

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio - Campinas (MCCAMP)

Veículos em Campinas

História de [Geraldo Aparecido Rossi](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 06/08/2008

P1: (pigarreou) Boa tarde, Geraldo, nós queremos dizer a você que estamos muito agradecidos com a sua presença e nós gostaríamos que você nos dissesse seu nome completo, local e data de nascimento.

R: Éh, eu sou Geraldo Aparecido Rossi, éh, eu nasci no Paraná, no norte do Paraná, na cidade de Astorga no dia 29 de novembro de 1957.

P1: Quais os nomes dos seus pais;

R: Pedro Rossi e Julia (Ripo?) Rossi. Eu sem caneta eu sou um cara pelado.

P1: Você poderia nos dizer a origem da sua família?

R: A minha família por parte de mãe eles vieram do Sul da Itália, né, os meus avós eh, o meu pai, ele é do interior do estado de São Paulo, mas também tem a origem dele, na migração dos europeus no início do século. Eles vieram para cá como agricultores, né, eles se estabeleceram no interior do estado de São Paulo e quando houve uma, assim, tentativa de se ter alguma coisa própria eles foram para o norte do Paraná, compraram uma gleba de mata, desmataram e eles foram produtores de café. E no início da década de 60 houve uma seqüência de geadas, né, muito forte e eles, praticamente, perderam tudo e nesse perder, éh, a minha mãe já eu já tinha perdido o meu pai. Meu pai morreu em 1958, agosto de 1958 e nessa perda, em 1964 minha mãe, que é analfabeta, ela não sabe escrever nada, mas ela que cuidava da família, ela mandou um irmão meu mais velho para Americana, porque Americana era um polo industrial em crescimento. Estava começando a ter, Americana foi durante muito tempo o maior polo têxtil da América Latina, então sobrava emprego em Americana. Então as empresas, as fábricas, né, as tecelagem, elas tinham uma carência muito grande de mão de obra. Então a minha mãe mandou o meu irmão, ele veio para Americana sozinho, ele começou a trabalhar em uma empresa que chamava Fibra. Ele começou a trabalhar como ajudante e quando ele viu que Americana tinha espaço para que a nossa família viesse toda para cá em 1964, nós mudamos para cá, exatamente em março de 1964, estava havendo a Revolução de 64, o Golpe Militar de 1964. Então, quando nós chegamos em Americana meu irmão estranhou porque ele falou assim: "Imagina alguém do sítio acostumado a ver enxada, trator, viu tanques" (risos). Então, foi uma coisa, assim, que ele estranhou. Mas nós viemos para Americana quando eu era pequeno, tinha quase sete anos, e aí a família se estabeleceu em Americana em uma casinha que tinha quarto e cozinha, era a sala e cozinha e o banheiro para fora tudo. Então nós éramos agricultores fomos para Americana e viramos, eu não, né, mas eles viraram funcionários de uma tecelagem. E de Americana, né, Americana era uma cidade têxtil e tinha muito emprego, o incrível que depois da gente, a gente foi chamando mais parentes que estavam, quer dizer, com a vinda nossa, saindo da terra, éh, vindo para uma cidade industrial, nós trouxemos, eu acho que sete ou oito famílias, que tinham a mesma atividade que a nossa, que tinha algum grau de parentesco estão até hoje em Americana.

P1: Éh, você falou que tem irmãos, quantos irmãos você tem

R: Nós éramos em cinco irmãos, eu era o mais novo e em 1973 eu perdi um irmão em um acidente, ele era caminhoneiro, e os outros estão vivos e trabalhando. Curiosamente o mais velho que veio para Americana para puxar a família, né, que ele foi o primeiro a trabalhar em uma indústria, agora há vinte anos atrás ele voltou para um sítio. Voltou a ser agricultor e ele tem uma, em Ribeirão Branco no sul do Vale do Ribeira, e ele tem uma plantação de pêssego.

P1: Ai que delícia

R: E o outro meu irmão que era sócio no meu negócio, ele também deixou de vender carros e foi ter um sítio de café em Ouro Fino, voltou. Quer dizer, a família minha, ela tem essa, não sei, eu acho que a gente, nas nossas gerações, encarnações, né, quem acredita, deve ter sido minhoca porque gosta de terra.

P1: (risos)

R: Voltou um pouco para trás.

P1: Você, então, disse que teve um irmão que foi seu sócio, você teria um outro irmão que tenha trabalhado no comércio?

R: Tenho, eu tenho um irmão que mora em Americana, né? mora próximo da minha mãe e ele tem uma indústria, uma indústria metalúrgica. Éh, a história minha e dele, né, éh, a minha mãe sempre quis ter um filho padre e em 1965 ela mandou esse meu irmão, éh, o Luiz, ela mandou esse meu irmão para o Seminário e ele ficou no Seminário e em 1969 ela me mandou, mandou eu. E quando eu entrei no Seminário meu irmão saiu porque a família precisava de alguém para, naquele tempo as famílias, elas eram diferentes das de hoje, né, os filhos trabalhavam, chegava o dia do pagamento dava o dinheiro para a mãe, a mãe pagava as contas e fazia as despesas e o resto do dinheiro fazia parte daquilo que a família tinha de reserva. Então, em 1969 entrei no Seminário, fui seminarista durante 5 anos, mas não virei padre. Não foi, éh, no ano que eu perdi meu irmão no acidente de caminhão os padres disseram que eu não tinha vocação porque eu tinha muita, gostava muito da minha família, e tenho até hoje essa, essa...

P1: ligação.

R:... essa ligação, como até hoje. A família para mim é o maior projeto de Deus, então eu tenho muito, a raiz minha tem muito a ver com o que eu tenho em casa.

P1: Conta um pouquinho para a gente como é que você veio para Campinas. Quando? Por que você veio, saiu de Americana e veio para Campinas?

R: Então, eu morei em Americana até os 25 anos, éh, em 1986. Eu casei em Americana, minha esposa é de lá, a gente morava, curiosamente quando eu era garoto, sete, oito anos eu era ajudante porque eu trabalhava em uma indústria ajudando meus irmãos, era uma empresa têxtil, ele tinha uma máquina que chamava espumadeira saía de um fio de um cone e ia para uma trama e ia para o tear. Eu trabalhava numa rua em Americana e depois, né, o mundo é pequenininho e redondo, depois de muito tempo a mulher que é a minha esposa hoje, quando eu comecei a namora ela morava na mesma rua, conheci muito tempo depois. Eu comecei a namorá-la em 1980 eu trabalhei em tecelagem até 1968. Quer dizer, teve esse espaço, mas a rua ficou marcada para mim lá em Americana. Aí nós casamos e eu trabalhava numa indústria de condutor elétrico em Americana e já que eu me casei fiquei desempregado. Aí eu fui procurar aqui em 1983 quando eu fiquei desempregado não era como hoje que você tem facilidade para montar alguma coisa, você vai para o Paraguai, compra um carro e vende, né; Em 1983 era complicado, você saía do seu emprego e não tinha alternativa de renda. Aí eu fui trabalhar em Salto, éh, eu fui trabalhar na mesma área, né, de condutor elétrico, trabalhei em Salto por 7 anos. Aí fui trabalhar em Limeira em uma empresa que faz rodas, peças automotivas voltei para Salto e em Salto eu éh, trabalhava em Salto e morava em Indaiatuba, fiquei desempregado em Indaiatuba e aí em um belo dia, quando eu fiquei desempregado eu falei: "Puxa vida, tenho 35 anos e eu preciso dar um jeito na minha vida". E aí o meu irmão que tinha uma loja de carro aqui em Campinas me convidou para trabalhar com ele no comércio. E eu me lembro muito bem que o primeiro negócio que eu fiz eu tinha \$1.800 dólares, vou falar porque era como se falava em dinheiro quando eu, em 1990, por que o dinheiro, tinha uma inflação muito grande, então a gente não tinha muita referência de dinheiro, né. Então a minha indenização foi de \$1.800 dólares, ele falou: "pega o seu dinheiro, nós vamos para São Paulo, nós vamos lá no Anhembi, você vai comprar um carro." Eu lembro que eu paguei \$1.500 dólares em um Gol e vendi ele por \$2.500 dólares.

P1: Que bom

R: Aí eu fiquei, falei: "Puxa vida, nunca mais eu vou"...Eu ganhava um pouco mais da metade, eu ganhava, quando eu era empregado eu ganhava um pouco mais da metade, eu ganhava \$1.500, \$1.600 dólares mais ou menos, com a venda de um carro eu tenho meio salário meu, quer dizer se eu fizer dois negócios no mês e aí eu fui gostando da brincadeira, me dei bem com a arte de vender.

P1: Então, você foi trabalhar com seu irmão, que era o único comerciante, bem dizer?

R: Comerciante, sim

P1: Aí depois ele saiu.

R: Éh, ele saiu o ano passado. O ano passado ele cansou. Porque carro, vender carro existe, assim, um lado comercial, uma coisa, assim, muito dinâmica, mas existe o lado, assim, um lado que é, hoje vender carros é quase, assim, uma, não é um ciência, uma coisa, assim, éh, os mecanismos para você botar a cara na rua são diferentes. Hoje o consumidor, ele tem muitos direitos e você tem toda hora estar se adequando aquilo que a sociedade coloca como condição para você trabalhar neste ramo. Então, eu gosto disso aí, eu procuro me enquadrar no perfil. Eu não sou uma loja que vende muitos carros durante o mês, a minha loja é pequena, mas eu estou lá no mesmo lugar a 20 anos, então eu, são pessoas que. Até uma época eu usei um lema: "Fazendo negócios e amigos". Então, um cliente meu que compra o meu carro, ele foi lá, comprou um carro um dia e ele está sempre voltando. O ano passado o meu irmão mais velho que eu ele falou: "Chega, não quero mais carro", aí ele foi plantar café, que é o que a gente fazia.

P1: Aí ele está em Ouro Fino.

R: Ele está em Ouro Fino. Ele mora em Campinas, mas o sítio dele é em Ouro Fino.

P1: Ouro Fino. Você, na verdade, ficou a sua adolescência, o resto da sua infância e adolescência em Americana.

R: Americana.

P1: Você tinha uma visão de Campinas, você vinha a Campinas costumeiramente, como era?

