. E hoje ainda ela

presta muito trabalho comunitário no bairro, na localidade onde ela mora, junto à igreja, à área assistencial, então têm uma vida muito boa, gozam de boa saúde e sempre mantiveram a família muito unida. Como eu disse, o único que desgarrou um pouco fui eu. Os outros foram mais inteligentes, não estudaram engenharia.

P/1 – Você conheceu os seus avós?

R – Meus avós maternos, meu avô materno, Severino Luís, cujo apelido era Bilico, eu só conheci em fotografia, infelizmente, na casa da minha mãe sempre tem uma foto que ela guarda até hoje. Ele faleceu creio que eu tinha um ano de idade ou dois anos no máximo não recordo, minha avó materna, eu tenho uma vaga lembrança, creio que com quatro, cinco anos de idade, ela faleceu, mas ainda eu, eu me lembro dos traços. Minha avó paterna, meu avô paterno faleceu em 1967 então recordo muito, era garoto, a gente, como morava perto da casa dos meus pais, sempre quando eu não gostava da comida da minha mãe, ia comer o feijão da nona, que era melhor. E a minha avó faleceu depois também. Então eu conheci todos os dois, conheci todos os dois, eu era criança ainda, mas tive aquele, posso dizer que tive aquele carinho de avô.

P/1 – Conta um pouquinho dessa infância José, que você filho de diretora, os avós moram perto... O que você fazia? O que vocês comiam ali? Tinham ainda uma cultura italiana, francesa forte?

R – É, acho que assim, a influência muito foi, a maior foi italiana, porque como todo italiano, sempre em uma grande família e muito coesa, e nós vivíamos muito bem, uma família de classe média, com os meus pais trabalhando muito e sempre focando a educação. Eu acho que o legado que eles deixaram foi a educação e fazer os filhos serem gente. Meu pai sempre dizia: "Você pode estudar o que você quiser, mas seja correto." E foi uma infância assim, onde eu era o perverso, porque eu não aceitava as coisas como elas eram, eu queria sempre ver o diferente. Eu ganhava um brinquedo eu não me contentava em ver o brinquedo ou brincar com ele, eu queria desmontar para ver como que ele fosse feito. Isso passava também para as bonecas da minha irmã, que arrancava um olho, fazia cirurgia, os carrinhos. E com um pouquinho mais, assim, já um pouquinho mais grandinho, era uma vida simples onde sempre, voltava do colégio a gente pensava não tinha rotina também, na brincadeira do dia. E aí passava desde entrar escondido na oficina do meu pai, que o meu pai trabalhava de manhã na oficina, meio-dia ele fechava e à tarde ele ia para o outro emprego. E a gente às vezes quando ia fazer alguma limpeza o meu pai tinha um receio muito grande que nós pudéssemos sofrer um acidente na oficina dele. Às vezes a gente deixava a janela, encostada, fingia que fechava e, normalmente o perverso era o meu irmão mais velho, mas eu que dava a ideia e à tarde, entrávamos na oficina dele, ligávamos as máquinas e às vezes, chegamos até a consumir madeira de cerejeira, algumas coisas assim, para fazer carrinho, carro, carriola, que a gente chamava, para descer morro, às vezes, até brincava de serrar madeira, de toronar, já fazia algumas coisas, tem muita coisa que ele não sabe que a gente fez na marcenaria até hoje. Talvez essa foi uma das razões de ele não querer prosseguir com a oficina, o risco de algum acidente. Mas a oficina me lembro que era um motor só que tocava todas as máquinas, a maioria das máquinas foi meu pai que construiu e que montou. Então aí vem a engenharia dele, eu naquela época já pensava também, tinha um (corte no áudio) lá nos fundos da casa do meu pai e brincávamos ali com os meus primos, com os vizinhos e às vezes, até inventava até de fazer uma ponte, estilo essas pontes estaiadas de Florianópolis, naquela época a gente já pensava em fazer isso e fazia só para, para fazer a senhora que buscava o leite lá, que tirava o leite umas vacas, caiu depois, para perder o leite, ficar de água até o pescoço na lama, ficar na lama. Então, eram brincadeiras assim, todas saudáveis, de ligar o motor para tirar a televisão dos vizinhos do ar, para os vizinhos e as vizinhas não verem novela, então era só brincadeira saudável, soltar pipa pra promover curto circuito, então tem assim, essas coisas. O leiteiro colocava naquela época, assim, vinha o leite em um tarro de alumínio, pendurava na cerca, sempre aparecia um furinho, o leite derramando ali, ou era com espingarda de pressão, ou era com estilingue, então a gente sempre fazia, tudo brincadeira muito saudável, mas sem nenhuma maldade, confesso.

P/1 – É, você falou de fazenda, vocês moravam próximos? Já era na cidade?

R – Não, não era fazenda, mas era naquela região onde se criou minha mãe, ela mora até lá hoje, embora hoje, já tem shopping center próximo, naquela época, não faz muito, mas era normal as pessoas, assim, já terem a sua horta, terem alguma, duas, três vacas para tirar o leite para consumo próprio ou vendia o excedente e às vezes, criava um porco para matar ou galinhas também. Então tinha, assim, nos fundos da casa, tinha a sua horta. Meu pai não tinha vacas, mas o meu vizinho do lado tinha duas, três vacas e dois, três porcos, que eram só para consumo da família, e dos vizinhos, era uma vida, assim, muito saudável e comunitária, mas não era nada fazenda, não era vida em fazenda, era alguns metros quadrados, onde se tinham as hortaliças, onde se tinha um pouco de milho, sempre para alimentar as galinhas ou o gado. Galinhas, meu pai sempre tinha em casa, mas com tudo muito, não era, não dá para dizer que era nem minifúndio, era qualquer coisa, qualquer espaço, isso talvez assim, é muito da origem na época, por não ter recursos para a compra e foram passando de pai para filho essa maneira de viver, dividir. A mesma coisa quando se reuniam: "Ó, fulano vai fazer uma festa." E matava lá três, quatro galinhas, outro um porco, faziam assim, como é que se chama? Um, se combinavam, assim, se juntavam e dividiam assim, as despesas, mas não era nada assim, de produção industrial, nem dedicado à venda não. Só a oficina do meu pai era que dava prejuízo.

P/1 – E você falou dos seus irmãos. Quem que morava na sua casa?

R – Ah, na minha casa, o meu pai e a minha mãe, os meus avós moravam ao lado e os meus irmãos. Nós somos uma família de, eu e mais três irmãos e nós somos em quatro, que teve um que faleceu com pouca idade, com três anos de idade, tal. Mas sempre, até eu sair da cidade para estudar em uma outra cidade, após terminar o segundo grau, já todos moravam lá. Meus dois outros irmãos saíram quando casaram ou quando foram transferidos de trabalho em outra cidade, foram trabalhar, minha irmã mora até hoje com os meus pais. Mudaram só de casa, distante uns dois, três quilômetros, no mesmo bairro, minha mãe nunca quis sair do bairro onde mora, porque todas as irmãs do meu pai moram lá, então, cada vez que eu vou lá dificilmente não tem uma festa. Agora é um café, uma janta, porque sempre no aniversário ou de uma irmã, ou de uma cunhada, sempre se reúne. Então eu canso de às vezes, tem às vezes, sem avisar nada, eu estou trabalhando lá perto, eu apareço lá, e é aniversário de um, de outro, outro dia foi o aniversário do meu pai, então, tudo lá é festa, então por isso, que eu creio que eles vivem muito bem, sabe?

P/1 – E na escola, como é que foi quando você começou a ir para a escola? Essa primeira fase?

R – Em que sentido? Como assim?

P/1 – Você estudava onde?

R – Ah, eu estudava num colégio que era uma escola, que a minha mãe trabalhava na escola, e depois passou a ser diretora. Uma escola estadual, grupo escolar ainda, esse nome é antigo, Grupo Escolar Santa Terezinha. Era no mesmo bairro, distante a uns dois, três quilômetros, a rua não era pavimentada ainda, a gente saía com o uniforme, a calça era calça curta, era bermuda, calça curta, camisa branca, imagina, saía branca de casa, voltava sempre com pó com as brincadeiras no colégio, na escola. Então, eu era o excêntrico, o que puxava as brincadeiras, a minha mãe me mostrava uma foto, com dois, três anos de idade, eu já estava com a roupa suja. Diz ela que com nove meses, eu aprendi a caminhar, já subi no telhado da casa dela, não acredito, engatinhava, nem andava e já subia no telhado. Eles estavam com uma escada fazendo uma manutenção e dizem que eu quebrei telha, não sei, ficaram que meio louco. Mas eu era sempre, por isso que eu digo que eu via o mundo um pouquinho mais além, eu queria ser o diferente, mas sem, eu nunca pensei maldade não, tá? E a gente fazia brincadeira, aquelas brincadeiras de guri em escola, mas eu sempre na escola fui muito bem, quando eu entrei eu já sabia ler e escrever, então por isso que escrevia razoavelmente bem, fazia redações e sempre tive muita facilidade, muita facilidade para estudar e captar, apesar de ser filho da professora, por isso achavam que eu tinha algum benefício, mas não, nunca tive dificuldades, não.

P/2 – Por que é que o senhor já sabia escrever e ler?

R – É porque minha mãe nos forçava e talvez por eu ser precoce, porque eu creio que eu tinha uma necessidade de eu mesmo, eu via o meu irmão mais velho e já queria fazer também, então já queria escrever e escrevia com a esquerda também, que eu era canhoto e fui aprender a escrever com a direita, então a minha caligrafia é, hoje quem escreve bem para mim é o computador, é horrível até hoje, nem o meu nome às vezes eu reconheço.

P/2 – O senhor lembra a primeira palavra que o senhor escreveu?

R – Não, aí é demais também. Não, não me lembro.

P/1 – A primeira palavra que o senhor leu?

R – Não, não me lembro o que eu escrevi. Eu acho que eu já escrevi um texto, não foi palavra, deve ter sido um texto, qualquer coisa assim. E na frente da televisão ainda, do rádio, alguma coisa assim, eu não conseguia fazer uma coisa só, eu tinha que ou brincar com uma bola ou fazer alguma coisa, eu nunca, proatividade, dizem isso, você...

P/1 – Você ia para a escola junto com a sua mãe?

R – Não ia, minha mãe lecionava em um turno, dificilmente. A gente ia a pé com a turma, com os vizinhos, com os amigos, ia e voltava, isso no primário.

P/1 – Sua mãe não chegou a dar aula para você então?

R – Não, aí era demais também. Ela me dava umas porradas lá, me pegava às vezes fazendo alguma arte na escola, chamava no gabinete, mas depois apanhava do meu pai também, era uma surra por dia. E muitas vezes causada pelo meu irmão, mas eu que pagava o pato.

P/1 – Qual que é a diferença sua para os seus irmãos?

R – O meu irmão, eu sou o segundo, meu irmão mais velho tem, três anos mais velho que eu, estou com 52, ele com 55. Meu irmão, minha irmã é um ano mais nova do que eu e o meu irmão mais novo quatro anos mais novo. Esse já era o mais querido da família, porque já é o que sofreu menos.

P/1 – Por quê?

R – Sofreu menos, já pegou uma vida mais evoluída, uma vida financeira e socioeconômica muito melhor, já um pouco mais novo, já pegou a família com um pouco mais de, digamos assim, de recursos.

P/1 – E você lembra de algumas coisas marcantes nessa escola? Algum professor do primário, algum colega?

R – Não, eu acho que era tudo muito, apesar de tudo isso era tudo muito normal, tudo muito normal. Eu acho que eu tive poucas professoras, eu tive uma que foi a primeira e depois eu tive a segunda, depois começou a trocar bastante, mas nada assim.. Eu era muito certinho, apesar de tudo isso, era muito certinho, por incrível que pareça eu era muito certinho mesmo. Não precisava estudar, por isso que era a diferença que eu captava as coisas então não precisava, não tinha, era um pouquinho mais avançado. Isso era ruim também, mas sem problemas, nada assim que me, nada assim.. Só isso já no ginásio, uma ocasião que nós fizemos uma guerra lá dentro do pátio do colégio lá e aí, deu uma briga lá e mesmo quem não estava na briga, que era um que não estava na briga, embora estava na brincadeira, de jogar bola e depois de sujar as paredes, tudo lá e de repente fomos multados pelo diretor do colégio, isso já no ginásio, fomos multados a cada um comprar vassouras, aí vai chegar em casa e pedir

para o pai: “Ó, tem que comprar uma vassoura para o colégio porque sujamos lá, brigamos, se metemos em uma confusão.” Mas só foi assim uma, nada muito. E aquelas brincadeiras de bola de gude, às vezes brincava de esconde-esconde e aí esquecia de entrar na aula, então tinha essas coisas, tinha, mas tudo brincadeira assim, mas nada demais, chegava meia hora antes para jogar bola, que tinha um campo de futebol do lado, essas coisas, tudo muito normal, nada...