R: Campinas era referência da gente como uma cidade grande. Campinas tinha de tudo. Campinas tinha Shopping, Campinas tinha cinema, Campinas tinha orquestra, Campinas tinha catedral. Então, quando a gente vinha a Campinas a gente, porque, se a gente, eu, né, no meu modo de ver, assim, como eu via Campinas, eu era do sítio onde foi uma cidade pequena e tinha Campinas que era uma referência. Campinas já tinha fama de universidade da UNICAMP, PUC. Campinas era uma cidade que tem uma estação de trem, tinha uma rodoviária. Campinas tinha um comércio muito forte. Tudo o que você precisava achava em Campinas. Quando você não encontrava achava em Campinas você não precisava ir para São Paulo porque também não tinha. Então, Campinas era assim, não era a Meca, mas era uma cidade que a gente falava assim, quando a gente falava: "Vou a Campinas", a gente até punha até um pouco mais dinheiro no bolso porque você voltava para casa com uma coisa diferente. Loja bonita, tinha, éh, Campinas tinha estádio de Futebol. Eu, a primeira vez que eu vi o Pelé jogar foi em Campinas assistir um jogo da Ponte. Então você via, até a cultura de futebol, Campinas tinha uma história bonita que dois times fortes na mesma cidade. Então a gente vinha para cá tinha, eu lembro de ter vindo aqui assistir Guarani e Flamengo, Santos e Ponte Preta e a gente vinha, assim, e parecia uma celebração. Se a gente botava até roupa nova para ir para Campinas, era muito gostoso.

P1: Como era o comércio em Americana e Campinas, assim, como era?

R: Americana era uma cidade que tinha, a característica de Americana era a indústria. Você ia comprar um carro, você vinha para Campinas. Eu lembro que Campinas tinha algumas lojas, assim, eu posso citar os nomes das lojas, né?

P1: Pode, por favor.

R: Campinas tinha uma loja que chamava Oto Car, hoje ela não existe mais, do Oto. Então a gente vinha em Campinas, o vendedor não levantava da mesa porque se você tivesse que comprar um carro você tinha que fazer força para comprar um carro. Hoje eu estou do outro lado, né, hoje eu faço força para vender. Então, o Oto Car, você chegava lá na mesa dele, ele falava assim: "Não faço desconto, o carro é esse, éh, não arrumo nada, não faço nada". Então, a gente vinha para Campinas e a gente falava assim, você quase que se sentia como alguém que, para você se sentir no nível de Campinas você tinha que se esforçar um pouco.

P1: Interessante

R: Você, Campinas empolgava, Campinas impressionava. Então, você pega algumas coisas de Campinas hoje, elas têm as raízes delas lá trás, assim. O comércio forte de Campinas, ele não tem essa característica porque ele sempre foi, ele sempre teve um polo de atração nas cidades vizinhas, tudo girou em torno de Campinas. Era um satélite dos quais a gente, assim, de Americana, Sumaré, éh, Hortolândia, né, Hortolândia não era cidade, era um bairro de Sumaré, Valinhos, Vinhedo, então a gente chegava aqui e já tinha tudo. A minha mãe fala que, ela veio a Campinas no tempo do bonde, para andar de bonde, né, não vinha fazer nada. E a minha mãe foi boleira, fez bolo, costureira, né, porque, imagina uma mulher que sai do sítio e vem para uma cidade industrial, ela não tinha como trabalhar, então ela fazia bolo. Então ela vinha a Campinas buscar enfeite de bolo buscar coisinhas para enfeitar bolo, costureira vinha comprar botão, éh, máquina de fazer capinha de botão, sabe: "Eu vou para Campinas" Eu sabia que alguma coisa de diferente, que não tinha em Americana, tinha aqui. Eu comprei meu primeiro relógio aqui em Campinas.

P1: Maravilha,

R: Eu fui, nossa! Eu fiquei, assim. Eu chegava no relojoeiro aquele monte de relógio, assim, eu falava: "Meu Deus do Céu, olha, não tinha nada!" Então Campinas era assim, a gente vinha para Campinas, eu lembro que eu vinha para Campinas uma vez de trem na época de Natal. Parecia, assim, isso aqui parecia que, isso aqui parecia, assim, a cidade enfeitada, bonita. Você andava na rua, assim, e parecia que tudo tinha sido feito para a gente. Então, a gente se sentia a vontade de vir para Campinas. E um dia eu estava morando e disse: "Puxa a vida, como é gostoso morar em Campinas"

P1: Então, conta como você veio morar aqui.

R: Então, em 1990 eu comecei a trabalhar com meu irmão, não era sócio dele, nada, eu comecei a trabalhar com ele, nós morávamos em Indaiatuba. Aí botaram um pedágio na minha vida e eu peguei para aglizar, para se tornar uma coisa interessante para mim falei: "Eu preciso arrumar um lugar para eu morar pelo menos para economizar o pedágio" e aí foi que o meu irmão tinha uma casa para alugar, falei: "Você aluga a casa para mim?" Eu tinha um apartamento em Indaiatuba, tinha um terreno, tinha moto, tinha carro, e eu falei: "Um dia eu vendo tudo e faço uma casa" E foi assim que aconteceu. Eu paguei o aluguel para ele um pouquinho e um belo dia eu achei um terreno perto de onde eu morava e comprei no mesmo bairro que eu moro, comprei lá o terreno, fiz a minha casa e virei um campineiro de paixão. Hoje eu não me imagino fora de Campinas.

P1: Isso foi mais ou menos nos anos 80, nos anos 90.

R: Não, isso aí foi, eu mudei para Campinas em 1992 e comecei a construir a minha casa em outubro de 1992 e em fevereiro de 1994 eu estava morando na minha casa. Aí com a certidão de campineiro.

P1: Conta um pouquinho para a gente, voltando um pouco, conta para a gente a sua infância. Conta dos seus amigos, das suas brincadeiras prediletas, onde você gostava de brincar, do que você gostava de brincar.

R: No sítio, como qualquer criança de sítio, eu fui primeiro por um sapato no pé com 9 anos em Americana. Sítio descalço com um estilingue no bolso, buscar mistura, matar passarinho para comer de mistura. Hoje é impensável uma criança, televisão nem pensar. Fui ver a primeira vez uma televisão no seminário em 1969, lá em Brodosque e eu me lembro muito bem que em julho de 1969 o homem pisou na lua. Foi a primeira vez que eu vi uma televisão, foi assim. Meu Deus do Céu, né, como é que pode. Até na época saiu assim: "O homem foi para a Lua, né, como é que acharam?" Eu lembro que quando o homem foi para a Lua as pessoas se perguntavam "como é que ele achou?", né, porque a lua, não seu se ela estava quarto mingante, não seu como ela era, "como é que acharam a parte clara da Lua?", né, Então, quando eu vi a televisão, assim, pela primeira vez, a gente então eu era uma criança de sítio, né. Eu me lembro que no Natal, eu lembro disso, muito, muito claramente, até os 9 anos o presente de Natal era uma xícara com bala dentro. A xícara nunca mudou, era sempre a mesma, só mudava a bala. Na época de Natal a minha mãe colocava nós na cama, a gente acordava, assim, era a coisa mais maravilhosa do mundo você, as balas de Natal. Até hoje, o ano passado, a minha mãe nasceu em 25 de dezembro e no Natal passado ela foi em casa e ela falou: "Era muito fácil fazer vocês felizes".

P1: É

R: Uma bala deixava a gente. Então eu me lembrei, eu me emocionei porque ela falou: "Hoje, você pode dar para seu filho um carro, mas não tem a mesma eficiência, não tem a mesma finalidade que uma xícara de bala".

P1: Como era essa bala?

R: Era uma bala Toffe, a gente fazia de tudo para aquela bala não acabar. A gente punha ela na boca, assim, ganhava eu não sei, 7, 8, balas, nós éramos em 5. Então, a minha xícara, eu era mais novo e a minha xícara era menor, claro! Então, ela punha aquela bala, e a gente, eu tinha vontade de por todas na boca ao mesmo tempo, mas eu me lembro que eu guardei durante muito tempo o papel das últimas balas. Eu guardava quando eu comecei a ter ciência do que eu morava na cidade e que isso se transformou em uma, sabe. Quando eu conto, as vezes, que eu ganhava bala de Natal, ficava até, soava até estranho, né, Eu me lembro que quando nós mudamos de Astorga para Americana, nós viemos em um caminhão. Eu lembro que era um caminhão Mercedes e tinha um bicudinho, Mercedes antigo. Se nós mudamos em 1964 o caminhão deveria ser de 1967, eu me lembro que não era muito longo o caminhão. Então veio a minha mãe, o motorista e o segundo meu irmão mais velho na cabine. Nós viemos na carroceria. Então veio na carroceria a nossa mobília, veio, a minha mãe trouxe muitos ovos, muitas galinhas e muitos cachorros. Porque nós não conseguimos deixar os cachorros lá. Eu acho que a minha mãe trouxe uns 7, 8 cachorros. Quando chegamos em Americana dois cachorros tinham morrido, as galinhas, sabe, Imagina botar, botamos as galinhas no guarda roupa. Aí chegando, durante muito tempo, para você ter idéia como que era a cabeça de uma mulher analfabeta e mais, assim, com uma consciência de sobrevivência. Durante muito tempo nós vendemos frango, por que; eu acho que ela trouxe uns trezentos ovos porque eu me lembro que era um tambor desses de 200 litros, então ela punha os ovos e a palha de arroz, ovos e palha de arroz. E quando nós chegamos em Americana ela soltou as galinhas e chocava os ovos, então, nascia, sei lá a ninhada, 15, 16 alimentava, quando o fanguinho estava no tamanho, eu e meu irmão, que era meu sócio, a gente pegava uma vara, vara mesmo, assim, amarrava as galinhas pelos pés, colocava aquele monte de franguinhos para vender em Americana. Eu vendia o frango e, as vezes, as pessoas falava, assim: "Ah, mas eu vou fazer o que com o frango?" Então, as pessoas compravam o frango, a gente levava para casa, a minha mãe matava o frango, limpava e a gente ia entregar o frango. Pô, quer dizer, se a gente tivesse entrado para isso na época tínhamos uma avicultura, uma frangonete, mas foi. Ela costurava, fazia bolo e a gente vendia essas coisas. Foi, assim, eu me lembro de nunca ter faltado na nossa mesa comida, qualidade. E nunca teve assim, sabe, quem mora em sítio, quem morou em sítio quem tem ascendência, a pessoa que mora em sítio nunca a mesa é pequena, se alguém chegava e vinha comer sempre tinha. A minha mãe quando a gente fala assim: "Mãe, eu vou almoçar em casa". Ela faz comida para um quartel, sabe, coisa de quem tem raiz, assim, de quem veio da roça. Então, durante muito tempo a gente fez isso. Aí, em 1969 ela me colocou no Seminário porque queria que eu fosse padre. Então, em 1969 ao final de 1973 eu fui seminarista e a minha identidade como adolescente ela ficou bem marcada por esse período porque eu estudava em um colégio Maristas era uma educação bem forte, muito rígida. Estudei no Colégio Nossa Senhora de Glória em São Paulo, né, o último ano foi lá. Então, a educação deles foi marcante. E eu tive, assim, quando eu saí do seminário eu não tinha a menor cacoete de ser um menino de cidade porque a cultura do Seminário ela é diferente, ela é gostosa. Hoje eu sou voluntário em uma obra que trabalha com dependência química aqui em Campinas o Instituto Padre Haroldo e cuido da parte de espiritualidade, faço espiritualidade com os jovens e muito dos valores que eu tenho da minha vida vem dessa época porque hoje é muito triste você um garoto de 14, 15 anos que é devorado pela droga. E eu me lembro muito bem que os meus 14, 15 anos a vida tinha um valor muito diferente que tem hoje. Mas brincar, assim, de estilingue no bolso, andar descalço, calça curta. Hoje não.

P1: E na adolescência?

R: Na adolescência eu, quando eu saí do Seminário, que eu comecei em Americana eu fui trabalhar em um banco, eu era contínuo em um banco, em Americana era uma cidade, assim, eu fui contínuo, entregava aviso de bicicleta. A bicicleta era de marca Helbia pesada, ela pesava três (pouco como uma) dessa aqui. E eu era pequenininho, magrinho, então atravessava a cidade entregando aviso. Mas eu gostava porque eu conhecia os nomes das ruas. Então eu via lá Frederico, eu morava em uma rua chamada Frederico Polo em Americana. Quem é Frederico Pólo? eu gostava de saber que era, ele tinha sido um médico e, curiosamente, o filho desse médico virou prefeito em Americana, foi o meu médico. Então, sabe, eu sempre quis saber que era o Cândido Cruz, né, por que rua 30 de Julho. Eu gosto dessas coisas porque elas têm um significado,

né, elas, as vezes você pega Avenida Azenildo Maia, quem foi Azenildo Maia? foi prefeito, porque isso me chamava a atenção. Eu andava na rua, rua Casemiro de Abreu. Quem foi Casemiro de Abreu? Era um escritor, era um poeta. Então, tudo isso aí foi fazendo parte da. As vezes as pessoas falam que isso é uma cultura inútil, mas no momento da sua vida aparece e te faz diferente. Então, eu fui bancário, trabalhei cinco anos em banco. Adorava conversar, nossa! Fui caixa, eu não suportava alguém chegar na minha frente e eu sempre falava: "O que você faz?" Gostava de saber um pouco das histórias das pessoas. E essa cultura que vai sendo transferida de algum jeito ela vai te enriquecendo porque são coisas que vem para você de forma gratuita. Para você ter idéia o que significa trabalhar em um banco, até hoje quando eu vou para Americana, eu olho para uma pessoa que eu conheço, de olhar para ele eu lembro o número da conta dele. Eu gosto, assim, meu Deus do Céu, que gaveta para ter guardado isso. Olá, você é o 2184 traço 9, era uma coisa automática porque a gente, tinha computador na época, mas eu nunca vi, eu nunca tinha visto um computador, mas a gente usava muito a memória porque a gente tinha que saber qual era o número da conta do cliente. Até alguns CPF, graças a Deus eu esqueci. Mas, foi um negócio, assim, impressionante. E essa, o banco, o Seminário, na época do Seminário, o estudo era muito puxado, eu falava francês quando eu tinha 16 anos por causa dos Maristas, depois com o desuso eu acabei abandonando. Eu canto algumas músicas lá quando eu estou dormindo: "Opa, eu vou cantar essa agora" mas não me lembro da tradução. Esse ser contínuo e trabalhar em banco, eu tenho uma memória numérica muito boa, não sei porquê, mas ficou, está lá em algum lugar, de vez em quando eu puxo.

P1: Quando você era pequeno, você criança, né, você vinha a Campinas, você contou isso, relatou muito bem que você vinha a Campinas e toda a magia de Campinas. Você se lembra onde eram comprados os gêneros alimentícios, os itens de consumo aqui em Campinas, quando você vinha, você...

R: Mercado.

P1: Mercado.

P1: Nossa, a gente vinha no Mercado e a gente ficava olhando aquelas coisas, bacalhau, tinha mortadela, lingüiça, comprar tempero, né, comprar coco ralado. A gente adorava bolo, a minha mãe era boleira e ela fazia bolo de coco umas escadinhas, assim. Ela vinha buscar coco aqui em Campinas, a 13 de Maio era pertinho, né, então a gente ia a 13 de Maio. Aquele tempo ela não era calçada, ela era uma rua normal, e a gente ia a catedral. Então era a 13 de maio, o Mercado, tinha a rua Conceição também que tinha a sapataria, relojoaria, eu lembro que eu comprei o relógio na relojoaria Campos Sales. E eu lembro que eu cheguei na relojoaria, assim, tinha tanto relógio, assim, tanto relógio, não como hoje têm as relojoarias, mas naquele tempo você via o Seiko, aquele relógio japonês famoso na época chamado Oriente, então você ficava, assim, é, no fim você nunca podia comprar o relógio. Eu comprei um relógio chamado Sekura. Nunca mais vi, eu acho que só tinha um relógio, a fábrica fez um e fechou (risos) porque só tinha um relógio. Mas eu lembro que era um relógio grandão, a gente queria um relógio grandão. No fim punha no braço, assim, e sumia o braço. Mas eu tinha o maior orgulho, assim. Ele estava lá marcado que ele era a prova d'água, que era, assim, a fissura da gente, mas o primeiro chuveiro que eu tomei ele embaçou inteiro (risos). Eu usava o relógio no Seminário, né, só eu tinha relógio. Era, foi uma figura.

P1: Na sua juventude você ficou um tempo no Seminário, você falou isso, você freqüentava, chegou a freqüentar bailes, cinemas, festas...

R: Opa.

P1: Como que era?

R: Cinema, sempre fui apaixonado pelo cinema. Aqui em Campinas tinha o Cine Carlos Gomes e Jequitibá. Imagina você vem de Americana, hoje, saí de Americana, estava namorando, filme bom passava em Campinas. O lançamento de filmes, o filme que tinha em São Paulo, Rio de Janeiro tinha em Campinas, então era bacana vir para Campinas. Campinas, as poltronas eram confortáveis e tal. Campinas tinha quatro ou cinco cinemas de qualidade, assim, é, eu sempre gostei de filme que tivesse algum fundo histórico, assim. Eu nunca gostei, muito favorável de filme de violência, assim, embora eu gostasse de filme de Bang-Bang, mas a gente sabia que ninguém morria. Só o revolver do mocinho tinha bala, aquelas coisas, né, que hoje, não. Hoje, não, o componente violência está muito embutido em qualquer filme que você pegue. Então a gente vinha para Campinas assistir filme e era gostoso porque você assistia o filme, depois você podia sair do cinema e tomar um chopp, tomar um, comer uma pizza no Giovanetti, no (Eden Bar) no Rosário que estava aberto. Você saía do cinema em Americana, mas nem guarda noturno tinha na rua. Você saía do cinema, você já tinha, já estava dormindo. Então, você vinha para Campinas e saía e dizia: "Puxa vida, a cidade vive. Ela tem uma, ela tem vida noturna". Embora, assim, baile, eu não me lembro de ter vindo a baile, mas em Americana, talvez pelo poder econômico da minha família, tinha um clube em Americana, Rio Branco, que a gente era sócio, a gente ia lá e a gente fazia festinhas em garagens, né. Então, sei lá, as festinhas, alguém punha, esticava um lençol na garagem, botava uma vitrola. Isso nós fizemos na nossa casa em Americana e eu lembro que tinha três discos. Tinha o disco dos Beatles, tinha um disco do Raul Seixas, e eu acho que tinha um disco que tinha uma música que chamava (Je t'aime) que era uma música que ela era até proibida porque ela tinha, assim, um apelo erótico, né. Então quando o baile estava assim bem avançado a gente punha J'taime que aí a musiquinha, dançava na garagem de casa, ninguém tinha carro, né, tinha garagem, mas não tinha carro, então botava a musiquinha, assim, mas era, eu não tinha namorada naquele tempo, né, mas era bonito de ver que eu acho que tudo muito simples, assim, a gente não tinha nenhum tipo de frescura em relação assim, ninguém perguntava o que a pessoa tinha, né, nem o que ela era, mas ela estava ali. Então foi se conhecendo, a gente gostava das coisas que qualquer jovem gostava.. Gostava de moto, eu tenho moto até hoje, mas eu aprendi a gostar de moto lá quando eu era garoto. Eu tinha uma motinha, aquele tempo uma cinquentinha era um negócio, assim, que enchia os olhos da gente. Então a minha vida dos 16 aos 20 anos, assim, em Americana ela foi uma vida simples, mas, assim, curtindo as coisas que eram próprias do meu ciclo de amigos.

P1: Você falou que fazia viagens, que você vinha a Campinas. Você fazia viagens para outras cidades, como que vocês, qual era o meio de transporte?

R: ônibus, ônibus e trem. Eu fui para São Paulo de trem só para andar de trem. Fui assim pegando.

P1: Fale um pouco.