P/1 – Era a mesma escola ainda?

R – Era...

P/1 – No ginásio?

R – Era o ginásio já era a próxima da, era quase que ao lado, era um outro, era um colégio, já um colégio de padres, colégio São Luís, existe até hoje, e meus irmãos também estudaram lá. Minha sobrinha estudava lá também, hoje os meus sobrinhos estudam lá ainda, colégio muito tradicional na cidade. Eu fiz o ginásio lá e o segundo grau também, o científico. Aí já era no centro da cidade o segundo grau, no bairro, eram só as duas primeiras séries do ginásio, primeira e segunda. Terceira e quarta já eram no centro da cidade onde íamos de bicicleta, às vezes de bicicleta e depois que o meu pai comprou o primeiro carro aí pegava, ia de ônibus e voltava de carona com ele, que ele pegava na porta do colégio. Cinco quilômetros, cinco, seis quilômetros de distância, a gente fazia de bicicleta isso, normal, que ia a galera toda, todo dia. Hoje nem pensar.

P/1 – A galera que você diz é o pessoal do bairro?

R – Do bairro, os amigos, os colegas que estudavam junto, que estudavam na mesma turma, ou em outras turmas, estudavam no mesmo colégio.

P/1 – E já adolescente, o que vocês faziam quando saíam da escola? Tinha algum lugar que vocês se encontravam?

R – Olha, como a gente morava num bairro, a gente era muito regrado, às vezes, quando dava uma matadinha numa aula, a gente ia para frente do cinema ou para frente de um bar que tinha lá no centro da cidade, e não fazia nada, ficava só dando umas paqueradinhas para lá e para cá, mas quando chegava a hora tinha que pegar o último ônibus para voltar para casa, ou quando o meu pai passava às dez da noite que ele saía do trabalho dele já pegava a gente também, então não tinha, então tinha que dar uma matadinha, às vezes, em uma aula para, ou quando um professor faltava, alguma coisa a gente ia. Mas não tinha assim, grandes, ficava às vezes sentado na praça ou na frente do bar lá do cinema e sem fazer absolutamente nada, vendo as meninas passarem, era mais emoção do que ação.

P/2 – O senhor disse dez da noite. Eu não entendi.

R – Às dez horas da noite que o meu pai...

P/2 – O senhor estudava à noite então?

R – Estudava à noite, começava às cinco da tarde, o ginásio não, era de tarde, mas o segundo grau já era de noite. No ginásio nem pensar, cinco e meia da tarde já, cinco e meia saía do colégio e já tinha que, seis horas já estava em casa, seis e meia, não tinha essa não. Saía, por isso que eu digo, era muito regrado, você saía, pegava o coletivo, o ônibus e ia, voltava para casa. E no início da tarde, ou quando ia de bicicleta, ia e voltava também. Mas aí quando no segundo grau já começava final da tarde até a noite, aí já era mais moço, falo um adolescente, um adolescente já...

P/2 – Mas aí o senhor ia à noite por quê? Não podia ser à tarde, nem de manhã?

R – Não, o colégio só tinha o segundo grau de noite.

P/2 – Só à noite então.

P/1 – É o científico? Você fazia, era um técnico que chama ou não?

R – Não, não era...

P/1 – Normal mesmo.

R – Colegial secundário científico, era curso científico. Você estudava muito todas as disciplinas, mas com uma carga muito forte em Matemática, Física, Biologia, Química, todas essas disciplinas. Nesse tempo tinha uma, não tinha, assim, rotina, mas sempre tinha um horário para estudar, tinha que mostrar a lição para o meu pai e para minha mãe, meu pai era muito severo, aquele italiano muito rígido. Agradeço ele por ter sido assim.

P/2 – Quem assinava o boletim?

R – Aí, o meu pai, aquela assinatura, uma nota vermelha era porrada certa.

P/2 – Como é que eram as notas?

R – Ah, eram quase todas, praticamente todas azuis, acho que não tinha...

P/2 – Azuis?

R – Sim, azul era acima de sete, vermelha era recuperação, era nota baixa, era tudo assim. Dificilmente tinha um dez, mas dificilmente tinha um cinco, seis, eu acho que estava tudo acima de...

P/2 – Na verdade, eu estou mais interessada no formato mesmo do boletim, não tinha outra cor ou era vermelha ou era azul?

R – Não, não, você tinha o numeral, o valor...

P/2 – O valor numeral.

R – Em uma escala de zero a dez. De cinco para cima, de cinco a dez se escrevia no boletim com a caneta azul...

P/2 – Ou vermelha...

R – O vermelho já era sinal de que você está ruim, pô, um quatro em azul já é diferente de um quatro em vermelho. Um quatro em azul você olha nem chama atenção, agora coloca um dois, três em vermelho já te chama atenção. Então, acho que era mais para levar castigo mesmo, aí era porrada.

P/2 – E era só o seu pai que assinava?

R – Minha mãe olhava também, mas o meu pai...

P/1 – Mas ele que assinava?

R – Meu pai que assinava sempre, minha mãe olhava também, mas meu pai era, fazia questão de olhar. Luisinho não é fácil não.

P/1 – E você já tinha, assim, uma paixão por alguma disciplina? Você falou de Matemática.

R – Não, eu acho que eu sempre assim, eu sempre fui muito eclético, eu sempre tive muita facilidade desde Geografia, eu acho que onde eu era ruim mesmo era História, mas, História, Português, essas coisas, Literatura. Mas nas Exatas eu era pior em Química, naquela época, eu não sabia que ia estudar Química depois, mas Física eu era sempre muito bom, Matemática, o primeiro da classe não, mas também não era... Estava acima da mediana, acima da média, mas Física, Biologia eu não gostava, era um pouco ruim. Mas as Exatas eu sempre tive um pouco mais de raciocínio. E nas outras eu creio, porque como eu não gostava de ficar lendo horas e horas e relendo, então eu tinha muita facilidade para fazer uma redação, para fazer uma descrição, qualquer coisa assim, isso eu tive mais facilidade. História eu tinha às vezes, gravava muito datas, mas, às vezes, todo aquele... Eu gostava de já saber o final, já sempre fui muito rápido, muito ansioso com as coisas.

P/1 – Teve algum problema você mudar de tarde para estudar à noite? Você lembra?

R – Não, o problema que teve não foi problema. Como, em que sentido problema?

P/1 – Não, se foi difícil para você mudar de tarde pra noite, questão de acordar?

R – Não, não, que naquela época eu ainda comecei a trabalhar também, ainda fiz um, comecei a trabalhar que a minha família estava com algumas dificuldades financeiras, por questão de saúde desse meu irmão, e o meu pai também sempre foi contra a ociosidade então, eu fui trabalhar no supermercado, trabalhava seis horas por dia lá, saía de lá, voltava, empacotador de compras de supermercado. Eu acho que foi ali que eu aprendi um pouco a conhecer as pessoas, a me relacionar um pouco com as pessoas e talvez ser um pouco mais desinibido. Quando foi me contratar na empresa o meu chefe disse que provavelmente eu não iria ocupar a vaga. Mas, ali foi assim, era um bico, um trabalho assim, de adolescente e saía de lá, ia para casa, almoçava, tomava banho, fazia as lições, e depois ia para o colégio, sem trauma nenhum, sem nada. E sábado também tinha aula, sábado pela manhã só. Mas era tudo muito aceitável, sempre acordei muito cedo também, sempre, nunca teve essa de ficar dormindo até tarde, também durmo muito pouco até hoje, então nunca. Acho que todos nós lá em casa nunca tivemos esse tipo de problema, eu acho que nisso aí o meu pai foi, não é sorte não, mas acho que conseguiu criar a gente muito direitinho, e a minha mãe também.

P/1 – E depois do Ensino Médio, você foi para onde?

R – Ah, eu fui para uma cidade fora, fui fazer um curso de tecnólogo em metalurgia, que era um curso mais rápido, era um curso, que depois foi extinto, era para ser um curso de engenharia operacional e virou um curso técnico, mas em uma escola muito boa, um curso profissionalizante. E eu fiz esse curso e entrei na empresa e entrei depois na escola de Química também, na escola de Engenharia Química.

P/1 – Mas esse curso técnico você fez onde?

R – Em Joinville, em Santa Catarina, tá?

P/1 – Você saiu da casa dos seus pais?

R – Eu saí da casa dos meus pais.

P/1 – Quantos anos você tinha?

R – Ia fazer 17.

P/1 – Como é que foi?

R – Ah, para mim foi tudo muito tranquilo que eu fui morar, em uma casinha, digamos assim, fui morar na casa de uma prima da minha mãe, mais um amigo meu também e os meus primos lá também estudavam na mesma. Finais de semana eu ia para a casa da minha mãe, levava as roupas para ela lavar ou para a empregada da minha mãe lavar ainda e sempre domingo à noite, eu às vezes pegava uma carona para vir, domingo à noite meu pai me colocava no ônibus. Mas sempre foi assim, eu acho que o meu pai se preocupou muito mais do que eu, porque ele achava que eu podia entrar em outra, em droga, alguma coisa assim, ou virar um malandro, mas eu, para ser malandro eu creio que a pessoa tem que ter vocação também, sabe? E eu acho que eu não tinha, eu queria era trabalhar, eu queria estudar, eu queria crescer. No Sul, nós fomos criados assim, sabe? E eu, às vezes, discutia com pessoas de outro lugar e até hoje quando a gente entra em uma roda e amigos, a ideia no Sul era a seguinte, é como São Paulo também, você tinha que estudar, ter a sua formação, ter dezoito anos você já queria ter seu carro, queria ter a sua independência financeira, queria já ser gente e ser independente. Então, a nossa missão era essa, estudar, se formar, arrumar um bom emprego, se desenvolver e fazer isso, não tinha outra, assim, a não ser que não quisesse estudar, que fosse malandro, quem não fez isso naquela época hoje são meus amigos e tenho certeza que não vivem melhor do que eu, com toda certeza. Um ou outro que possa estar, mas a maioria da minha turma mesmo assim, que fomos criados juntos, não... Pode até ter mais recursos financeiros, mas não conhece o que eu conheço, não passaram pelas experiências que eu passei. Então eu acho que foi muito válido, eu acho que a lição de quando saí de casa foi ter que se virar. Quer comer? Tem que fazer alguma coisa, ou come no restaurante da escola, ou come em casa. Então eu aprendi a comer arroz e ovo mesmo, isso era muito bom, então não tinha, era assim, muito tranquilo. Tomava alguns porrezinhos também de vez em quando, mas nada que levou para o outro lado... Eu acho que a coisa ruim que eu fiz naquela época foi aprender a fumar, então isso, fumei muitos anos e demorei muito tempo para largar, mas já faz dez anos que eu larguei sem problema.

P/1 – É, José então, a gente estava falando de uma outra coisa, mas, eu queria, você contou a história do rio, fala para gente como é que era essa cidade, você contou da sua mãe que atravessava. Você também tinha contato com esse rio? Nadava?

R – Não, esse rio nessa cidade que minha mãe morava, que era Tijuca, ela me conta, não sei se é verdade, mas ela me conta que ela para ir para o colégio estudar, ela, com 13 anos de idade, ela atravessa à canoa, de madrugada, com lampião sozinha, remando. Esse rio é o Rio Tijuca, ele deve ter, sei lá, um pouco mais de cem metros de extensão, de largura, e ela atravessava, que os meus avós tinham comércio em uma localidade de Sul do Rio, que era o interior de Tijuca e o colégio era em Tijuca. Depois ela se mudou para Brusque, foi continuar a escola dela, e virou normalista. E ficou morando em Brusque e conheceu o meu pai e casou e prosseguiu a família. E o fato de, e quando a gente era criança a gente brincava de tomar banho no rio escondido, que era um rio que passava próximo, não tão próximo assim, da casa do meu pai, e tinha um rio velho, que a gente chamava, que ele era muito poluído, já na época a gente não tomava banho lá, nem pensar, mas no rio novo, que era um rio com muita correnteza a gente ia lá, tinha uma prainha, a gente dizia que ia jogar futebol e ia lá. Volta e meia um perdia o calção, um roubava o calção do outro lá, porque ficava às vezes tomando banho no rio. Era perigoso, mas a gente tomava os cuidados, ninguém era bobinho também.

P/1 – E a água gelada?

R – Não, normal, lá é uma cidade mais quente também, uma cidade não tão fria, no inverno a gente não tomava, só no verão, no inverno a gente passava longe.

P/1 – E voltando lá que você saiu de casa, pelo que eu entendi, da tua turma de colegas e da sua casa você foi um dos únicos que saiu para estudar?