R: Um dia nós juntamos um monte de amigo e fomos para São Paulo. Pegamos o trem de Americana em um sábado de manhã para ir ver o Viaduto do Chá ver o Mappin, chamava Mappin Movietone Então, pegamos o trem em Americana, assim, a maior festa do mundo, assim, pegamos o trem, eu não sei quantas horas demorou de Americana para São Paulo, mas foi uma farrá. Descemos em São Paulo na Estação da Luz e andamos tudo a pé. Eu me lembro que, hoje eu não, hoje por causa do trânsito, da coisa travada eu nem sei que distância é, mas eu me lembro que nós descemos na Estação da Luz, com 7, 8 amigos e nós passamos em cima do Viaduto Santa Efigênia, andamos no centro, fomos a Praça da Sé, fomos ao Mappin, andando no Viaduto do Chá. Eu lembro que nós entramos no Mappin de um lado e saímos de um outro tinha uma rua que só tinha loja de máquina fotográfica. Meu Deus do Céu, que loucura, sabe, meu irmão era fotógrafo, meu irmão que foi meu sócio ele era fotógrafo de casamento e foto binoclinho, hoje não existe mais. Existia uma foto, assim, que revelava. Ele tinha uma máquina que chamava Olympus 32. Que ela pegava uma foto de 32 e duplicava. Ela virava 64 binoclinhos. Ele fazia aquilo em fotos de casamento e batizados. Até uma época, foi um negócio muito curioso, a minha mãe fazia bolo, bolo e costurava, fazia vestido de noiva, roupa de noiva, o meu irmão tirava foto, meu irmão que era meu sócio e o outro meu irmão, aquele que morreu, era caminhoneiro. Então, a gente falava que "fazia barba e cabelo" Porque o cara fazia bolo, roupa, tirava foto e fazia mudança. Quer dizer, o cara chegava lá, ele falava: "Vou casar!" A gente falava: "Não, colocamos a mudança na sua casa". Então, nós fomos para São Paulo e vimos aquela rua cheia de máquina fotográfica eu falei: "Meu Deus do Céu, que coisa, que loucura". E nós ficamos, eu lembro que nós ficamos o dia inteiro em São Paulo comer um lanche, agora não sei precisar que rua que é, mas era um lanche tão gostoso, era um lanche que hoje seria um Bauru, sei lá, um Americano, nós comemos, eu pedi um lanche e lógico que não existia refrigerante, eu me lembro que era Crush e um refrigerante de laranja, éh, assim, pedimos uma Crush para dividir em 4 e não tinha dinheiro para voltar. Nós comemos aquele lanche, assim, podia comer cinco lanches que ___ foi tão gostoso que era uma coisa tão simples, mas teve um significado tão forte. Até hoje eu lembro do cara, assim, que nós entramos na lanchonete que nós pedimos um lanche, assim, ele falou: "Quantos lanches?" Eu falei: "Sete" e via o cara fazendo a chapa, ficamos olhando ele fazer na chapa. Ver São Paulo com olho de alguém que está indo num lugar que nunca você vai conhecer totalmente. Agora, viajar, assim, uma vez eu fiz uma viagem maluca, nós saímos de Americana, eu e mais dois amigos, ele tinha, ele era engenheiro e ele tinha um escritório de engenharia nós fomos a Foz do Iguaçu de carro, depois nós descemos para Uruguiana. Nós ficamos 15 dias viajando, assim. Hoje eu não deixaria meu filho fazer isso aí. Teoricamente, eu falava para minha mãe: "Mãe, eu vou viajar" É diferente de seu filho falar para você hoje: "Pai, eu vou viajar". Eles correm muito riscos. Embora aquele tempo corria também, mas a gente não via tanto risco. Então, pegamos um carro e fomos viajar, meu Deus do Céu. Dormir dentro do carro, passar frio, bater o carro. Hoje você pega e liga no 0800, naquele tempo não tinha seguro, não tinha nada. Bateu o carro nós arrumamos no martelo para o carro continuar andando. Eu falei, hoje é impensável isso.

P1: Você falou do seu filho, não deixaria hoje seu filho, fale um pouco da sua família.

R: Putz,

P1: Dessa família que você constituiu, nova.

R: Eu tenho a maior, a minha família é o seguinte. Eu tenho uma filha Giovanna de 23 anos, ela vai se casar o ano que vem. O Enzo de 21 anos está terminando a faculdade e a Giorgia, que trabalha com a minha esposa em um café aqui no centro. Eu me lembro que quando eu casei em 1983, eu casei em janeiro, dia 7 de janeiro de 1983 dia, tirei férias, eu fui para o Sul de carro, tinha um Corcel, na Lua de Mel, o pessoal dava dinheiro para a gravata, com o dinheiro da gravata deu para eu pagar o combustível, eu tinha um Corcel a álcool. E eu lembro que nós fomos viajar, saí de Americana fui viajar, só que no meio do caminho não existia mais álcool. (risos). Foi, assim, cômico porque a gente rezava porque primeiro que os postos fechavam às 7 horas da noite. E depois que alguns postos tinham álcool. No Sul, praticamente, nenhum tinha álcool porque era muito frio e o álcool era um combustível novo, né, então eu sofri algumas peripécias. Eu gastei todo o dinheiro que eu tinha porque eu era empregado e eu era formado em administração de empresa e gastei, gastei todo o dinheiro que eu tinha. Paguei no cartão, não, paguei tudo a vista. E quando eu voltei, uma semana que eu voltei a trabalhar eu perdi o emprego. Meu Deus do Céu, foi a coisa mais trágica, assim. Eu lembro que no dia que meu chefe me falou, ele chegou para mim: "O senhor levanta dessa mesa porque o senhor não faz mais parte do quadro de funcionário da empresa" A empresa era grande, tinha 700 funcionários. Tomei um choque, assim, eu lembro que deu um vazio de alma, eu me senti, assim, completamente desorientado. Eu pensei assim: "Se eu fosse solteiro" e eu era o último filho, né, "Se eu fosse solteiro, eu voltava a viver com minha mãe e não tinha, mas agora casado eu tinha uma mulher que dependia de mim". E graças a Deus eu era casado com minha mulher porque ela me sustentou emocionalmente, ela ficou do meu lado. Ela realmente ficou do meu lado. Eu me lembro muito bem que fazia pouco tempo que a gente tinha casado, ela falou: "Na alegria e na tristeza". Ela falou: "Na alegria, por mais intensa que ela seja e na tristeza por mais que doa." E a minha mãe, analfabeta, ela falou para mim: "Você não é quadrado, se vira" E eu lembro que eu fazia currículo na maquininha de escrever, eu tenho a máquina até hoje, Olivetti. Fazia currículo na mão, folha por folha, se errasse a última letra lá no fim da página, tirava a folha, amassava e jogava fora, porque currículo tinha que ser perfeito. Fazia o currículo, escrevia tudo. Você ia entregar os currículo nas empresas, eu lembro muito bem quando você entregava na empresa, assim, não tinha serviço não tinha nada, não existia emprego. Em 1983 foi crise muito grande. E eu entregava o currículo, assim, eu virava as costas eu escutava o cara rasgar o currículo. Dava uma dor no peito porque eu falava: "Puxa vida, eu fiquei uma noite inteira fazendo esse currículo". Fazia três ou quatro em uma noite e ia em 3 ou 4 empresas. E eu me lembro que eu entreguei o currículo na 3M e tinha um tambor atrás do cara, um lixão azul e eu olhei dentro do coiso, assim, e vi um monte de folhas amassadas jogadas dentro do cesto e eu peguei, entreguei o currículo para o cara, esses porteiros das empresas, assim, aí eu olhei para o lixo vi aquele monte de papel, assim, entreguei na mão dele, assim. Ele falou: "Pode deixar aqui". Aí eu dei dois passos e eu falei: "Não, de novo não." Aí eu voltei para ele e falei: "Oh, cara, eu vou te pedir um favor, se você for jogar o meu currículo aí você me devolve porque dá trabalho fazer isso aí." Aí ele olhou para mim e falou: "Olha, toma, eu não tenho o que fazer com seu currículo". Eu era formado em administração de empresas, me considerava muito competente, tinha tecnicamente dentro da minha área de atuação eu sabia muito o que eu faziam mas eu era um desempregado, um recém casado desempregado. E eu fiquei um mês procurando emprego. E um dia eu arrumei emprego, comecei a trabalhar em Salto, curiosamente eu comecei a trabalhar no início de março de 1983 e a minha esposa ficou grávida em maio. Éh, eu nem vou falar esse negócio de tabela, essas coisas de evitar em filho, mas a gente não tinha cabeça para pensar em filho. Eu me lembro quando eu casei, eu casei com 25 anos, então eu estava assim, hiper bem comigo mesmo, eu casei fiquei desorientado por causa do desemprego, e eu pensava, assim: não precisa nem tomar

anticoncepcional, basta você ficar sem emprego, você não tem nem vontade de olhar para sua mulher. E ela me protegeu, ela cuidou de mim no sentido de não me deixar entrar em parafuso. Eu lembro que eu estava trabalhando, ela me ligou no serviço, ela falou assim: "Eu tenho uma coisa muito bonita para te falar", né; Primeiro que eu estava trabalhando e eu já era um passarinho, né. Eu flutuava, porque eu adoro trabalhar. E ela me ligou e falou assim: "Como é que vai chamar o seu filho". Nossa, meu De/ esse telefone eu acho que derreteu na minha mão, assim. A alegria que me deu porque eu era, sabe, eu era recém-casado. a vida estava mostrando uma face que eu não tinha imaginado e ela, quando ela me ligou, assim, tão feliz. Primeiro que eu sou apaixonado pela minha esposa até hoje. A gente tem, assim, uma fantasia um pelo o outro até hoje por causa dessa situação, dessa história que a gente nunca deixou o outro na mão. Sempre a gente teve aquela preocupação de quando, éh, um não está bem o outro protege. E eu tenho o mesmo carinho. Eu sempre falo para ela que quando a gente acorda, eu olho para ela: "Bom dia meu amorzinho", né. E o dia que ela não está bem, ela fala: "Cuida de mim" o dia que eu não estou bem eu falo: "Cuida de mim" Então, a gente se protege. Então quando ela falou que ia ter um filho, eu falei: "Ter um filho, nossa!" sabe, me deu aquela, eu contei para todo mundo na fábrica. E eu morava em Americana e trabalhava em Salto. Eu viajava todos os dias 160 Km por dia de carro, estrada horrível. E foi aquela curtidão, assim. Ai nasceu a Giovanna, ela passou super mal quando nasceu, bebeu líquido da bolsa, sabe, ela quase morreu. E a gente, sabe, fez tanta força para ela nascer. Eu lembro que eu gastei tudo o que eu tinha com pediatra, obstetra, né, é meu filho e meu filho merece tudo o que tenho. Daí dois anos ela ficou grávida aí veio o Enzo, fraquinho, mirradinho, super problemático, tinha bronquite. Ai nesse tempo teve que mudar para Indaiatuba porque não agüentava mais viajar, mudei para Indaiatuba e trabalhava em Salto. A gente morava em Indaiatuba, minha mulher ficou grávida da Giorgia e aí nós morávamos em um apartamento que era tão pequeno que para o sol entrar a gente tinha que sair. Um negócio tão, e as pessoas falavam: "Como é que você mora aqui," Ah, você se acostuma, né, se adapta. Mas era gostoso. Era um apartamento simplesinho, era um bloco, você tinha 124 famílias nesse conjunto e para os meus filhos era uma coisa fantástica porque eles eram as crianças mais felizes do mundo porque não existia classe social, né, eles eram crianças. O brinquedo de um todo mundo brinca. Eu dava bola para eles brincarem, a bola em uma semana estava toda ralada, mas era gostoso porque eles tinham. Eles chegavam em casa tão cansados que a gente quase não conversava com eles a noite. Eles se jogavam, assim, ficavam largado, dormiam no chão no sofá de tão cansados. Era muito bonito isso daí. E hoje, sabe, esses dias eu estava em casa, a minha filha já marcou o casamento, eu estava em casa, assim, e a minha mulher falou assim: "Oh, na hora que você chegar em casa, você não vai assustar". Eu falei: "Por quê?" "Éh, você vai ver". Ai eu cheguei em casa e a minha filha tinha comprado a geladeira e o fogão. Eu cheguei eles estava na cozinha, assim, deu uma dor no peito, assim, eu falei: "Meu Deus". Ai eu fui perceber que ela está saindo da família, né, ela vai fazer a família dela. Ai deu, assim, uma vontade de chorar, falei: "Puxa vida, veio muito rápido isso. Veio em uma intensidade que eu não imaginava. Eu olhei aquela geladeira, porque eu também fiz isso, eu comprei as coisas minhas, né. Eu ganhei, casamento você ganha algumas coisas, mas eu fiz questão de comprar para ser do meu gosto. Ai ela chegou em casa do trabalho, ela é nutricionista, ela chegou em casa do trabalho, abracei ela, eu falei: "Gi, você não vai deixar a gente muito distante de você, você não vai sumir". - "Não pai". Eu mandei um e-mail para ela, hoje a gente manda e-mails para os filhos, é bonito, eu mandei um e-mail para ela dizendo que "eu lembrei do primeiro passinho dela quando ela começou a andar, a primeira vez que ela andou de bicicleta sozinha", sabe, éh, voltou na minha na minha cabeça um monte de coisas, assim, que eu curto muito com meus filhos, na intensidade que eles se tornaram, éh, adultos, né, eu fui curtindo, eu fui transferindo para eles, assim, minha bagagem de conhecimento para que eles não fossem pessoas que tivessem só número. Eu acho que eu sou muito, eu sou um católico que trabalho com espiritualidade, com os jovens, né, e eu tenho afeto e convicção de que nós não somos números, né. Quando Deus nos imaginou, ele nos deu um nome, né, e a sociedade dá um número, né. E esse número, né, hoje a gente tem senha, password, tudo é número, o CPF, mas a gente, as pessoas tem nomes. Eu sempre falo para eles: "Curtam as coisas na intensidade que se coloca dentro de vocês porque elas não se repetem, né:" A vida você não passa ela a limpo, né. A história da sua vida você escreve com caneta e sem borracha. Você não tem como passar a limpo. O sorriso que você não dá hoje, amanhã talvez ele não se encaixe. Então, essa bagagem de vida espiritual, eu gosto muito de sair com meus filhos pela cidade, assim, eu falo: "Hoje nós vamos comer cachorro quente em tal lugar". Então, só para que a gente possa estar mais tempo juntos conversar. A gente vai na missa na catedral, fica olhando, fica curtindo. Gosto de ver as pessoas idosas do coral, sabe, porque tudo aquilo tem uma bagagem que você não vai ver, sei lá, daqui 10 anos talvez não exista mais.

P1: Na verdade, Geraldo, você, uma de suas primeiras atividades foi o comércio.

R: Eu fui engraxate.

P1: Quer dizer que antes de você vender os frangos você foi engraxate?

R: Junto.

P1: Junto?

R: É.

P1: Porque você já muito novinho você já estava no comércio (risos)

R: Éh, eu nem tinha.

P1: Você já tinha estratégia.

R: Eu não tinha, eu vou falar que isso muito tempo depois foi me cair a fixa dessas coisas que eu fiz lá com 5 ou 6 anos, 7 anos. Mas eu me lembro que eu fui engraxate de fazer minha caixinha de engraxate, de sair e engraxar sapatos e voltar com a maior alegria do mundo e falar para a minha mãe: "Mãe, engraxe 3 sapatos". E dar o dinheiro para ela. E era, assim, eu me lembro muito bem que tinha graxa marrom e preta, lógico, não tinha graxa Nugget E você engraxava sapatos, sabe, e tinha até vergonha de cobrar porque eu ficava ao lado de uma padaria, ao lado de um bar que tinha jogo de Bocha, os velhos iam jogar, é estratégia, agora que eu me lembrei. Eles iam jogar Bocha, é terra, né, então eles chegavam com os sapato todo empoeirados, aí eu: "Vamos engraxar os sapatos?" aí eu engraxava os sapatos. Para você ter idéia, né; hoje tem flanelas, mas para dar lustres no sapato era uma meia (risos) eu usava as meias pretas dos meus irmãos para dar lustro nos sapatos, chegava em casa, lavava a meia porque se eles descobrissem, eles me matavam. Para dar lustre nos sapatos. Eu chegava alegre em casa e falava: "Mãe, hoje eu ganhei xis de dinheiro, não sei, três dinheiros" Ai dava para ela e ela falava: "Ah, agora nós vamos comprar mortadela". Nossa, que delícia comer pão com mortadela. Era a coisa mais gastronômica da época. Aquela mortadela, assim, todo engordurada. Você ia comprar a mortadela e ela vinha encharcava o papel. Mas era uma alegria. A minha mãe fazia o guaraná porque não tinha dinheiro, ela fazia o guaraná. Eu lembro que, eu não sei o que ela colocava dentro da garrafa de guaraná, eu acho que ele fermentava, então a gente ia dormir fazia 10 ou 12 litros de guaraná. Usava aqueles litros, garrações, né. E você estava dormindo de noite, fermentava e estourava: Poff! Estava dormindo e escutava as garrafas estourar. Mas a gente bebia, não tinha outra coisa. Tinha Quisuco e o guaraná da minha mãe, a alternativa não eram muito. Eram só essas alternativas.

P1: Geraldo, ah, como é que era a Princesa Veículos. Ela sempre se chamou Princesa

R: Sempre, por causa da avenida Princesa do Oeste.

P1: Por causa da Princesa do Oeste.

R: Putz, as vezes a gente vai atender o telefone e o pessoal de outra cidade liga e agente fala: "De onde fala?" - "Princesa Veículos" O cara: "Princesa!" - "É, mas aqui é o príncipe" Porque a cidade já tem uma carga cruel pela fama dela, né, então, para você atender um telefonema em Campinas falando princesa você tem que, mas a loja Princesa Veículos na avenida Princesa do Oeste, ah, nós começamos lá em 1988, a gente buscava carro em São Paulo e vendia em Campinas, ia lá nos Feirões e tal. E foi de 1988 até 1992, 1993 era a gente comprava carros de Domingo no Feirão chegava quarta-feira não tinha mais carro para vender. E você tinha que vender o carro no mesmo dia que você pegasse o carro tinha que trocar por dólar. Porque, as vezes, se você pegasse em dinheiro ou ficasse no Cruzeiro lá da época lá, o carro que você vendeu na quarta ou na quinta-feira com o mesmo dinheiro você não comprava o mesmo carro no domingo, porque era uma inflação de 80% ao mês, 60%. Então você vender o carro, fazia o câmbio em dólar e guardava o dólar. Chegava no domingo você ia para São Paulo, comprava o carro e pagava em dólar, em dinheiro. Então, foi uma época, assim, que formou a minha consciência de comércio de veículo. E eram poucas as lojas em Campinas. Então naquele tempo, éh, hoje em Campinas tem umas 600 lojas de carros, naquele tempo tinha umas 25 ou 30 lojas. Então a gente era muito procurados. Nós sempre quisemos fazer negócios e que a gente preservasse o cliente para o próximo negócio. Não tinha financiamento, naquele tempo era três financiamentos, para você comprar um carro você financiava 50% em 3 meses, né, e o crédito era completamente diferente que hoje. Hoje você compra um carro em 72 meses sem entrada. O cara que vai comprar um carro não tem dinheiro para o documento. Naquele tempo você tinha uma Caravan 1977, você comprava uma Caravan 1978. Hoje o cara não tem nada e compra um carro zero.

P1: Você falou em financiamento, né, 50%...

R: E saldo em 3 vezes.

P1: E saldo em 3 vezes, e quem financiava naquela época, vocês mesmos;

R: Não, tinha o Banco Martinelli. Era o Banco Martinelli e era, assim, o Aymoré. Mas o Aymoré já era mais difícil. Martinelli era um banco que atendia o nosso segmento. E, o seguimento de comércio de carros. E era um negócio curioso que você não existia fax, era tudo no telefone. O cliente vinha na sua loja para comprar um carro, então a maioria não financiava, a maioria tinha dinheiro ou dava um chequinho pré-datado, a gente fazia, segurava o cheque um pouquinho mais. Não existia recibo, recibo como se tem hoje, a gente fazia recibo de papel. O cara ia ao Detran, com uma parte do documento de andar e um papel que você dava que tinha vendido o carro. Quem tinha a posse do carro era quem tinha o documento. Quem nem ações, né, quem tem ações é o dono do papel. Então isso aí foi bem no começo. Mas, eu me lembro que as pessoas que iam financiar o carro, a gente pegava o telefone e ele ficava na frente perguntando para ele e passando para o banco. Então, eu me lembro que tinha um gerente de uma agência que se chamava Narciso, esse cara, eu precisava voltar a conversar com ele esses dias, ele era muito bacana, então, você passava a ficha para ele e ele pegava, anotava: Arnaldo da Silva, e tal aí você passava tudo o CPF e tal, essas coisas, depois ele falava assim: "O cara está na tua frente;" Eu falava "está" - "Vê a mão dele. A mão dele está suja, calejada;" - "Tá" - "Unha preta." - "É". - "Que camisa que ele está;" - "Camisa suja também;" - "Tá" - "Libera o crédito para ele". Porque não existia essa onda de calote. As pessoas, as vezes, se você falasse para o cara que ele tinha um cheque sem fundos ele ficava vermelho na sua frente. Ele tinha vergonha. Hoje, você pega um garoto de 18 anos, ele vai comprar um carro, você passa a ficha dele, ele tem 10 ou 12 protestos. Ele não tem o nome, o número dele está sujo, não o nome. O nome é sagrado, mas a identidade comercial dele está completamente comprometida. Então, existia, eu gostava daquele tempo de se vender carro porque o cara vinha comprar um carro. Vender um carro era, você massageava o ego da pessoa. A pessoa comprava um carro, você saía da loja, assim, ela era um passarinho. Quebrava alguma coisa ela nem tem ligava. Hoje se você vender um carro e depois de três semanas o cara descobrir que uma lâmpada está queimada, ele volta na loja. -"Pô, mas queimou uma lâmpada" - "Ah, comprei assim". Então, mudou muito, né, esse período de, e é um período curto, 20 anos. Então houve uma mudança muito grande. A quantidade de lojas, a qualidade de quem vende. O número de lojas. Hoje uma loja aqui de Campinas, um grupo grande, ele vende 1.200 carros em um mês, aquele tempo a gente vendia 7, 8 carros no mês era uma glória, ganhava dinheiro. Era, na minha loja tinha um monte de gente que ia lá vender carro, tinha 7, 8 vendedores, cada um vendia o seu carro, era um acampamento, era um circo, quase.

P1: E hoje quantos funcionários?