R – Sim, o meu irmão mais velho não saiu de casa, fez faculdade, tudo mas lá próximo, arrumou um bom emprego, naquela época, passou em um concurso da Caixa Econômica Federal com 18 anos então, já seguiu uma vida mais certinha ali e o meu irmão mais novo também, fizeram faculdade lá, mas tudo em uma cidade a trinta quilômetros de distância, Itajaí ou Blumenau, que eles iam e voltavam. Então o único, assim, que proclamou independência, pode ter certeza que fui eu.

P/1 – Por quê?

R – Não. Eu acho que foi assim, o que eu queria estudar não tinha lá na cidade, então eu estava falando para ela, a cidade na época tinha trinta mil habitantes, não tinha curso superior, não tinha grandes possibilidades para você. Eu não queria estudar administração e nem estudar Direito, estudar curso de Direito. Então tinha que sair para estudar, mas sempre que eu saía assim, quando eu saí eu já, também nunca pensei: “pô vou me formar, vou trabalhar... Vou trabalhar aonde na cidade?” Então acho que eu tinha que ir para um grande centro, hoje a cidade tem vários cursos, tem uma universidade muito grande lá já então, já está com mais de cem mil habitantes, cem mil automóveis e cem mil habitantes, acho que tem mais automóvel do que habitantes na cidade, cidade rica. O pobre, como eu falei para você, o pobre lá tem um Fusca na garagem ou uma Brasília ou um carro popular, mas não existe, é uma cidade de muito trabalho, então trabalha pai, mãe, filho, então todos... Você vê que eu comecei a trabalhar cedo, meus irmãos também, então era sempre acho que cultural lá, de você querer ser mais independente. Talvez se tivesse um curso de

engenharia lá na época, eu teria feito lá, com certeza, não iria sair, mas não tinha.

P/1 – E daí você fez o técnico em Joinville e depois foi para onde?

R – Depois eu entrei na companhia e fiz Engenharia Química.

P/1 – Na companhia?

R – Na empresa.

P/1 – Que empresa que é?

R – Na Liquid Carbonic.

P/1 – Ah, quando você fez o técnico você já entrou na Liquid?

R – Já, já entrei na Liquid Carbonic e já entrei no curso de Engenharia Química também.

P/1 – E como é que foi essa entrada na Liquid?

R – Na Liquid eu participei de um processo seletivo, entrei para desenvolver aplicações de gás carbônico em uma área de fundição e numa atividade técnico comercial. Então ali eu comecei a me identificar muito com a área técnico comercial, trabalhando só dentro de uma fábrica numa área de produção, mas gostava de ensinar, aprender e levar esse conhecimento. E aí foi progresso, com dois anos de empresa eu já tinha uma promoção e fui transferido para o Rio Grande do Sul, onde eu fiz escola de Engenharia Química e sempre tive progresso, sempre trabalhando nessa área. Ali, eu acho que eu pude fazer o que eu gosto. Então, tem uma parte da família da minha mãe que eram comerciantes, os irmãos dela todos comerciantes, ela professora, sempre a arte de ensinar, aprender e meu pai, a arte de fazer, de conhecer então, acho que eu juntei uma coisa assim, que eu gosto de fazer, eu gosto de aprender, desenvolver, de criar, não fazer sempre o mesmo e gosto de transmitir também isso, levar daqui para cá, seja por uma empresa, seja por um treinamento, seja por um seminário, sempre divulgar, também então... e buscar o diferente, eu digo, o inusitado, então, eu acho que uma, não digo o impossível, buscar, querer, não se contentar com o que existe. Minha mãe sempre dizia que eu sou, diz ainda, que eu sou um eterno insatisfeito, porque eu acho que estou sempre buscando, e o dia que eu deixar de buscar, eu acho que aí eu me aposento, eu paro de trabalhar, eu acho que a vida não vai ter mais graça.

P/1 – E você entrou na Liquid, como você ficou sabendo que estava tendo processo seletivo lá?

R – Caraca, eu fui na escola buscar um documento e tinha um anúncio lá: "Multinacional necessita de jovem assim, técnico para desenvolver trabalho de campo, de mercado." Não dizia o que era e eu fui à luta. E fui classificado, fiz várias entrevistas, fiz entrevista em Porto Alegre, entrevistas no Rio, passei por todo o processo seletivo, disputei a vaga com, eram vinte ou trinta candidatos na época. Quase que eu não fui admitido porque eu era inibido e a função exigia contato com o público, mas eu fui o escolhido e estou até hoje. A Liquid Carbonic foi vendida para o grupo, para a Praxair que é a controladora da White Martins. Eu acho que assim, o meu período de estágio foi o estágio da Liquid Carbonic e quando eu vim para a White Martins eu era um profissional maduro já com muitos feitos e fui um dos poucos que fiquei. Então na época, muitos colegas não encararam o desafio, porque você está em uma empresa menor e vai para uma empresa muito maior, que era na época. Você sai de uma empresa com monopólio e vai para uma empresa líder de mercado disputando com outros competidores também no Brasil, uma marca muito forte. Então foi assim, uma transição que para mim não foi dolorida, porque eu fui muito bem recebido na White Martins nessa transição, essa transição foi em 1996. Então, acho que foi assim, foi um novo aprendizado, um novo desafio, muito maior e isso já faz, hoje eu tenho mais tempo de White Martins do que de Liquid, juntando os dois períodos. Eu acho que foi muito saudável e uma coisa assim, que, foi muito bom mesmo, eu acho que a amplitude que a White Martins teve, lógico, eu tive que descer um pouco, um degrau, do nível que eu estava na empresa, mas encarei e busquei o meu espaço dentro da White Martins e com muito trabalho, com muita dedicação, e por gostar daquilo que eu faço. Eu acho que ninguém fica trinta anos em uma empresa ou em duas ou em um segmento de trabalho se não gosta daquilo que você faz, eu acho que essa é a minha história, eu acho que o melhor depoimento que eu posso dar é isso, fazer o que gosta. Então eu sempre, como eu falei para vocês, eu nunca gostei de ficar, não estudei Engenharia para trabalhar cerrado, fixado dentro de quatro paredes num chão de uma fábrica, não, gosto de ir em uma fábrica, de ver, sugerir, pensar. Sempre falo também que a planta piloto nossa, como não temos condições de reproduzir em laboratório muita das coisas que estamos desenvolvendo ou em universidades, a gente às vezes usa a nossa planta piloto é a fábrica do cliente, é a produção do cliente. E para isso, existe uma coisa que é convencimento e convencimento você convence conhecendo e fazendo se respeitar, é uma troca de ações, de conversa. Eu digo assim, tem que falar a linguagem do cliente, então se eu estou dentro de uma indústria de celulose e papel eu falo ou procuro falar a linguagem deles, se eu estou dentro de uma refinaria, eu procuro falar a linguagem da refinaria e também entender eles. Para que isso ocorra, eu também tenho que conhecer e o conhecimento, você busca se qualificando, estudando, procurando, investigando, as coisas também nunca são de graça. Então, quando você estabelece esse elo tudo fica mais fácil então, às vezes, as pessoas me perguntam: "Pô, como é que você consegue ir lá conversar, convencer o cliente para desenvolver uma tecnologia, começar a fazer um teste?" Uma coisa que muitas vezes, nem sempre você acerta, nem sempre vai dar certo, pode até trazer algum prejuízo de produção, uma coisa assim, pô, ninguém hoje quer colocar um sistema que não vai dar certo. A primeira coisa é ter esse intercâmbio de linguagem e acima de tudo, você tem que acreditar. Então para você acreditar, você tem que estar fundamentado, desenvolver a sua tese e submeter ela e encontrar alguém que, convencer alguém que está disposto a desenvolver junto com você isso. Então isso para mim é o que me faz estar até hoje trabalhando nessa área então, para mim não tem o errado, o certo, eu acho que a gente erra acertando e acerta errando. Muitas coisas que eu fiz não deram certo e outras estão até hoje aí, então isso é, como profissional não há dinheiro que pague isso, isso é fantástico, por isso que falo que faço o que eu gosto de fazer. E gosto do que eu faço. Então essa é a... e é lógico, isso, eu me emocionei agora, isso traz inveja, traz tudo isso, mas eu não, eu sou muito tranquilo nesse

aspecto. Então a experiência diz isso e mostra isso, mostrou tanto, que é por isso que eu estou até hoje na White Martins, porque a White Martins viu também algum valor, e vê, por isso que eu fui muito bem recebido, sou, e sou muito respeitado dentro da empresa também, sou respeitado pela minha experiência, pelo conhecimento e pelo meu resultado também, que você não fica tanto tempo se você... É todo dia um desafio que faz a gente crescer.

P/1 – José, você falou muita coisa importante aqui. Eu vou ter que voltar um pouquinho que eu quero saber alguns detalhes, tá bom?

R – Essa é difícil.

P/1 – Quando você entrou na Liquid como é que eram os seus colegas desse curso técnico? Para que área costumavam ir? Você já conhecia esse mercado do gás?

R – Não.

P/1 – A Liquid era uma empresa que contratava muita mão de obra? Como é que era?

R – Eu fiz estágio numa fundição, era uma das maiores fundições até hoje do mundo Ocidental, era a maior na época que era a Fundação Tupy. Eu fiz estágio no departamento de Engenharia de Produtos da Fundação Tupy, onde a atividade era desenvolver novos projetos, Engenharia de Produtos, desenvolver novos produtos. E naquela ocasião, eu tive o meu primeiro contato com a Liquid Carbonic, que eu precisei de gás carbônico para fazer uns moldes de uns projetos pilotos que nós estávamos desenvolvendo e eu era o caçula, o estagiário, ficava mais em uma prancheta desenhando, fazendo e depois tinha que fazer a prova piloto. E ali eu tive, ali eu conheci que o gás carbônico era fabricado pela Liquid Carbonic e quando eu fui fazer a entrevista, era anúncio fechado, aí quando eu me dei conta era com a Liquid Carbonic. Aí, já de cara eu me entrosei, naquela época, sempre diziam assim: "Pô, você é um profissional de área técnica e trabalha em área de vendas? Isso não é legal." Todos os meus colegas foram para outras áreas, eu fui para uma área... Eles foram para ficar dentro de empresa, eu não, hoje muitos deles têm a sua empresa, mas eu sempre quis uma área mais dinâmica e a primeira coisa quando eu cheguei na Liquid me perguntaram: "Olha, aqui você vai viajar para caramba." Eu disse: "Pô, topo, é o que eu gosto de fazer também." Nem sabia que gostava tanto assim, mas fui. Então não teve, assim, foi exatamente isso.

P/1 – Você vendia o quê?

R – Gás carbônico, mas não vendia o gás, eu vendia, fazia desenvolvimento de processos para a indústria de fundição e para as indústrias metalúrgicas e a indústria de tratamento de água também.

P/1 – Como é que era a sua rotina na época?

R – A minha rotina, eu chegava no escritório na segunda-feira.

P/1 – Você já estava em Porto Alegre?

R – Não, eu estava em Santa Catarina ainda, em Itajaí. Quando eu entrei na companhia em Itajaí, Santa Catarina e depois que eu fui transferido para o Rio Grande do Sul. Eu chegava segunda-feira tinha um carro, eu deixava o meu carro no pátio da empresa, pegava o carro da empresa, que era um Fusca todo pintado, as portas, todo, era o fusquinha da Liquid que dizia.

P/1 – Que cor que era?

R – Azul piscina, azulzinho um pouco mais claro. E eu mesmo fazia a minha programação, mostrava para o meu gerente a minha programação de viagem, então eu tinha determinados testes para fazer, acompanhamento de processos, desenvolvimentos, tudo pra, não era uma venda, era uma venda de tecnologia, de processos, não era uma venda pura de produto. Então em uma venda você tem que provar, testar, acompanhar, fazer o relatório e depois negociar... A negociação comercial era o segundo ato, isso foi me dando cancha, experiência, comecei fazendo os trabalhos em empresas pequenas e quando eu vi, já estava fazendo trabalhos em grandes empresas tipo Maveg, na própria Fundação Tupy, grandes empresas mesmo, então por isso que era assim, sempre desafios e essas empresas, a maioria delas, são todas clientes nossas até hoje. A Liquid foi vendida, a White assumiu, mas elas continuam. E depois, eu fui transferido para o Rio Grande do Sul e ocupei a gerência de uma unidade em Caxias do Sul.

P/1 – E começou a fazer faculdade também?

R – Eu já estava fazendo a faculdade de Engenharia Química. E veja que eu estava em uma área mais comercial, mas já queria a área técnica. E fiz, e gerenciei Caxias do Sul e aí o meu mundo também já mudou também porque eu comecei a entrar em outra dimensão, já com negócios maiores, com empresas maiores, comecei a desenvolver uma área de indústria têxtil, uma área de celulose e papel, que eu comecei a trabalhar em frigoríficos e em muitas outras áreas e desenvolver novas aplicações. Teve uma época que nós não vendíamos uma gota de produto, uma gota de gás, um litro de gás, digamos assim, para, um grama de gás, para indústria de celulose e papel, de gás carbônico, e o que mais tinha no Sul do Brasil era planta de celulose e papel. E o presidente da companhia nos chamou no Rio, eu era o responsável já por toda essa área: "Pô, nós vamos colocar uma nova planta em Curitiba que vai..." Ele usou esses termos: "Nós vamos ter quase duas mil toneladas por mês de CO₂. E o mercado que nós temos, essa planta vai trabalhar poucos dias no mês. Está aí um desafio, achem mercado para isso." E aí eu comecei, eu peguei a minha pastinha, peguei o meu carro e fui conversando, fui fazer um curso de celulose e papel para me fundamentar e aí comecei a encontrar

algumas possibilidades e aí, começamos a testar essas possibilidades, muitas deram certo, outras não deram certo. Quando a primeira deu certo, aquilo praticamente era um volume muito grande de produto, um cliente muito grande e achávamos que já tínhamos descoberto tudo sobre o processo, sobre a aplicação, em seis meses eu saí fazendo instalação em todos os clientes que tinha e consegui, a Klabin deu certo e aí, começou a dar tudo errado nos outros, porque cada processo tem as suas particularidades. E o curso que eu escolhi, a Química, é a mais inexata das ciências exatas, tudo depende, depende de temperatura, depende de umidade, depende disso, depende daquilo, o que você faz aqui, pode não se repetir numa outra planta, numa outra indústria totalmente igual. Cada uma tem as suas particularidades, mas nem por isso, muitas daquelas empresas depois com o passar do tempo a gente conseguiu, estudando muito e testando, fazer esses ajustes e dominar a tecnologia. E quando você domina a tecnologia você começa a entender mais e cada vez menos você entende e cada vez você quer mais e aí começa. Muitas daquelas empresas que não deram certo naquele momento, hoje são clientes fortes da White Martins, que a gente voltou e conseguiu depois mostrar... Agora mesmo eu estou fazendo um teste, estou desenvolvendo um processo numa empresa, que o gerente daquela fábrica, ele tem 40 anos na mesma fábrica e ele me conheceu naquela época. Ele disse: "Você só tinha cabelo e era magrinho." E na época não deu certo e hoje estamos fazendo e está dando muito certo. Então isso também é um, assim, é o gostoso disso porque a Klabin é nosso cliente até hoje num processo que a gente desenvolveu lá há muitos anos atrás, quase vinte anos atrás, há 17 anos, usa até hoje, expandiu o uso para outras fábricas, então, e tem a gente como referência, então isso é muito saudável, é o retorno que a gente tem como profissional também. Mas isso é o dia a dia, isso é o meu dia a dia, o meu dia a dia é estar aqui, é estar lá, vou para o Mato Grosso, vou para cá, vou para lá, apagando o incêndio, fazendo, levando, desenvolvendo, comentando com outros colegas profissionais de outras empresas: "Ó, na empresa tal, desenvolvemos isso e etc. Como podemos fazer aqui?". E assim que começa a desenvolver e quando você tem sucesso, você quer mais, você quer fazer mais.

P/1 – A Liquid Carbonic nessa época na sua região, tinha outros concorrentes? Na época que vocês estavam desenvolvendo aplicações?

R – A Liquid Carbonic ela tinha, em algumas áreas, a própria White Martins como concorrente em algumas áreas de processo, em área de Soldagem. A White Martins se dedicava a fabricar gases do ar e a Liquid Carbonic somente CO₂. Então, em alguns processos que você poderia usar o gás carbônico ou outro produto similar da White Martins, você era competidor e as outras empresas, Air Liquid, a AGA, na época, a Air Products que também trabalhavam nessa área, mas a Liquid era absoluta porque ela era a maior produtora e praticamente tinha o monopólio. Embora, a filosofia de trabalho que nós da área técnica adotávamos, não era uma visão de monopólio, era uma visão assim, nós tínhamos competição não com produtos em si, nós tínhamos competição com processos, por exemplo, nós fabricávamos o CO₂, que poderia ser usado na fabricação de moldes em fundição, onde a gente competia com outros processos de resina, com outras multinacionais também com processos diferentes, similares, para fazer a mesma coisa usando outra tecnologia. E muitos na área de Águas e Efluentes com ácidos. Alguns produtos corrosivos, então, mas são, tudo processos diferentes, então a nossa visão não era de monopólios para praticarmos o preço, nós íamos, porque aquela venda onde não tem jeito, tinha que ser, tem que usar o gás carbônico, tudo bem, aquilo era uma venda não técnica. Por exemplo, a indústria de bebidas, quando você ia para outro tipo de indústria você está buscando um espaço, uma aplicação, ou seja, o gás carbônico vai fazer uma coisa que um outro produto químico possa fazer, é outro processo, então aí, você passa a ter muitos competidores. E muitas vezes você tem que explorar todos os benefícios que a sua tecnologia pode proporcionar, se não você não consegue vender, é o que eu digo, a venda é uma consequência, é você provar que teu processo é melhor, é mais barato, protege o meio ambiente, causa menos risco à saúde e também às máquinas e a equipamentos. A nossa filosofia era, principalmente no Sul do Brasil, era, temos muitos concorrentes sim, se você pensar que nós não teríamos desenvolvido o mercado e nem vendido toda essa planta que o presidente tinha colocado como desafio para nós, se nós não tivéssemos adotado esse pensamento. Então eu tinha uma equipe de trabalho comigo, de outros profissionais, outros engenheiros que seguiam a mesma ordem digamos assim, o mesmo princípio, não enxergamos o mercado como donos do mercado, vamos, então temos muitos concorrentes. Era sempre a nossa visão, por isso que nós continuamos sucesso, o meu chefe também comungava do mesmo foco. Foi aí, que a gente ganhou muito espaço e conseguimos desenvolver muita coisa nova, entrar em mercados que a gente nunca tinha entrado.

P/1 – Foi a Liquid que começou com o tratamento de água e efluentes?

R – Na área de controle de pH em águas efluentes foi a Liquid Carbonic. A White Martins naquela mesma ocasião, algum tempo depois, começou com oxigênio em efluentes. O gás carbônico em efluentes, ele tem uma função de controlar o pH, reduzir o pH para possibilitar tratamentos posteriores. A White Martins, na época, se dedicava ao uso de oxigênio para o tratamento biológico, para uma oxidação em tratamentos biológicos, visando um aumento da população de microrganismos para promover a degradação da matéria orgânica, certo? Mas a base você tem que ter pH uniforme numa determinada faixa ideal para cada tipo de projeto, para cada tipo de tratamento. Então, por exemplo, começamos a focar a indústria têxtil que usava muito ácido, tinha muita... Toda indústria que usa muita soda cáustica é um cliente em potencial, então começamos a focar o mercado de curtume, o mercado de celulose de papel, o mercado têxtil, são mercados de altas potencialidades, que faziam, não eram, nesse ponto, a Liquid não concorria com a White, até, às vezes, a gente tinha muito approach entre colegas, a gente se ajudava até, porque a Liquid tinha o CO₂ e a White tinha oxigênio, então como eram duas líderes de mercado não tinha estresse.

P/1 – Que época que nós estamos aí mais ou menos?

R – Aí, caraca, isso daí nós estamos por volta de 90, 95, de 90, 92, 93, por aí, de 90 a 95, nos últimos anos da Liquid como empresa. Então quando migrou a Liquid para a White, esse mercado, a White já tinha muito desenvolvimento na área de uso de oxigênio para área ambiental e a Liquid tinha muitos clientes, muito mercado desenvolvido na área de controle de pH.

P/1 – Só antes de a gente entrar na transição, como que era a estrutura dessa empresa, é uma empresa Norte-americana? Era pequena? O senhor trabalhava com quantos profissionais?

R – A Liquid Carbonic, ela era uma empresa 100% americana, Liquid Carbonic indústrias S/A. Ela pertencia à Liquid Carbonic Corporation com sede em Chicago. Ela estava presente na Europa, com alguma coisa na Ásia, pouquíssima coisa no Japão, alguns países da América Latina e Estados Unidos muito forte também. A nossa estrutura, por nós termos só um produto praticamente, ela tinha algumas outras subsidiárias, mas o

carro chefe dela era o gás carbônico, ela era líder absoluto, fornecia para todas as Coca-Colas, todas as fábricas de bebidas no Brasil, para todas as indústrias têxteis grandes, tinha um mercado na área metalúrgica também, siderúrgica muito forte, considerável e era uma estrutura muito enxuta, até porque o faturamento dela era muito menor do que a White Martins. Acho que o final, nos últimos anos da Liquid Carbonic, vendemos cem milhões por ano, então cem milhões, acho que foi o nosso faturamento, chegamos a cem milhões e na época não era real, não sei se era, não me recordo se era milhões de dólares, uma coisa assim, mas era uma empresa muito coesa, muito enxuta, era uma porteira, toda a existência dela, que a Liquid ficou 40 anos, 45 anos no Brasil, alguma coisa assim, antes de ser absorvida, vendida, ela teve só dois presidentes, o primeiro presidente que era o doutor Dilson Carvalho, ele começou a empresa no Brasil, então foi ele que em determinado momento disse: "Pô, vou contratar técnicos e engenheiros para desenvolver mercado, para desenvolver aplicações, criou um centro de desenvolvimento de novas aplicações que era um galpãozinho lá na Penha, no Rio que a gente tinha até medo de chegar lá, mas chamava Centro, nome pomposo, e aí que fomos estimulando também o desenvolvimento de aplicações desse crescimento. Mas a filosofia, que a Liquid tinha, era essa de não ser vista como um monopólio apesar de ser uma empresa monopolista, mas na área técnica, nós não tínhamos essa visão e a ideia de ser uma família, então era muito coeso, então todos se ajudavam, por ela não ser muito departamentalizada, então o projeto a gente fazia muito então, a gente ultrapassava: "Quem que vai fazer o projeto? Você que vai fazer o projeto." Hoje não, tem um departamento de projetos na White, mas na época não tinha. Você tinha que fazer: "Ah, eu preciso instalar." Você ia e acompanhava uma instalação, então você se multiplicava, o chefe das instalações com o chefe da assistência técnica, todo mundo se ajudava e trabalhavam juntos e era uma união muito forte, muito forte. E eu acho que isso também ajudou a empresa a se solidificar aqui no Brasil. Ela teve só dois presidentes, depois o doutor Dilson se aposentou, o outro, o vice-presidente assumiu, aí já deu um outro dinamismo na empresa. Mas o início eu senti muito, assim, nesse tempo de Liquid era isso, era uma, todos iam crescendo, então ela não buscava profissionais fora se ela tivesse dentro, ela se preocupava muito em treinamentos e no desenvolvimento também dos profissionais, e a questão salarial também não era ruim, mas também não era das melhores, mas sempre, teve sempre boas práticas em todos os sentidos. Eu acho que foi muito bom também esse tempo e como eu falei, eu acho que foi um grande estágio para eu chegar maduro e pronto para desafios muito maiores na White Martins. Você sai de um negócio menor, embora você é quase que absoluto ali, mas você vai para um outro mundo, é igual você sair de uma cidadezinha pequena e vir para São Paulo, é outro mundo. Então a Liquid nós, no final dela nós estávamos com oitocentos a mil funcionários em todo o Brasil não chegava a isso. A gente veio para a White Martins na época que tinha dez, doze mil funcionários, então era menos de 10% da corporação. Mas como a empresa era 100% americana, a gente já trabalhava nesse molde, o molde onde você vê o mercado todo contratado, cliente é aquela entidade que tem um compromisso formal com você, então você já começa a, isso tudo eu já trazia essa cultura, então eu não tive esse problema na White Martins que também é americana porque já vinha de uma, já sabia como que é trabalhar sempre, cada vez mais com menos, então sempre reduzindo custo, otimizando, então sempre já tínhamos essa cultura de empresa americana do lucro hoje, do resultado a curto prazo, isso tudo eu pessoalmente já trouxe de bagagem comigo, então não tive problemas em enfrentar esse mundo. Achei até mais light um pouco na White, muitas coisas que na Liquid a gente, era mais difícil conseguir o recurso mesmo provando que era um bom negócio, que aquilo iria dar certo: "Temos que investir nisso." "Mas corremos o risco de não dar certo." É aquela história, corremos risco, mas muita coisa acertamos e o que acertamos está aí que é o resultado e o que erramos tentamos de novo ou des prezamos. Acho que toda essa bagagem, assim, nos dias de hoje é muito mais fácil para mim como profissional eu enxergar, eu vejo, isso tem grandes possibilidades de dar certo, de não dar, de ser um negócio viável, porque hoje, cada vez o recurso não tem, então isso eu já vim com esse background, eu acho que já me facilitou muito. Alguém podia dizer assim: "Não, mas a Liquid era tudo muito fácil, era monopolista, tinha dinheiro sobrando." Não tinha nada não, o americano lá controlava tudo também. Eu ia pedir um funcionário, tinha que primeiro vender, se fosse um aumento de quadro, primeiro eu tinha que mostrar a venda para depois pedir: "Primeiro você vende, mostra que aumentou a venda depois você ganha mais um funcionário". Era assim a coisa, então não era, não era uma coisa muito fácil como alguém pode hoje dizer assim: "Mas era monopolista, tinha uma visão de monopólio, a venda estava assegurada, garantida."