R: Hoje eu tenho 3 funcionários e hoje é ao contrário, Maira, a gente vende, eu não, não é a minha característica isso, embora seja, hoje, uma prática, comum. As pessoas, hoje, vendem dinheiro, vendem um carnê então você chega lá na loja e o cara fala: "O que eu compro com R\$500,00 reais por mês? Ele não pergunta quanto tempo, ele fala quanto ele pode falar. Então, o cara adota uma bíblia no travesseiro que ele vai acompanhar cinco anos da vida dele, embora, estatisticamente, o cara não fica dois anos com o carro. Então 60 meses é quase um aluguel que o cara paga. Ele usa dois anos, ele vai vender o carro não vale a dívida. Então ele tem aquela sensação que ele: "Pô, mas eu paguei dois anos". Então, é uma sensação que ele deve um pouco mais do que vale o carro. Aí fica complicado, né, você deixar isso claro para o cliente. E em contraponto do que era, o cara tinha um carro, ia na loja, dava mais um pouquinho e ele ia evoluindo no carro dele. Quando ele chegava no carro zero ele não devia mais nada. O carro dele era, nós estamos em 2007 o carro dele era 2005, 2004. Hoje, o cara que tem um carro 2006, ele deve ele inteiro. Ele fez um carneirão e tem que contar com a ajuda divina para se livrar daquilo

P1: Uma questão é interessante de pensar são as suas, você falou muito das suas formações, éh, nas transformações no crédito, as transformações das abordagens, fala um pouco nos tipos, nos artigos, os tipos de veículos, como os produtos, né, que você comercializa, o que você sente, o que você percebe essas transformações, assim no estilo, nas demandas mesmos dos consumidores.

R: Então, hoje, éh, em 1990 se vendia o carro para a família. Era bacana porque o cara vinha comprar um carro e quantas pessoas tem na família. Aí ele comprava um carro grande, uma Parati, né, era muito difícil o cara pensar em um carro pequeno, éh, existia, também, só vendia carro quatro portas, todo mundo queria duas portas. Você falava que tinha carro quatro portas a turma pensava que era taxi. Então foi curioso que hoje a turma quer tudo quatro portas. Então, por exemplo, em 1990, eu não vou falar, assim, da parte, eu me lembro que 1988 o carro mais procurado do mercado era um Monza. Nossa! Quem tinha um Monza em 1988 era, tinha mais do que quem tinha um Audi hoje. Existia essa, porque o cara que tinha um Monza, primeiro que tinha um Ágio, você comprar um carro, meu Deus do Céu, você tinha que um carro usado custava mais que um zero. Eu lembro que em 1986 no Plano Funaro, o carro usado custava mais que o dobro que um carro zero, porque o carro zero não tinha para entregar. Você ia comprar um carro zero você tinha que ficar 6 meses na fila, né. Então, um carro usado ele tinha um cheque administrativo reajustável, então quanto mais ele ficava com o carro, mais ele ganhava dinheiro. Comprava por 20 e vendia por 35. Eu lembro que uma vez eu fui buscar carro no Paraná, comprar caminhonete, que teve essa fase das caminhonetes: D20, F1.000, você ia buscar um carro coisa assim, você ligava e falava assim: "Comprei uma F.1000".Então, vinha lá de Paraná, de Cascavel, de Paulatina você falava: "paguei 20.000

dinheiro na caminhonete". Se você falasse que vendeu por 20.000 dinheiro, chegava no meio do caminho o cara que comprou seu carro vendeu por 25. O cara que tinha comprado de você no caminho já tinha vendido por 30. Então, esse negócio absurdo, era uma diferença muito grande. Então, ter esse tempo das coisas que se valorizavam por causa do dinheiro que não valia nada, do tempo que você vendia carro para a família. Hoje você vende carro, assim, um garoto de 18, 19 anos, ele vai a loja ele é autônomo para comprar um carro, ele tem autonomia para comprar: Ah, eu vou comprar meu carro, e tal. Ele financia no nome dele. Naquele tempo, quase todo o banco, pedia avalista, né. Um cara de 18, 20 anos entrava na loja. Não é que a gente não dava atenção para ele, mas ele ia ver um carro para o pai. E hoje é super comum, o cara entrou na faculdade, na universidade o pai vai lá e fala: Preciso comprar um carro para meu filho. Tanto como hoje uma família de quatro pessoas ter 2,3 carros porque o pai e a mãe usam o mesmo carro e os filhos cada um tem seu carro. Então teve essa, não sei nem falar se é uma Metamorfose, mas teve esse aí de todo mundo ter. Eu lembro do Mille, quando saiu o Mille. Nossa, senhora! Tinha um negócio que chamava Mille on line, que você tinha que ir lá na concessionária se cadastrar. Custava \$7.000 dólares, eu me lembro. Até hoje, uma referência. O Mille custava \$7.000 dólares, hoje, quer dizer, hoje o carro vale mais, mas teve uma época que ele valia menos que \$7.000 dólares. O Mille 1991 custava \$7.000 dólares. E você tinha a maior dificuldade do mundo para você ter um Mille. Quem tinha um Mille tinha mais do que quem tinha um Landau, era um negócio absurdo. Puxa, um negócio 1.0. A gasolina era cara. Então entrou o advento do carro 1.0. Carro a álcool. Tinha uma época que o carro a álcool não valia nada. Hoje é só álcool. Você tinha um carro a álcool você não pode por gasolina. Transformava ele para a gasolina porque não se vendia porque o álcool ficou muito próximo da gasolina. Então, as vezes eu saio com meus filhos, assim, passa um carro na rua eu falo assim: "Ah, aquele é um Monza SLE 2.0 a álcool". A gente conhece pelo barulho do motor, pelo número que está no vidro, porque tinha uma série. Hoje, não, hoje, sei lá, hoje o vendedor de carro, ele não teve essa escola que nós tivemos, foi gostoso, foi interessante.

P1: Você falou no carro a álcool, no advento do carro a álcool, né, depois do advento da gasolina, né, e o carro a gás, como é que é?

R: Ah, o carro a gás, é, primeiro que é uma, quando eu trabalhava em Salto, e meus companheiros que trabalhava em outras fábricas a gente tinha que ir revezando de carro. Tinha um cara que tinha um Corcel a gás. Era quase uma câmara de gás, sabe, tinha a mais gás para dentro do carro do que para o motor. Então, a gente ia sufocado. Um frio, assim, a gente ia com o vidro aberto porque era sufocante, porque o gás, mas era, começou ali a história do gás porque as empilhadeiras das fábricas, então o cara que trabalhava em uma empresa ele tinha uma idéia. Porque se o motor da empilhadeira funcionava no gás o carro também funciona. Então o cara fazia, esses botijão de gás, esses de 12 quilos tinha no porta-mala do carro. Era um negócio, assim, nossa senhora. Então, o carro a gás era um negócio, assim. Eu lembro que o Fernando Henrique disse: "Olha, vai ter um negócio de gasoduto, Brasil-Bolívia e tal, vai ter o carro vai ser a gás. Puxa a vida, né vai ter o carro a gás. Quanto vai custar o gás? O gás era um produto muito barato. Então, o carro a gás ele teve uma, até hoje o carro a gás, com essa história do Ivo Morales lá na Bolívia, lá, trancou, não trancou, o Brasil perdeu as...

P1: Prerrogativas.

R: As prerrogativas, né, ___ com a Bolívia viraram pó. Eu acho que ali era uma questão de soberania, né; Existia acordos, né. Acordos, acordos. O Brasil tem essa mania de não respeitar acordos e nem respeitar contratos. Nenhum país da América Latina. Se faz acordo com um país inglês, faça chuva, faça sol tem que honrar. Então quando eu olho, assim, o gás balançou. Quem tinha o quite gás no carro, que era uma preciosidade virou um mico e até agora ele ainda não tem mais a credibilidade e a força de ter, a vantagem que tem independente de ser um produto economicamente viável.

P1: A Princesa Veículos comercializa os carros a gás?

R: Ela, se aparecer um cidadão com um carro a gás eu pego ele normal. Hoje o carro a gás, ele não ajuda e nem atrapalha. Ele não vale o gás, por exemplo, um cara que pega um quite ___ ele paga dois e meio, R\$ 2.500,00 reais da qualidade do equipamento que ele põe, mas ele não é um trunfo para você levar no carro. Hoje o bacana é você Ter um carro Flex. Ou então que ele seja um carro 1994, 1995 a álcool original, que não valia nada e de repente recuperou o seu valor.

P1: Como é a disposição dos carros? Quais são as estratégias de exposição dos carros. Quais são as técnicas que vocês utilizam?

R: A gente procura, é, a minha loja é pequena cabe, na melhor das hipóteses 35 carros, mas a gente, por exemplo, a gente tem um banco de dados que a gente vê quais são os carros, a gente tem um esquema informática, né, e a gente procura saber quais são os carros mais procurados do mercado. Então, a gente procura ter, eu procuro ter na minha loja carro de 8.000 até 30, 25, 40.000 reais. E pelo tempo que a gente está ali, pelas pessoas que a gente foi conhecendo nessas duas décadas nós pegamos muita confiança. Então as pessoas deixam os carros para a gente vender. Então, esse é o mercado da consignação. Consignação é um mercado que alguém deixa, e eu vou lá e vendo, eu pego a troca também e vou lá, pago uma porcentagem. Então, a disposição, se o cara entrar na loja e falar: O que tem de R\$ 10.000 reais, você tem que Ter alguma coisa de 10.000. Fala: Ah, eu quero um carro com direção hidráulica. Então você procura ter um métier uma coisa, assim, que você tenha carros. O cara entrar na loja, teoricamente, você tem que ter alguma coisa que lhe sirva. Embora a concorrência, hoje, de propaganda de televisão, panfleto, existe muita propaganda. Eu não diria que ela é uma propaganda mentirosa, mas eu diria que ela é uma propaganda viciada. O cara fala de juros de 0,99, compre sem entrada. Então, sabe, as letrinhas elas escondem muitas coisas que o consumidor fala: "Mas eu vi na televisão" Só que aquilo lá está embutido ali uma série de comissões que muitas vezes o cliente, o cara sai lá da casa dele de ônibus ele já acha que vai voltar para a casa dele de carro velho. Não é bem assim. Ele tem, é, durante muito tempo as pessoas emprestaram nomes: Ah, eu vou comprar uma geladeira, empresta seu nome porque não estou trabalhando. Ai o cara comprou a geladeira, o Joaquim comprou a geladeira no nome do José. Ai o Joaquim não pagou a geladeira, e o José está com o nome sujo. Então, muita gente com o nome ___ comprometido, com o número comprometido. Então, o cara vai comprar um carro e ele descobre que ele está devendo as Casas Bahia, Magazine Luiza, porcaria, mas está devendo. Sapato, tênis. Isso atrapalha em um crédito de um carro. O banco fala: "Se você não pagou um tênis, como você vai pagar um carro." Os bancos hoje eles têm um banco de dados, assim, um banco de dados muito vasto. Hoje, por exemplo, se o cliente passar na sua loja, fazer uma ficha cadastral na sua loja, passar na outra loja, outra ficha cadastral, na terceira ele é travado para evitar o golpe, para evitar que a pessoa fique fazendo leilão do crédito dele. Então o banco: Oh, já deu passagem. Quando o cara vai na loja, eles procuram amarrar de alguma forma. A gente como loja pequena, hoje sou loja pequena eu tenho que pensar nessa realidade, a gente com loja pequena tem que ter um diferencial de atendimento, tem que passar e parar, servir um cafezinho, tem que chamar ele pelo nome, tem que ser muito família, ele tem que sentir que dentro da sua loja ele sempre vai...eu sou o dono da loja. Amanhã ou depois der algum problema o dono da loja vai te atender. Então o bom vendedor o cara fala: "Ah, procure o nosso departamento jurídico". Eu não tenho, eu tenho a minha cara.