P/1 – A gente estava falando da transição aí, como é que foi a notícia? "A White Martins vai comprar a Liquid." Como é que chegou isso?

R – Legal. A relação que nós gerentes, eu já ocupava uma posição de gerência na Liquid Carbonic, a gente sempre tinha uma transparência com a alta diretoria. E eu acho que era 1900 e... naquela ocasião, um pouco antes da, quando foi anunciada a venda que a CBI, que era a acionista majoritária da Liquid Carbonic, resolveu vender a Liquid Carbonic lá nos Estados Unidos, rapidamente a informação chegou para a gente. Embora, a nível confidencial, ainda não podíamos levar para a base da empresa para não gerar problemas, conflitos e você também estava lidando com, gerenciando pessoas também. E eu lembro que eu recebi a informação, disse: "Olha, tem duas empresas no páreo, uma é a Hoechst e outra é a Praxair." A Hoechst tinha um braço de gases dela que se chamava Messer, na Alemanha e aqui no Brasil não tinha uma participação no mercado, não tinha atuação. E a Praxair tinha a White Martins, então muita gente se apavorou, muitos queriam que a Hoechst comprasse, até para, com a perspectiva de manter suas posições, muitos diretores, muitos gerentes. Eu confesso que eu não fiquei nem um pouco preocupado, estava em uma área bastante de mercado, eu acho que aqui ou ali eu iria ter uma colocação ou em outra empresa. Tinham várias empresas de gases no Brasil, tinha Air Liquide, AGA, Air Products, a White, a Liquid Carbonic e mais, poderia vir ameaça, não tinha, muita gente se assustou. E quando deu o fechamento do negócio, eu naquela ocasião estava de férias, estava na praia em Santa Catarina, o meu chefe ligou dizendo: "Olha, a empresa que ganhou foi, que comprou a Liquid foi a Praxair, novos desdobramentos vão vir evidentemente." Não se sabia se a Liquid iria continuar existindo como empresa do grupo Praxair independente ou se fosse juntar as estruturas, porque tinha muita estrutura similar em relação ao mercado, eu não sabia. Mas dois, três dias depois, então ficamos no aguardo e eu recebi um telefonema do meu diretor na época, dizendo que eu estava muito tranquilo, que eu poderia escolher duas, três áreas para trabalhar na White Martins. Passou mais um dia ou dois, o diretor regional da White Martins me ligou também dizendo que eu poderia trabalhar na área comercial no Rio Grande do Sul, em Sapucaia do Sul, onde era a base da White, mas eu tinha espaço na área de tecnologia da White Martins. E o Pedro, o Pedro Duraó que era meu diretor na época, ele ficou na White Martins como gerente dessa área de desenvolvimento e pesquisa e ele já me convidou já poucos dias depois, eu já estava formatando um grupo de trabalho para integrar dentro da White Martins, e ele me convidou, disse: "Olha, vai ter um grupo que vai trabalhar com CO2 focado na área de desenvolvimento de aplicações, na área têxtil, essas áreas de celulose, as áreas que nós já estávamos trabalhando." E que eu fazia parte desse grupo dele, se eu quisesse, se eu não quisesse eu tinha um espaço na área metalúrgica. Então eu já disse: "Pedro, fico contigo onde vocês acharem melhor. Então não tive, para mim não teve estresse, o meu estresse foi que, eu quis, eu tinha que arrumar colocação para seis, para cinco, seis pessoas que trabalhavam comigo na área de mercado, e desenvolvimento e conseguimos todos na época, teve um parece que não quis, dois foram para Caxias do Sul, outro ficou em Porto Alegre, outro, conseguimos praticamente, até a nossa

assistente lá, que era a nossa assistente de vendas, de negócios, conseguimos uma função para ela, ela se aposentou há pouco tempo atrás na White Martins. Ficou lá também até dois anos atrás. Então lá na nossa, no núcleo, na região Sul que eu trabalhava, consegui ficar. O menino que era meu subordinado, o Edson, está lá até hoje, divide até uma área comigo, está em uma área de desenvolvimento também, que foi meu estagiário, já está, fez vinte anos de empresa também entre Liquid e White. Alguns foram buscar outra carreira, não se adaptaram ao modelo, foram embora. Mas na época eu estava assim, preocupado, mas conseguimos ainda, então, com toda sinceridade, não foi traumático, acho que quem queria trabalhar tinha e tem que mostrar o seu valor. É a mesma coisa, você sai de uma empresa e vai para outra ou põe a sua, constrói a sua empresa, você tem que dar duro, mostrar quem é você lá, buscar o seu espaço como eu falei, certo? Ah, se vai dar certo ou não dá, acho que você tem que tentar, eu acho que a coisa mais inferior é você não tentar, para mim eu acho que isso... E tem gente que não gosta, não gosta do desafio, não gosta disso, então pode ter sido traumático, eu sei que foi em alguns outros lugares, às vezes também, existe a questão de empatia também, então você vai, está indo para um mundo novo e de repente, você não entra em sintonia com o seu, com o seu gestor, com o seu diretor, com o seu chefe, então, aí é uma questão de você procurar outro espaço ou querer fazer outras coisas, então, eu... Olha, eu pensei que iria ser mais difícil. Então... Para mim não foi.

P/1 – Mas parece que a White também não veio com uma postura muito rígida também, parece que houve um diálogo aí entre vocês.

R – Como eu te falei, eu não sei como é que foram as outras regiões, mas no caso no Sul foi, o meu chefe na época também foi aproveitado, então foi muito dialogado e não foi uma coisa assim, imposta. Acho também, a White também, as pessoas que da White Martins que me conheciam, que conheciam o meu trabalho do outro lado... Que você também tem conhecer o seu concorrente ou seus, os players, também sabiam do valor, então, acho não é por nada que a gente está até hoje também. Mas eu acho que foi tranquilo, depois é você continuar. Se eu tivesse chegado na White Martins não querendo trabalhar ou achando que eu era gente lá, eu já teria dançado logo. Então houve esse... Talvez algumas áreas, assim, eu acho que naquelas áreas mais comuns, administrativa, contábeis, essas áreas um pouco mais administrativas eu acho que foi um pouco mais traumático, mas na área mais técnica... Área de produção também foi uma área que as pessoas estão até hoje. Então nós tínhamos o histórico do CO2, a White também não ia chegar e jogar isso tudo para o mercado, essa experiência, esse negócio que deu certo. Se ela estava, se a Praxair estava adquirindo o negócio, é evidente que vem ativo, vem passivo, mas vem as coisas boas também, ela tem que filtrar isso, então eu acho que ela, eu acho que nessa, nas nossas áreas ainda foi tranquilo, talvez nessas áreas administrativas: “Ah, o cara que tira nota fiscal.” “Pô, ele tira nota fiscal.” Agora, um profissional que conhece o mercado, que sabe trabalhar com desenvolvimento, com negócios de CO2, e a White não tinha a cultura de CO2, eu acho que nós tivemos um pouquinho de trabalho em levar a cultura do gás carbônico para dentro da White Martins. Isso que eu acho que demorou, foi o mais desafiante, embora seja um gás, é um gás diferente, bem diferente do que os gases que a White já trabalhava. Algumas aplicações similares, outras diferentes, outra linha de negócio, o mercado daquele produto é diferente. Isso você tem que entender, isso que é natural, mas demorou um pouquinho, assim, para a White, entender tudo, preço, mercados, que agregavam um valor, outros não agregaram. Então isso teve um pouco, mas isso é natural, isso é em qualquer empresa que compre outra é natural, você está pegando o... Só se for do mesmo ramo absoluto. Mesmo sendo assim, um concorrente do outro, são maneiras de enxergar o negócio, de trabalhar o negócio diferentes, desde o transporte até o processo final. Mas foi, todos estão vivos, a White cresceu cada vez mais e também soube lidar com esse negócio também.

P/1 – José, e você lembra do impacto que foi isso para o mercado do gás, com relação aos concorrentes? Houve um falatório em cima disso?

R – Ah, você está preparada? Houve. Alguns clientes, o impacto sempre... Se ele foi muito cruel e simpático para os funcionários, para quem estava, dos dois lados, que ao mesmo tempo assim, é uma porta que se fecha, é uma empresa a menos para você trabalhar. Pode-se alguém pensar isso, uma empresa sendo absorvida por outra, o compra-compra de empresas. Mas na época, assim, eu me lembro, alguns clientes, muitos clientes me telefonaram: “E agora como é que fica?” “Bom, não fica.” “Ah, mas eu não gosto da White Martins, já tive problemas com eles, com aquele gerente.” “Não tem problema não, agora vamos nos aproximar novamente.” Isso aí a gente contornou, mas eram todas posições mais desencontradas de, eu acho que não tinham noção também... “Olha, se você está em uma empresa e ela foi absorvida por outra, ela tem um contrato, ela tem uma relação comercial.” Isso é o que eu dizia. “A White Martins é uma grande empresa, ela vai respeitar tudo, está tudo contratado.” “Ah, mas será que não vão me deixar sem produto?” “Não, pô. Aqui...” Então tinha assim, coisas absurdas, mas, é muito sem fundamento. Às vezes: “Eu ouvi a notícia. É verdade?” “É verdade.” Às vezes eu até dizia: “Eu não sei.” Fazia de bobo: “Por que você está perguntando isso?” Mas muitos assim, alguns clientes que tinham muita aproximação, eu fiz questão na minha área também de conversar. E quando houve a transição na época, eu também levei às vezes o outro profissional que iria atender, fizemos assim, tornamos a coisa o mais fácil, até porque eu ia ficar na empresa, não tinha o mínimo interesse de falar alguma coisa nociva ou ser contra. Teve essas questões, esses questionamentos, mas nada que a gente não contornou, não foi tão traumático também.

P/1 – E o Brasil? Teve alguma coisa assim, falou: “Ih, a White Martins está crescendo demais.” Teve alguma coisa?

R – Ah, os próprios competidores, os concorrentes viram isso como uma forte ameaça e aí entraram com alguma representação no CAD, algumas coisas assim, que foram tratadas, mas nada que, assim, que possa ser muito nocivo, até porque... Eu sei que teve representações, ao mesmo tempo, um concorrente também estava entrando com fábrica de gás carbônico no Brasil, então, alguns clientes não quiseram ficar com a White Martins também... Então eu acho que houve mais entendimento de ameaça dos outros competidores, que a White ia ficar com uma grande fatia de mercado, então isso é natural também, eu acho que não teve o impacto que teve a compra da Garoto pela Nestlé ou da Perdigão pela Sadia, muito menos. Só que na época, não era comum isso, hoje é muito comum uma empresa comprar outra, passados alguns anos, mas na época, principalmente em um mercado restrito de poucos players. Houve zum, zum, zum, tudo, mas isso também não era da nossa área de competência administrar, isso eu creio que a diretoria da White Martins, o alto comando da White Martins trabalhou muito bem isso.

P/1 – Está joia. E daí, na transição você falou que desceu um pouco o cargo. Você deixou de ser gerente, é isso?

R – É, eu deixei de ser gerente para ser um profissional de mercado ou um engenheiro de mercado que fazia desenvolvimento dessa área. Eu, ao

invés de ter que comandar, porque eu respondia por uma região, eu passei a atuar na mesma região, fazendo o trabalho nos mesmos clientes, mas me reportando a um gerente. Então como eu digo, passei a não ter subordinados, mas também passei a ter chefe distante, um sabe esse tipo de, não tive problemas, tive lógico: "Ah, você é gerente aqui." Então se eu pensasse assim também não estaria até hoje. Eu sou gerente de mim mesmo, eu não tenho subordinado hoje, sou gerente, mas não tenho subordinado. Meu subordinado é o meu resultado que eu tenho que buscar, minha garantia, eu digo sempre isso, eles são meus subordinados, como eu vou fazer, eu tenho que gerir isso, gerir recurso, buscar recurso, fazer, desenvolver e acreditar, encontrar as oportunidades de mercado, buscar para trazer o resultado. Por isso que eu digo assim, eu já vim de uma empresa americana e entrei em outra, então não vim de uma estatal ou de um órgão de pesquisa, eu vim de uma empresa, eu vim de uma empresa no mundo capitalista, esse foi o degrau, mas questões salariais, eu acho que praticamente se encontraram, o meu salário ficou um tempo congelado, tal, mas tudo foi administrado, não tive também, assim, problemas, deixei de ter algumas vantagens só que eu tinha quando era gestor, ser gestor em uma empresa menor, aonde você chega na White, tem várias pessoas fazendo a mesma coisa que você faz, não a mesma, mas no mesmo nível, no mesmo grau. Às vezes, você tinha um salário maior que o outro, então essas coisas não era para eu administrar. Eu nunca quis saber salário de outro, queria fazer o meu trabalho só, não me preocupei com isso.

P/1 – Quando a White comprou a Liquid aqui do Brasil também comprou a Liquid dos países hispânicos aqui na América?

R – Do mundo inteiro. Sim, sim, Liquid global, na Europa, América Latina, América do Norte.

P/1 – Você continuou na mesma região?

R – Não, eu continuei na minha região. Pelo contrário, eu ampliei, porque eu viajava pela White também. Passei a viajar mais, alguém me disse isso. Eu conversando com um gerente de uma unidade da White logo nos primeiros dias, fomos almoçar juntos, ele disse: "Pô, você viaja para caramba na Liquid, aqui na White você vai viajar muito mais." E foi uma verdade, foi uma verdade porque é uma empresa maior então você é mais requisitado e foi mesmo, e continuo viajando até hoje. Tem isso também, a questão de mercado, às vezes você está fazendo um trabalho, você tem que viajar, e hoje com o teu escritório virtual e com cada vez um, a facilidade, a mobilidade é maior com muitos vôos. Você pode estar aqui, estar lá e natural enxugamento de quadro, as necessidades das empresas se otimizarem, você acaba absorvendo outras tarefas. Então para mim foi tudo muito, foi um horizonte maior, certo? Talvez, o meu mundo na Liquid já estava muito pequeno e eu precisaria viver em um mundo maior. Eu acho que era isso, porque eu, na lógica, poderia estar hoje, ter subido mais lá, não sei, não parei para pensar isso e nem quero pensar, eu acho que foi uma etapa, fui muito feliz lá e estou muito feliz aqui, outras pessoas foram lá, outras não foram aqui. Mesma coisa, eu tive colegas que estavam na White e hoje não estão mais também. Eu acho que foi uma ampliação de horizonte, uma ampliação de trabalho, de tarefa. Mas isso também tem muito a ver com o mercado, com o próprio desenvolvimento econômico do mundo e do Brasil e a globalização.

P/1 – E tua trajetória já dentro da White foi crescer mais com os clientes, desenvolver aplicações, é isso?

R – Olha, eu comecei assim, a ampliar mais a área geográfica e entrar em outros mercados também, fazer outras, desenvolver outros clientes, então hoje... Outros processos, outros clientes, então esse é o dia a dia. E suportar também, dar muito treinamento para as novas equipes, os novos engenheiros, ajudar muito os países hispânicos. Hoje eu estava esses três dias dando treinamento, fazendo alguma visita aqui com um colega da Praxair do Chile, então estamos integrados também. Eu estive recentemente no Uruguai, Peru, então estou sempre, algum tempo atrás, viajava muito para ver, hoje você já recebe a foto, recebe um arquivo, então, a nossa vida facilitou mais, nós não precisamos, o cara diz "Ah, estou com um problema aqui, me manda como que é." Você já está conectado, isso facilitou muito, então hoje você faz viagem virtual também, resolve o problema do cara aqui, ajuda o cara lá. Por isso eu sou muito requisitado pelas diretorias, dentro da estrutura da White hoje, então o pessoal me conhece, sabe as áreas que eu tenho bastante experiência e necessita de ajuda, me chama em Belo Horizonte, às vezes para dar um suporte técnico, um suporte comercial mais técnico. Então eu ainda, eu sou visto muito na White como uma referência técnica, talvez eu deixei, eu mostrei isso, até porque o meu perfil é um pouco mais técnico, mas eu também acho que eu sei vender. Acho não, eu tenho certeza que eu também sou um vendedor nato, sei vender também, mas gosto de vender um processo, uma tecnologia, uma coisa mais envolvente. Não para vender uma cadeira, um produto, e também, se defender tecnicamente também. Então hoje o mundo também não é tão doce assim como a gente vê não. Os competidores também não estão parados. Enquanto você está querendo fazer tem dez querendo desfazer. Sempre tem, então você tem que estar sempre se auto desenvolvendo, buscando e ajudando.

P/1 – É, vamos desenvolver um pouquinho mais. O que seria exatamente esse suporte técnico que você oferece?

R – Ah, o suporte técnico é, vamos supor, eu tenho um cliente, vamos supor, uma fábrica de uma Coca-Cola usa o nosso produto, você não consegue fazer Coca-Cola sem usar o gás carbônico, por exemplo, mas como que ela está usando esse gás carbônico? Então às vezes ela começa a ter uma pressão comercial, quando você fala, assim, pressão comercial, todos querem pagar menos e ter o máximo, bom, e aí, eles mesmos não usam de forma adequada, porque tem equipes novas, estão lá querendo produzir, não se dedicam um pouco a estudar o comportamento da aplicação do processo. Então você vai lá fazer um diagnóstico da fábrica: "Olha, eu estou com 20%, 30% de perdas." Isso é muito alto em uma fábrica, então temos que entender porquê, dar uma consultoria técnica. Isso todo mundo busca e isso tem que ter experiência para fazer. Você vai chegar em uma fábrica de Coca-Cola gigantesca, então você tem que ter um pouco de conhecimento para você olhar e discutir com as pessoas e ajudar. Isso sustenta uma negociação comercial, você começa a dar esse aporte técnico para melhorar a fidelização do cliente. A White Martins, ela trabalha muito com isso, o programa de relacionamento da White Martins é muito forte, então nós somos peça integrante disso, então sempre que precisa, vamos lá procurar ajudar a reduzir as perdas. Enquanto ele está reduzindo, estou otimizando a planta dele, ele está reduzindo, ele está ganhando, ele não vai brigar muito com a gente para querer reduzir preço, é muito fácil: "Pô, baixa o teu preço aí poxa." Para baixar preço tem toda uma cadeia por trás, isso é quase que impossível: "Pô, baixa as suas perdas." "Pô, você está dizendo que é mais fácil." "Eu digo é mais fácil você baixar aqui." Então, a White trabalha bastante com consultoria técnica também porque nos principais segmentos que ela atua, ela tem excelentes profissionais, profissionais bastante experientes que conseguem ajudar a parte, a área comercial e as diretorias à essa sustentabilidade de mercado. Eu acho que isso é fantástico. E isso, nós como profissionais, somos mais valorizados também com

isso, porque você se sente mais útil também. E quando você é reconhecido e o teu trabalho dá certo lá, é muito mais ainda, então, é isso aí em todos os segmentos, desde uma análise, um diagnóstico, fazer uma sugestão, então tudo isso a gente tem que trabalhar. Às vezes um cliente que: "Ah, mas eu não quero mais usar essa tecnologia." Então você vai lá também para contrapor a argumentação. Então você, é uma consultoria, mas uma consultoria dirigida e estudada. E isso não é só eu que faço, toda a equipe hoje de engenheiros que trabalham nessa área de aplicações, e processos, eles fazem isso muito bem. E tem que fazer também, porque aí sustenta toda essa parte de relacionamento, com isso você aumenta a fidelização também, que é um programa reconhecido na White.

P/1 – Conta mais alguns casos, assim, que você lembra: "Pô, fiz um trabalho bonito em tal lugar, com tal cliente." Que foi marcante para você.

R – Olha, tem muitas, se eu ficar contando isso acho que a minha trajetória na empresa foi isso. Mas eu, na área de desenvolvimento que a gente fez ainda na Liquid Carbonic, que foi na área de sensibilização de aves, que culminou com uma patente, que eu sou um dos autores da patente. E, eu acho que para um engenheiro que trabalha nessa área de desenvolvimento você ser agraciado, eu não digo que é agraciado, porque é fruto do seu trabalho, mas você ter conquistado uma patente de invenção ou várias outras em que você trabalhou também, mas não foi o principal titular, isso é realização. Eu desenvolvi junto com outros...

P/2 – Desculpa interromper. Eu não entendi qual foi o motivo desse prêmio.

R – Não, esse foi um.. Eu fiquei, mais uma equipe, nós ficamos desenvolvendo quatro anos uma tecnologia na área de processamento de aves.

P/2 – Processamento de aves?

R – De aves. Frigoríficos.

P/2 – O que é processamento de aves?

R – É você abater, não digo matar, abater frangos em alta escala dentro de um frigorífico. Esse trabalho foi feito dentro da Perdigão, em uma unidade na época da Perdigão, e nós começamos a testar uma tecnologia que era um sistema para anestésias as aves com uma mistura de gás carbônico e ar. Então não era uma câmara de gás ou negócio como vocês pensaram, é um sistema onde as aves ficavam anestesiadas ao receber essa atmosfera de gás carbônico, quando ela recebe essa atmosfera de gás carbônico, ela passa por três estágios de uma anestesia, então ela passa por uma analgesia e depois ela fica anestesiada. Quando ela fica anestesiada perde totalmente, quase que dorme, perde totalmente a sensação da dor e aí é feita a incisão para sangrar e escoar o sangue. Se deixar o sangue na carne, a carne estraga. E dali para fazer o processamento da carne, desossar, separar as partes nobres, coxa, sobrecoxa, praticamente tudo exportado. Quando você não faz o método tradicional de fazer esse processo, um choque elétrico, um leve choque elétrico, um pouquinho cruel, um choque elétrico no frango, o frango passa pendurado e eles recebiam um choque e ele dormia. Só que quando ele recebia esse choque, por ser a estrutura óssea dele muito fraca, 30, 32 dias, hoje você abate um frango. Eles estouravam as veias, os músculos, criava hematomas e esse sangue era espalhado pela carne na forma de hemorragias. Se você diminuía muito a intensidade do choque, não anestesiava e eles se batiam muito. E os mercados nobres como o Japão, a Europa, eles exigem, quando tem sangue existe um retrabalho para retirada daquele sangue, daquela hemorragia, sempre que você tirar, você não consegue fazer uma limpeza e você acaba tirando carne. E carne que não é exportada é como peito vira carne mecanicamente separada, vira salsicha vai para, como dejetos, não serve para vender. E isso trazia um prejuízo grande. E na época, começamos a fazer isso sem recurso, a Perdigão só liberava mais um outro colega lá da Perdigão, desenvolvemos, fizemos cinco, seis protótipos até quando... Que se você pegar um franguinho e colocar aqui parado, aqui dentro, fecha, coloca um pouquinho de gás, que tinha que ser rápido, não podia deixar o frango morrer se não também vira cadáver, também, um frigorífico desse tem um inspetor, um veterinário, full time na linha acompanhando. Mas quando você faz um sistema desse com algumas milhares de aves por hora, esse foi o desafio. Então alguns sábados, alguns domingos da minha vida eu passei dentro da Perdigão, porque eles paravam a produção aí deixavam lá cem, duzentas, trezentas aves para a gente brincar, como diz o outro, é a planta piloto. E fizemos o sistema e deu certo, patenteamos e também fomos vencedores do Prêmio Finep de Inovação Tecnológica na época, então isso foi muito gostoso.

P/1 – Pelo mesmo motivo?

R – Pelo mesmo motivo.

P/2 – É, porque isso que eu ia perguntar. Como o senhor disse que o senhor é um inventor de...

R – Não, eu não sou inventor. Eu sou inventor, hoje sim, sou inventor.

P/2 – ...que exige investigação observação, pesquisa. O senhor vai estar, tem que estar in loco com o objeto de pesquisa.

R – Com certeza.

P/1 – Então as suas pesquisas são em campo?

R – São em campo.

P/1 – O senhor fica na empresa e fica investigando o comportamento daquele objeto de pesquisa seu?