P1: Existe algum equipamento que você falou em direção hidráulica, existe algum equipamento que hoje são bastante, assim, desejados e....fala um pouco desse...

R: Em 1986, 1987, 1988 a GM, a General Motors, lançou um Monza que era trio elétrico. Na verdade tinha vidro elétrico, trava elétrica e portas elétricas. E virou trio elétrico. Então, até hoje eu uso essa linguagem trio elétrico. Hoje já se, um carro popular, os carros europeu Clio, Renault, Peugeot 2006, né, tem airbag em série porque criou uma cultura européia, vem praticamente nos carros. Mas hoje o que o pessoal pede muito nos carros é a direção hidráulica porque, sabe, hoje eu estou na era do conforto, vende-se conforto. Hoje tem controle remoto para a persiana, controle remoto para a televisão. Eu lembro que a primeira televisão da nossa família foi uma televisão GE colorida enorme para assistir a Copa de 1974. Nós nunca tivemos televisão, a primeira que teve foi colorida. Ai em 1980, quando a coisa deu uma melhorada, né, meus irmãos eram pequenos, eles tinham uma pequena serralharia, eles compraram uma Mitsubishi com Zoom. Então, você sentava no sofá, quando vinha uma visita você falava: "Minha televisão é com Zoom". A imagem ficava sem claridade nenhuma, mas era com zoom, aproximava, né, ai tinha uns vizinhos que eram pobres falavam: "O meu sofá é com zoom, vinha alguém por trás, empurrava o sofá e aproximava da televisão (risos)

P1: (risos)

R: Porque televisão com Zoom era chique. É que nem você ter uma televisão de Plasma, LCD hoje. Então hoje nós estamos na era do conforto, do vídeo elétrico, da trava elétrica, do alarme. Hoje pede-se muito alarme. "Tem rastreador", né; tem, são coisas que estão sendo embutidas nos carros que estão acabar virando, assim, objetos de série, né, O conjunto elétrico hoje é um conforto quase que obrigatório. E é um negócio bacana que você pega um carro, falar ai, imagine um vidro elétrico que veio em um carro 1996, então em 2007 ele não funciona direito, ele não tem peça de reposição. Então, o que era um conforto em 1996, hoje é um negócio indigesto, mas está lá. Então você vai vender um carrinho, assim, meio velho e fala: "Tem vidro elétrico;" - "Tem, mas cuidado, não fique abrindo e fechando toda a hora que (risos) pode te deixar na mão."

P1: E vocês fazem promoções?

R: Então, hoje nós, existia uma época na loja em 1996, 1997, o cara comprava um carro a gente dava, ganhava uma bicicleta, mas, na verdade, o cara estava pagando a bicicleta. Mas a bicicleta valia R\$100, 00, então você estava pagando a bicicleta. Então você ganhava no carro R\$ 1.500 reais. Você dar uma bicicleta era um (pelo?) Então, a gente fazia propagando em um jornal, assim: "Compre um carro e ganhe uma bicicleta" Nossa senhora, faltava bicicleta. Tinha um cara produzia as bicicletas para a gente. Então, o que que era, o cara gostava, o carro era o que ele queria, mas ele falava: Puxa a vida, vou ganhar uma bicicleta, mas a bicicleta pesava uma tonelada, mas tinha câmbio e tal. No fim a bicicleta começou a dar dor de cabeça, porque ela quebrava, sei lá o câmbio não era _____, o câmbio paraguaio, se lá o que era, o cara que montava. Então nós começamos a ter problemas com a bicicleta, não no carro. Daí o cara: "Oh, a bicicleta" - "Mas você ganhou a bicicleta" - Não, mas você não pode dar uma bicicleta porcaria". Então, dinheiro da bicicleta, vamos dar um documento. Hoje eu continuo fazendo isso, as vezes o cara pede um desconto e eu falo: "Não, eu não vou te dar desconto, vou dar o documento transferido no seu nome." Que é uma forma do cara falar: Eu não tenho despesa nenhuma depois de comprar o carro. Nós pensamos em mandar para _____. Ai a gasolina não prestava mais. Nós chegamos a dar: "Compre um carro e ganhe um jantar". Dava um tiquete. Ai o cara ia ao restaurante e tomava vinho. Era boca livre, né; Ai eu falei: Não, calma, vamos esse negócio aqui. A gente dava tiquete refeição. Não sei como, houve uma época que chegava muito tiquete na mão, _____ R\$ 100 reais de tiquete. O cara ia comer, dava, ah, um acessório, né; tapete, calota. Hoje, é mais bacana você dar um alarme, que é uma coisa, assim, que resolve o problema do cara. Eu chegava a dar seguro, seguro era mais viável. Depois a gente começou a dar duas parcelas do seguro. Hoje nós chegamos a dar duas parcelas do financiamento pagas. Oh, a hora que você receber o carnê traz aqui a gente pagava as primeiras parcelas. Ah, a nível de promoção tem muita gente com muita criatividade, mas hoje, praticamente não existe promoção porque você na ilusão da propaganda, você está pagando por aquilo que eu estou te dando. Ah, eu vou te dar, sei lá, DVD no preço do carro o cara embute o preço ou na taxa de financiamento.

P1: Assim, a propaganda, você que falou, como assim, a propaganda, você diz que fazia um quarto de página no jornal aqui em Campinas ou Grande Campinas, fale um pouco sobre as estratégias de propaganda.

R: Existia, né; O Correio Popular era um jornal, assim, extremamente, primeiro que ele era acessível, a propaganda cabia no orçamento da gente. Você tem o anúncio de tripinha, que eles falavam que era aquele anúncio pequenininho que a gente fazia muito, e ai a coisa começou a melhorar, o mercado começou a ficar voltado para esse segmento, então botava no rodapé do jornal: "Traga o anúncio e ganhe 5% de desconto" Então existia essa, o jornal era uma ferramenta muito forte, ou fazer anúncio na televisão. Era sempre acessível. Eu me lembro que uma vez, em 1997, 1998, fazia muito calor, né; foi quando entrou o leasing no carro usado, semi-novo, então o Leasing, primeiro que era muito barato, fazia leasing em dólar que depois virou uma arapuca, né? em 1999 quando teve aquela _____ Nossa, virou um pesadelo, para a gente que era lojista virou um pesadelo. Porque o cara: "Éh, quando eu comprei, você me sugeriu o dólar" - Ah, caramba, como que eu vou adivinhar o que se passa na cabeça do Ministro da Fazenda. Era uma operação viável até que um dia ele falou que o dólar ia de 1 para 2, quer dizer, você devia 10.000 passou a dever 20. O carro valia 8 passou a valer 4. Quer dizer, o carro virou um mico o financiamento, então um zoológico. O cara vinha na loja bater na gente. Então o financiado foi uma fase que nós viramos, se você me mandasse eu ir para o Iraque eu negociava a rendição do Talibã inteiro, lá, porque a gente ficou muito craque em negociação, porque você tinha que se adequar a realidade nova. Então, em 1997, 1998 leasing e eu lembro que o leasing tinha umas 24 páginas de contrato. Assinava, e o cara falava: "Mas o que que eu estou comprando, uma fazenda?" - "Não, você está comprando um carro, mas tinha muita assinatura." Então, a propaganda, o anúncio, o jornal ajudou muito. O Correio Popular ele tinha _____ acessível, e tinha uma penetração muito forte. A gente fez uma propaganda no Jornal, a marca logotipo Princesa na Bandeirantes, no SBT era um negócio chique, bacana porque a gente trabalhava de Domingo. A minha mulher ficava doida porque ela falava assim "Você _____ a família" Ai de Domingo a minha família descia na loja comigo, _____ pipoca, assistia o Esporte Espetacular, assistia a corrida tudo na loja. Ia comer 4 horas da tarde. Saía do restaurante, estava tudo frio. O cara já estava se preparando para fazer a janta e agente chegando para almoçar. Ai eu falei: "Chega, isso aqui não é vida" Eu vou falei: "Vou vender menos". Ah, um dia foi um negócio bacana isso daí,

CD 02/02

R: Éh, eu não lembro, eu acho que foi em 1999. Éh, eu fui fazer um fechamento do mês, assim, quanto vendeu, o lucro tal. E eu vi que eu estava, quem estava ganhando comigo era o jornal, não era eu. Eu pagava um carro zero por mês para o Correio Popular, quer dizer, aquilo que teoricamente seria meu lucro era o que eu gastava em publicidade. Ai eu vi que o jornal começou a dar, ele foi privilegiando o grande lojista.

Então, você ia fazer um anúncio, se o anúncio fosse desse tamanho custava o que cara pagava uma página. O que cara fazia em contrato. Aí começou se tornar inviável, literalmente inviável porque você vendia muito, mas não existia lucro. Então, eu falei: "chega, vamos parar. Vamos voltar aquilo que a gente." Aí, nós começamos a investir e começou a ter programas de vendas, programas de computador de vendas. Eu lembro que quando, eu lembro que aqui em Campinas nós fomos uma das primeiras lojas a ter fax, uma época, assim, que as mesas de São Paulo, mesas de vendas, assim, elas mandavam estoques para a gente de fax. A gente chegava na loja de manhã tinha noite que vinha uma bobina, bobina de fax só de lojas mandando oferta, oferta, então a gente vendia o carro só pelo fax. Nós fomos uma das primeiras lojas a termos fax em Campinas e vendia através do fax. Depois teve empresas que passavam nas lojas de carro de São Paulo e tal, e pegava os estoques das lojas, tinha um programa que chamava Correio de Veículos, em São Paulo, até hoje existe, depois foi (Terlinha?) e tal, depois foi um banco de dados muito grande, do Brasil inteiro, que coloca a nossa exposição o estoque de praticamente todas as concessionárias. Então, hoje o cara chega na minha loja e fala que quer comprar um gol, tem 500 gols para vender. Se ele falar que quer uma Ferrari, a gente vai por Ferrari e vai aparecer todas as lojas que têm Ferrari para vender. Então, se hoje você fidelizar o cliente, né, ele te procurar na hora de comprar um carro, na minha loja ou qualquer outra loja que tenha esse sistema ele encontra o que ele quer. É uma questão de você travar o cliente ele, você transferir para ele junto com o carro que você vendeu uma bagagem de confiança e ele, se ele te procurar você tem, como eu tenho, como qualquer loja tem. Aí o que vai fazer a venda vai ser um diferencial, juros, é uma coisa mais que você falou, um mimozinho que você fizer para o cliente, pagar um pouquinho a mais no carro dele, essas coisas.