R – Lógico, você faz a pesquisa tanto bibliográfica como investigar em algum lugar do mundo que se usa de uma maneira, como participar de algum congresso. Você vai buscando sua competência, a sua, vai sanando a suas dúvidas, vai procurando... Por isso que eu digo, quando você pensa que entende, você menos entende. Porque você vai para universidades, então quando você pode fazer isso, você troca uma ideia com colegas lá de fora, vai para um... Pô, eu andei para vários lugares para procurar subsídios, porque quando tudo estava andando tudo certinho, legal, mas quando não está... E daí quando dá certo você, aí você é convidado para fazer palestras, esse negócio todo, aí é bacana. Mas você busca assim, onde tem a informação, você busca. Seja em um livro, às vezes seja em um experimento que você tem que fazer. Lógico, com racionalidade, você não quer construir um castelo para colocar um frigorífico lá dentro para fazer um teste, então você tem que se associar também com empresas, com clientes querendo fazer também. Então, para nós, quando tem o problema, é que nós vamos buscar a solução. Esse foi um caso assim, bacana na época, que gerou muita... quando você passa a ser um inventor você começa a receber congratulações de vários lugares, várias universidades, pessoas das entidades, então isso é bacana também, o reconhecimento profissional. Dinheiro não te traz o reconhecimento, até porque eu usei os recursos da companhia, a companhia ficou.

P/2 – A Perdigão de repente deixou o senhor trabalhar com liberdade para descobrir...

R – Junto com outro engenheiro da Perdigão, mas ela também tinha o interesse, ela passou a ser uma usuária, da tecnologia.

P/1 – Com uma demanda de redução de custos, de desperdícios porque...

R – Redução de custos, sim, um ganho.

P/1 – E também por uma demanda universal porque o abate devia estar sendo discutido mundialmente...

R – É um abate humanitário, que é não fazer o bichinho sofrer, então isso aí que era também uma questão. Aí depois você tem toda a parte que você tem que levar às autoridades federais por se tratar de um produto de origem animal também. Qualquer produto alimentício você tem toda uma trajetória. E um outro grande fato também, eu acho que a minha trajetória dentro da empresa sempre foi e é de muito trabalho, de muitos desafios ignorando a rotina, sempre que possível ou deixando a rotina em segundo plano, mas foram muitas áreas, então, esse aí foi uma área de desenvolvimento de processos para a área de curtimento também foi, porque eu tive a oportunidade de fazer algumas viagens internacionais também e levar esse conhecimento, desenvolver essa tecnologia. E um outro assim, que está até hoje, na área de celulose onde, continuando aquele, o tema que, em um curto espaço de tempo fomos fazendo instalações e testando. Ao invés de se concentrar em um teste, não, queríamos todos, achávamos que tudo era igual, e nada mais desigual do que tudo igual. Certo? Então, começamos a entender, aí é que está a experiência do profissional: "Pô, por que esse faz assim aqui e aqui dá certo e lá não dá certo? Pô, é a mesma árvore, é a mesma celulose, é o mesmo equipamento, é o mesmo processamento químico, só muda o engenheiro. Tudo é muito parecido. Caraca." Aí você começa a ver, você começa a praticar a ciência ordinária, que eu digo, que é você achar que todos os modelos são semelhantes e não é e principalmente dentro da área que a gente emprega muito a Química. Lembro que tínhamos um sucesso numa grande fábrica de celulose, que foi a primeira, foi, acho que o grande aprendizado, porque passava dia e noite, não tinha computador naquela época, com uma pranchetinha (corte no áudio) pensamos e de noite, de dia e acertamos aquele processo e criamos, desenvolvemos uma aplicação para o gás carbônico que até hoje eles usam e ampliaram muito o uso naquela fábrica, e na outra não dava certo e aí, o que eu tinha que fazer? É investigar. E os recursos na época, fontes de informação eram poucas e nós também não podíamos abrir porque isso carecia de patente de você: "Vou entregar o ouro para o bandido?" Vou lá na universidade não sei da onde, eu vou lá: "Ô fulano..." Pô, ele vai correndo lá e desenvolve na sua frente. E eu me lembro que eu e mais um outro colega, nós ficamos, passamos algumas noites e alguns dias se revezando, acompanhando, imaginando o processo, entendendo para ver o que podíamos fazer e nada. É, tipo assim, injetava o CO₂, gás carbônico, para substituir um outro produto químico, essa era a razão. No primeiro momento, reduzimos, com o passar do tempo aquele produto que nós estávamos reduzindo pelo contrário, aumentou o consumo dele e colocando mais gás carbônico, que era para eliminar ele, passamos a, o feitiço contra o feiticeiro. Mas em um outro tinha dado certo. Aí fomos ver depois, estudamos de cá e de lá e nada. E aí um dia assim, (corte no áudio) aquela noite, eu saí à noite da fábrica, eram uns trinta quilômetros até o hotel, frio para caramba, essa é uma região lá de Santa Catarina, na serra catarinense, cheguei no hotel, me sentei, fui jantar e pensava e pensava e não tinha... Não dormi a noite inteira. Chegou umas quatro, peguei o carro, não tinha nem café da manhã e aí comecei a acompanhar como era produzido o papel lá e deu aquele estalo, voltei para trás e aí surgiu a ideia de usar a aplicação do gás carbônico em uma fase anterior à produção de papel. Caramba. Aí tínhamos que ter autorização do superintendente da fábrica. Eu me lembro que esse cidadão, se olhasse para aquele senador, o Marco Maciel, era a cara dele, igual fisicamente, ele fazia cálculos, ele já era um engenheiro sênior, com uma calculadora HP aqui, sem olhar para ela. E entrei na sala dele a uma hora da tarde e: "Não, não..." Umás oito horas da noite ele concordou comigo: "Vamos colocar lá." Que era no sistema de lavagem de celulose. A celulose era lavada só com água, separada um pouco da soda cáustica, de um (corte no áudio) fábrica de papel, com muito químico lá. Lá eu fazia uma neutralização, corrigia o pH para usar esse outro produto químico. Então eu achava que se eu baixasse bastante, reduzisse o pH muito, eu iria eliminar aquele outro produto que eles usavam. E não deu certo. Então voltando para trás passei a injetar em todos os pontos desse sistema de lavagem o gás. Bom, voltamos, instalamos, na época as instalações eram todas muito simples, nós chegávamos e instalávamos, mandávamos, faz, mexe no que precisava. E ele já estava lavando com o lavador sobrecarregado, botamos a funcionar. Trabalhamos à noite, fomos dormir, no outro dia fui lá, o superintendente esse, ele queria me matar. Me chamou para a sala: "Tu vai me comprar um lava à jato. Que essa porra ficou, incrustou tudo, ficou um sólido amarelado, entupiu os filtros, estou perdendo produção." Eu disse: "Calma Ivan, vamos ver o que aconteceu." E aí casualmente eu pegando um paper de um livro lá, que era a nossa bíblia, falava em precipitação de lignina em uma faixa de pH mais baixa. Eu disse: "Precipitou lignina, é isso. Pô, então vou tirar desses pontos e vou colocar no último ponto só que lá já tem pouca lignina." Aí ele concordou, fizemos isso. Eu disse: "Olha, ou tiramos tudo e matamos a nossa pesquisa, o nosso desenvolvimento ou (corte no áudio) teimoso, persistente (corte no áudio). Aí ele concordou e deu certo. E essa aplicação, essa fábrica foi vendida, passou por dois grandes grupos multinacionais, hoje é do grupo Klabin, então já usa há quinze anos, mais de quinze anos essa tecnologia com um bom faturamento para a empresa. E depois essa aplicação se expandiu hoje no exterior, em várias outras fábricas. As principais fábricas aqui no Brasil, desse tipo de celulose (corte no áudio) gás carbônico, são usuárias, e todas clientes da White Martins. Um concorrente no passar do tempo aí, tentou fazer, instalou em uma empresa, eles tiraram fora porque isso também é um, como é que você diz? Um case de sucesso, uma

satisfação, você vê o cliente durante muito tempo usando essa tecnologia. Evidente que não se aplica em todas as fábricas, mas em uma grande maioria. Então tem um grande número de usuários por bastante tempo e trazendo um retorno muito bom.

P/2 – Nessa, nesses processos tem uma expressão que utilizada que é o licor negro, o que é o licor negro?

R – Licor negro quando você, em um processo de polpação de celulose, você pega a árvore, pica ela em cavacos, todos do mesmo tamanho, esse cavaco vai para dentro de um digestor, um equipamento, imagina uma panela de pressão onde recebe uma carga de agentes químicos, sulfeto de sódio, soda cáustica, vapor, cimento, água, você cozinha essa madeira. A digestão dessa madeira (corte no áudio) digestor, você obtém um produto que é a celulose, um outro produto que é a hemicelulose e o outro produto que seriam compostos de lignina e muitas outras matérias orgânicas em menor proporção. É como se fosse uma geleia assim, aqueles pedacinhos de celulose, assim, é uma madeira assim, se pegar um papel diluir ficam aqueles fragmentos. Essa celulose depois, essa mistura entra nesse sistema de lavagem contra a corrente, com vários filtros, à vácuo onde ela entra e em contracorrente vai entrando água. No primeiro estágio em contracorrente que seria o último estágio (corte no áudio) ela entra água, faz essa lavagem (corte no áudio) no segundo estágio já é um licor negro. Então licor negro é uma solução aquosa com muitos agentes químicos, com muitos compostos orgânicos e inorgânicos também, que estão, que são originários da lavagem, da separação da celulose dos produtos gerados na sua digestão. A celulose é o que o fabricante interessa para vender como celulose ou para a fabricação de papel ou outros usos, prossigam. E esse licor negro é água no primeiro e no segundo já é um licor negro fraquíssimo e ele sai desse lavador como um licor negro forte. Então todo aquele licor negro, ele é negro mesmo, porque a cor é preta mesmo, cheira a muito compostos orgânicos, muito sulfeto que você usa na digestão, o que confere aquele cheirinho, quem passa perto de uma fábrica, aquele cheirinho desagradável, que são as mercaptanas, que são esses compostos, lignossulfonatos. E esse licor depois você pega ele com uma determinada concentração, você, no passado se jogava isso no rio, era lixívia. Então essa, esse licor, essa lixívia você vai concentrando, passa por evaporadores, a matéria orgânica é reaproveitada na fábrica, na caldeira para gerar vapor e a matéria inorgânica é transformada em um licor branco e depois em um licor verde, que esse verde volta para o processo de cozimento. Então você recupera toda aquela soda cáustica, aqueles produtos químicos, em vez de você jogar fora, você reaproveita no processo, diminui o impacto ambiental e principalmente os custos. É o que torna um processo desse economicamente viável. É um modelo de engenharia química muito, digamos, assim, quase perfeito. Ao longo do tempo ele é sempre aperfeiçoado, e nesse sistema de lavagem, digamos assim, nós ajudamos a concentrar mais esse licor nesse processo que a gente desenvolveu. E aí aquela soda que iria para aquela máquina de papel ela passou a ser recuperada, com isso ele paga o gás, paga o processo, então esse foi o grande gol da aplicação, por isso que está até hoje usando. E com a necessidade das fábricas aumentarem a sua produção com o mesmo equipamento, mais ainda também. Você vai entender tecnicamente isso que é licor negro? Eu tentei falar na maior simplicidade possível isso, mas infelizmente você tem que abusar de palavras técnicas.

P/1 – A White é uma grande investidora nesse sentido então, como é que é a sua relação de convencimento: "Olha, esse produto vai dar certo, pode ser que dê errado." Como é que é isso?

R – Dentro da White é evidente mas, você tem que vender isso também, porque como toda grande empresa e no mundo que nós vivemos hoje o recurso é cada vez mais escasso. A necessidade de você criar novas aplicações, se manter no mercado, é evidente, se você parar de pesquisar em uma empresa, a White é uma empresa que cada vez mais a inovação é prestigiada. Eu pertencço à diretoria de inovação da White Martins hoje. Foi criada uma diretoria específica, uma denominação da diretoria que era desenvolvimento passou a diretoria de inovação. Isso não é só da White, são todas as empresas, sejam grandes ou pequenas você tem que se desenvolver, mudar e aperfeiçoar. Você, evidente que você tem que formatar o negócio hoje, identificar oportunidades e ter uma pré-estimativa de viabilidade. Se você tem a viabilidade os projetos hoje, processos que têm mais visibilidade, têm mais viabilidade técnica e econômica, você vai tocando para frente. Então você, hoje você tem que vender internamente, você vendendo internamente se você puder fazer isso (corte no áudio) universidade... eu tenho um outro projeto que eu estou trabalhando agora, que eu preparei um business case, um estudo de caso, submeti à minha chefia imediata, ao meu diretor e ao vice-presidente da empresa, mostrando que nós vamos gastar um valor, vamos ter um investimento de risco, o risco é analisado e calculado: "Olha, a perspectiva, sei lá, tem 70%, 80% de probabilidade de dar certo." Isso, sobre o nosso sentimento, a nossa observação, uma observação técnica do negócio: "Olha..." E fizemos o estudo, o pré-estudo de mercado, se der certinho onde podemos vender isso, se tudo demanda para vender, se temos (corte no áudio) o custo de produção daquela localidade... Então fizemos um pré-estudo de mercado, fizemos um pré-estudo da oportunidade e aí se pudermos testar o laboratório antes de submeter a um beta test, um teste de, em produção em campo, que é o que define...

P/2 – Beta test?

R – É, o beta test, é um cliente referência, você sempre tem que ter um referência que é o parceiro, que aí, a gente assina um acordo na questão de divulgação de resultados, de patente, de todos os interesses que a empresa tem e testamos, e obtemos a liberação ou não dos altos executivos. É, ali está analisado quanto que vamos investir, tudo. Se for, se ele julgar que for viável, se a capacidade de convencimento e a análise for viável, a empresa dispor de recursos, ela faz. Alguns projetos se colocam na, não se abandona, mas se coloca em stand by, em holding, se deixar. Você trabalha em cima de prioridades daquele que vai te dar resultado, retorno a curto prazo, a um prazo menor. Então é diferente quando você trabalha no desenvolvimento de uma tecnologia de uma universidade, ele está lá desenvolvendo e se alguém vier usar, ótimo. Mas ele importa mais em ganhar o prêmio, em ele ter o reconhecimento, mas ele não está sofrendo a pressão da necessidade de aumentar as suas vendas, de aumentar o seu leque de aplicação, de processo de venda. E na empresa privada isso é sobrevivência, são clientes que deixam, que você perde para o seu concorrente, infelizmente, felizmente são poucos, mas é um balanço de massa, você tem que colocar bastante para dentro e deixar sair o mínimo e engordar o seu negócio e engordar com rentabilidade também. Então não adianta você fazer um negócio bonitinho e não dar dinheiro para a empresa, então tudo tem que ter a alma do projeto, do negócio (corte no áudio) você ter o retorno econômico para a empresa, dentro do macro plano que a empresa nos coloca, certo? E isso, felizmente na White Martins é incentivado a inovação, então por isso que nós ganhamos até um prêmio (corte no áudio), para mim não teria graça trabalhar em um negócio que eu não posso criar, inovar, tentar fazer melhor. E os meus colegas das outras áreas pensam da mesma maneira, têm muita certeza disso. Então, isso é feito dia a dia, nem todos são liberados, cada vez mais hoje, antigamente a gente fazia assim, muita coisa assim, talvez por inexperiência ou abundância de recursos você simplesmente fazia. Hoje você pensa, repensa, reanalisa, você tem mais condições de analisar o projeto, o negócio antes, você tem planilhas eletrônicas, tem busca de informação, você

tem, você não vai cego. Se você for cego no negócio, você só vai perder dinheiro ou dar voltas em si mesmo. Então você foca e aí vai depender de dar certo, eu digo, felizmente muitas coisas dão certo, outras não dão naquele momento, mas você vai à luta. E essa facilidade nós temos porque é uma meta da empresa, é um valor dela e ela tem que fazer isso para sobreviver, cliente fecha, cliente quebra, quebra um, ganha dois, isso em um sistema capitalista é isso, então você, ao natural você faz isso. Você já tem as suas ferramentas de trabalho, já tem ferramentas desenvolvidas. E a White Martins, a Praxair também muda bastante, as correções de rota que ela faz são sempre já pensado na frente também. Até por isso que ela é líder também, então isso também é gostoso, quando você tem uma ideia a ideia não é bloqueada assim. E você tem uma ideia, você está fazendo algum trabalho por necessidade, ela não é bloqueada e você que dá, ela pode ser bloqueada se você bloquear, se você não quiser fazer, se você não tem interesse, não está a fim de trabalhar, aí você pode... Mas os profissionais que têm hoje na White, eles são todos assim pelo que eu vejo nessa nossa área de desenvolvimento que são vários segmentos de negócios são todos sempre envolvidos, a Praxair também, que é a nossa empresa mãe, então a gente se desdobra bastante para sustentar a nossa empresa, tá?

P/1 – E fora da White o que você costuma fazer de final de semana, férias?

R – Ô, férias é bom, nasci e me criei em uma cidade que era próxima da praia, e férias para mim, me lembra quando éramos garotinhos, época de férias meu pai botava a família em rumo e ia para a praia. Ele ficava trabalhando, a minha mãe tinha férias no colégio, então eu acho que eu aprendi a gozar férias, desde a época de colégio, em uma praia, então assim, até hoje quando eu pude financeiramente, o primeiro investimento que eu fiz, foi construir uma casa na praia também, então, como eu moro em apartamento a praia às vezes, e vivo em um mundo agitado correndo para cá, às vezes o meu retiro é na praia, principalmente uma praia do Sul do Brasil, que nessa época do ano é deserta, semi-deserta, mas eu gosto de sentir o cheiro do mar e aí... É, desde uma caminhada na praia, eu nadava um pouco, mas nunca, digamos assim, se eu dependesse de praticar esporte para ser alguém na vida, eu não seria ninguém. Cantar também, dançar também, então, brinco às vezes, já brincava às vezes com uma bola, um jogo de tênis, nadar, já, experimentando também uma pranchinha de surf de vez em quando, agora, depois que eu parei de fumar a minha barriga aumentou um pouco, mas ainda fico tentado pegar uma onda, já peguei meia onda com longboard, um barco, ou, gosto de estar assim, na praia e aí é desde descansar, eu às vezes até, eu cada vez estou com uma modinha nova, agora eu estou com aerodelismo também, aprendendo, um campo de futebol lá. E o meu hobby é o futebol também eu vejo meus finais de semana, ver o meu time jogar, então isso sempre que eu posso é a sessão de descarrego, porque lá eu solto todas as tensões, eu acho que isso é, para mim é bacana. Então tenho um grupo restrito de amigos, a gente sai também, então não temos assim, temos uma, vivo em harmonia e eu passeio, passeio em férias também, mas como a gente viaja bastante então às vezes no final de semana ou nas férias, eu também não abro mão de nas minhas férias passar sempre três, quatro, uma semana na casa de praia da minha mãe. Que sempre ela e o meu pai estão lá, então enquanto eles existirem, isso para mim é muito saudável, é muito gostoso. Você fica lá e aí vem aquele cafezinho da mãe na mesa, aquela comidinha, aquelas coisas, tudo isso, e hoje mais eu levo eles para restaurante também, eu acho que é um contato com a família, assim, para quem está nesse mundo cão, viagem para mim também é fundamental também. A minha esposa sempre acompanha também. Ela não gosta muito de viajar, ficar bastante tempo em um lugar só, isso é impossível dentro da White Martins, mas é gostoso, ir para um lugar diferente também, um passeio. Então, nada assim, de extravagante, mas vivo bem, às vezes a gente sai para restaurante ou para um bar também com, tenho muito poucos amigos no Rio Grande do Sul, mas verdadeiros amigos, muito... Também não somos de sair todo dia, também, eu acho que é assim, divido entre futebol, praia, um bar, uma festa, alguma coisa, sempre, um encontro com os amigos. Mas sempre assim muito, nada muito rotineiro, que eu não gosto de todo dia a mesma coisa. A minha rotina eu acho que é mais o futebol e ir para a praia.

P/1 – Você tem filhos?

R – Não, não temos filhos. Estamos casados há vinte anos, conheci ela no Rio Grande do Sul, mas ela era filha única também, uma opção que ela nunca quis ter filhos e eu acabei respeitando e hoje os filhos que eu não tenho são os meus sobrinhos, as minhas sobrinhas. A minha sobrinha mais velha acho que eu induzi ela a fazer Medicina, ajudei a induzir, ela se formou médica com 23 anos de idade, já está fazendo especialização em cardiologia. A Mariana, minha segunda sobrinha, do meu irmão mais velho, já está na faculdade de Arquitetura também. Essa puxou o tio também, muito, como é que se diz? Exatas na vida dela também, mas agora já está, na arquitetura já está vendo um outro mundo (corte no áudio) jogam tênis desde os cinco, seis anos de idade, já participam de campeonatos então já estão, já estão grandinhos agora também, Carol a menorzinha, embora estou a seiscentos quilômetros de distância deles, mas o meu trabalho me permite, às vezes eu estou lá, seguidas vezes eu encontro minha cunhada, meu irmão no aeroporto que eles também viajam por causa do tênis também e no verão estão sempre na praia. Questionaram muito na minha vida, muitos amigos, a minha família não muito: "Por que você não tem filhos? Por que você não adota?" Eu digo: "Se nós tivemos a opção de não termos, por que vou adotar?" Então... Vivemos muito bem, e é isso.

P/1 – Está ótimo. O que você acha do legado que a White Martins deixou na industrialização do Brasil? Tem alguns marcos, assim, que você acha que foram importantes, que foram pontuais para isso?

R – Olha, eu não, evidente, eu comecei a participar do mercado industrial e entender um pouco do mercado industrial com os meus 30 anos aí, 31 anos de atuação nessa área, mas (corte no áudio) vida acadêmica, período de estudo e lógico, acompanhei esse crescimento do país, o crescimento industrial, e estou inserido nele, sou parte dele também. Eu, hoje eu vejo, eu enxergo assim, posso fazer, faço a pergunta: Será que existiria esse crescimento todo sem a White Martins? Eu acho que não, porque hoje dificilmente uma atividade industrial, seja um processo, seja um laboratório, seja a construção de uma planta, de uma usina, de uma refinaria, de uma hidrelétrica que demanda gases, demanda solda, atividades industriais, o aço que é produzido tem a necessidade de gases industriais, de produtos da White Martins. Então eu vejo o seguinte, a White cresceu e está atingindo esse, esse século, essa marca, porque ela ajudou todos, sem exceção, todos esses segmentos, ela ajudou o país a crescer, certo? Então por isso que eu, eu faço a pergunta assim: Será que existiria esse crescimento industrial sem uma White Martins? Quando eu falo crescimento como empresa, como empresa e para as pessoas também, para as famílias, para nós que dependemos da White Martins. Eu acho que com certeza não existiria e se existisse não seria dessa forma. E em resumo assim, ela, acho que ela fez, faz e fará parte do meio, então como ela está sempre, ela é uma empresa jovem aos cem anos porque ela está sempre mudando, como eu falei, ela está sempre procurando melhorar. E ela está muito atenta, então ela participou de todo esse desenvolvimento do país, desde a primeira usina lá, a história toda que a gente

leu e conheceu como a trajetória dela. E mistura com as nossas vidas também, porque a gente cresceu também dentro dela, sempre procurando o crescimento profissional e através dela também. Então eu acho que ela é um meio que fez a indústria nacional prosperar, tá?

P/1 – E o que você achou desse projeto de a gente contar a história da industrialização do Brasil, 100 anos da White através de um projeto de memória com os colaboradores da White?

R – Olha, eu, em primeiro lugar, assim, eu fiquei muito feliz com o convite. Por isso que eu perguntei para você: “Poxa, quem indicou ou se eu fui um dos indicados, para esse depoimento”. Como eu falei, a White Martins e a própria Liquid fazem parte da minha vida, se eu sou um profissional que eu me considero e cheguei a esse desenvolvimento também, é porque eu tive o respaldo dela também como instituição, como empresa. Não só por pagar meu salário, mas esse convívio, essa extensão da sua vida, às vezes se mistura a sua família com a empresa, você não... Lógico que a gente consegue separar, mas, assim, faz parte da sua vida. Então eu fiquei muito, mas muito feliz por ter tido essa, primeiro por ter a oportunidade de estar dentro dela, nessa marca e ser um dos escolhidos para participar e quando eu recebi assim, o convite, foi um pouco formal, o e-mail eu até, poxa, é uma entrevista, mas depois quando eu entrei no Museu, ficou até mais claro agora quando eu conversei com você no início, que você começou me mostrando um pouquinho do que é o Museu e também na página na internet eu vi depoimento de pessoas, histórias de empresas. Eu acho que é uma coisa muito ampla e uma coisa que nós vamos e vai ficar, então isso também faz parte do legado, quer dizer, uma história de sucesso, onde nós tivemos a oportunidade de participar e estamos na história, tá? Esse é o começo, tá, não é o fim, é um começo. Eu acho que vão vir mais cem anos pela frente com certeza.

P/1 – Está certo. E para a gente finalizar, o que você achou de ter participado? Depois de toda essa expectativa...

R – É, você vê foi muito legal, que lágrimas correram, então eu, apesar de ser um pouco inibido, eu acho que foi muito legal, muito legal e (corte no áudio) o que elas vão me perguntar, o que é isso? Aí perguntei para um colega que veio, assim: "Ah, eles vão perguntar desde o início da tua vida lá, desde que você nasceu, a sua história." Então, cada um tem a sua história e muito legal mesmo. E poxa, não sei quantas horas eu falei aqui, mas, sou filho de professor, falo para caramba.

P/1 – Está joia. Muito obrigada José, parabéns pela sua história.

R – Obrigado. Obrigado a vocês.

P/2 – Obrigada. Estamos muito satisfeitos.