P1: Você falou um pouco sobre a questão da inadimplência, da, vamos dizer, assim, da fidelidade do cliente, nesses vinte anos de Princesa Veículos com é que você vê essa transformação. Antigamente se falava no fio do bigode.

R: Nossa.

P1: Como que é isso?

R: Nós vendemos muitos carros, assim, sem notas promissórias, sem nada. De o cara falar: Vou te pagar, vou te dar um pouco o resto eu te dou o mês que vem, você não precisava ligar para ele, chegava no dia você podia contar com aquele dinheiro. Éh, mas, éh, quando começou a história, assim, eu fui bancário, né, de 1974 a 1978 eu fui bancário. Eu me lembro que eu trabalhava no Banco América do Sul em Americana, ah, o banco era um banco pequeno, mas eu me lembro que, assim, a agência devolvia no dia 3 ou 4 cheques, era assim. E você ligava para o cliente que tinha um cheque que ia voltar, você ligava 1.000 vezes para ele, não tinha tanto telefone ou você tentava entrar em contato com ele para perguntar porquê que a conta dele não tinha saldo. Se ele falasse: "Eu tô indo aí depois do almoço depositar", você não devolvia. Hoje, você vai num banco, você chega num banco 10 horas, 10 e meia, você tem o privilégio de entrar em um banco aberto, o banco tem, nossa, ele tem um monte, o sistema devolve o cheque. Você pode ter Cheque Ouro, você pode ter Cheque Estrela, você pode ter Cheque Van Gogh, se o cheque não tiver fundo ele volta, o sistema devolve. Então, hoje quando o cara fala que vai dar um cheque prá 10, 15 dias você treme. Por quê? Se ele não tem dinheiro no dia que ele for comprar o carro, ele não tem dinheiro dali 10 dias. Então, nós pegamos essa fase do "fio de bigode" que o cara vinha te pagava, você não precisava ligar para ele. Eu tive cliente "fio de bigode". A minha imagem, o meu CPF, o meu CNPJ ele tem que ser firme porque se o cara comprou um carro do Rio de Janeiro, o nego pegou meu carro e ___ uma volta, assim, eu passo o CNPJ da minha empresa, ele vai ver que a minha empresa está no meu nome, a minha empresa chama Geraldo Aparecido Rossi traço ___ ele vê lá e verá "nada consta", não tem nada. A minha estrutura comercial ela é intocada, ela é inabalável. Eu já paguei muito imposto para banco para ter o nome de pé. E hoje, é uma pena que hoje as pessoas não tem essa mesma preocupação. O nome ficou uma coisa, assim, muito subjetivo: "Ah, deixa voltar". Então eu tenho no bolso, eu acho que eu tenho na loja uma pasta lá, eu nem queria que isso fizesse parte da minha história, mas faz, eu tenho uma pasta lá que deve Ter uns R\$ 80.000 de cheque sem fundos. ___ tem carros, carros inteiros que eu perdi, cheque que no dia era bom, e no dia que eu entreguei o carro, no outro dia o cheque já não era mais bom, carro zero que eu perdi o carro, de juiz falar para mim assim, éh, eu lembro que o juiz falou assim para mim, éh: "Você não foi hábil na transação" Eu falei: "Como, não? O cara meu deu um cheque e o cheque está escrito que está o que ele comprou com o carro." Mas ele falou: "Não, a nota fiscal não consta esse vínculo", então eu perdi o carro e a pessoa não pagou até hoje. Eu me lembro que eu, nossa, era um Gol 1998, eu perdi o carro. Eu tenho um cheque na loja por R\$12. 700 reais que é o preço de um Gol. Era o preço da nota fiscal que eu comprei, paguei, a gente sempre tem que pagar na frente, né, o cheque voltou sem fundo, depois meu irmão falou: "Oh, gente, deixa quieto. Faz de conta que é o imposto que de alguma forma a gente ia pagar um dia". E, ele falou: Puxa, vida. O cara dar um cheque sem fundos. Hoje ele não tem o menor respeito pelo nome dele que está ali, pela assinatura. O cheque deixou de ser um atestado de propriedade. Hoje o cheque o cara. Eu estava na loja essa semana e o Correio pegou 10 talões de cheques. Eu achei um absurdo. Eu com 10 talões de cheques com 50 folhas cada talão. 500 cheques, eu mandei devolver. Eu falei: "Eu não uso um talão de cheques a cada 2 meses um talão de 10 folhas, como que vocês me mandam 10 talões de 50 folhas". Eu acho que é um erro do banco. Quando eu era bancário, se o cliente tinha um cheque devolvido ele não tinha direito de pegar talão. Hoje, o banco vai mandando. Isso alimenta uma mente frágil financeiramente. Éh, O cara fala: Eu tenho talão de cheque. Ele vira um estelionatário, assim, da noite para o dia porque ele vai no posto, abastece R\$30,00 de gasolina em uma loja, virou uma ferramenta cruel porque o comerciante não tem como ficar, não é toda hora que você vai, éh, ficar consultando e é ruim para gente.

P1: Geraldo, como é que você percebe a cidade de Campinas e região hoje?

R: Hoje,

P1: Região metropolitana.

R: o universo. Então, você tem, sei lá, a região metropolitana de Campinas você tem, um milhão e meio de habitantes. Então, é uma região extremamente industrializada, é um polo de pesquisa, muitas universidades, éh, eu me lembro uma vez que eu fui comprar um carro na Bahia, sabe, ___ não tem preço, comprar um carro na Bahia, estava na Bahia o cara falou assim: "Você é de Campinas?" Eu falei: "Sou". Nossa, eu tenho que fazer exame de vista em Campinas, fico enviando Penido Burnier. Eu falei: "Nossa, 2.000 quilômetros de Campinas e você tem que ir lá"

"Não", ele falou: "Porque lá tem o Penido Burnier ", sabe, eu estava lá na Bahia e falei: "Puxa, eu estou lá do lado e não vou atrás do Penido Burnier". Campinas tem essa imagem de ser uma cidade que tem uma imagem muito forte no contexto nacional. Ela tem, éh, a UNICAMP produz cabeças iluminadas, políticos que tem penetração em todos os partidos, tem a PUC. Hoje, têm muitas universidades em Campinas. Ontem eu fui buscar meu filho na saída da universidade e eu fiquei espantado com a quantidade de universitários que saiu da faculdade, parecia um formigueiro. Eu falei: "Meu Deus do céu, daqui a pouco meu carro some e eu não acho meu filho, de tanta gente." Eu falei: "Enzo". Ele falou: "Nossa, pai, a turma que saiu às 10:15 não é um terço do que tem lá dentro". Então, eu fiquei impressionado de ver. Campinas é uma cidade que catalisa atenção porque ela é auto-suficiente. Campinas ela tem um parque logístico muito grande, tem um aeroporto Viracopos que é o maior, eu acho que a nível de Mercosul, ele é a maior referência de entrada e saída de cargas. Um parque de transporte, assim. Campinas tem, as maiores rodovias do Brasil passa por Campinas: Don Pedro, Bandeirantes, Anhanguera, Rodovia de Açúcar, essa que vai aqui para Santos Dumont, então, tudo passa por Campinas. Eh, vamos falar, assim, Campinas, Rio de Janeiro, São Paulo, ela está, eu acho que se Campinas não fosse no estado de São Paulo ela seria a capital de qualquer estado, assim, com maior facilidade e eu não sei a participação a nível de arrecadação, recolhimento de impostos, mas Campinas equivale sozinha a alguns estados, teoricamente, assim, a renda gerada em Campinas, ela é muito grande. As grandes indústrias de Campinas, elas são grandes no Brasil inteiro. Elas têm uma projeção nacional. Toda grande indústria multinacional ela se estabelece em Campinas pela qualidade da mão de obra, pelo perfil do profissional que se estabelece em Campinas. Então o cara que vem de Minas Gerais que vem estudar na UNICAMP, se ele se formar na UNICAMP Campinas vai fazer dele um cidadão porque ele não tem a necessidade de ficar girando. Então, ela tem, esse universo em Campinas, Valinhos, Vinhedo, Hortolândia, Jaguariúna virou uma, é um referência nacional.

P1: E no comércio? Você vê o comércio da região metropolitana de Campinas?

R: É um negócio, a minha esposa tem um café aqui em Campinas, um café pequenininho, um o café popular, é um "mata fome" como a gente costuma falar, coisa simples e barata. Então, a gente está tomar café 7:30 da manhã que veio de Americana trabalhar em Campinas, o cara está a quarenta quilômetros. O preço da passagem de Americana, de Sumaré de Hortolândia até o centro de Campinas é o mesmo que eu pago do centro da cidade para o shopping, quer dizer, a região metropolitana paga 2,25, se ele pegar um ônibus do centro da cidade para ir para o bairro ele também paga 2,25, então os mecanismos que foram criados para você chegar até Campinas fazem dela um polo comercial impressionante. Éh, você pega 13 de Maio num sábado de manhã, ela é um formigueiro e eu acho que metade de Campinas passa pela 13 de Maio no Dia das Mães, Dia dos Pais, no Dia dos Namorados. E eu acho que é um negócio bacana, que o cara que vai para o centro da cidade, ele invariavelmente tem uma sacola na mão. ___ ou no shopping. Campinas tem ___ maior shopping, shopping center do Brasil é o Shopping Dom Pedro, então ela foi criando um mecanismo. Quando foi fazer um ___ eu falei: "Meu Deus, quem que vai nesse shopping? Já tem o Iguatemi, o Galeria, o Multilet, quem que vai?" Bem, você vai de Domingo no shopping Don Pedro, você não tem onde por o carro, quer dizer, ela vai atraindo. Tem gente de outra cidade que vem para cá. Então, o comércio de Campinas, se você tiver uma identidade comercial que você consiga, pelo seu atendimento, pela sua capacidade de ter um produto que atenda, eu não digo nem se realizar porque hoje se realizar tem uma série de indicações, mas você vai vender seu produto. Você está na sua casa e passa lá um cara vendendo rede, - "Ah, da onde você veio?" - "Ah, eu vim do Ceará". Pô, o cara vem lá do Ceará aqui vender rede, quanto custa essa rede, né. Você vai no centro de Campinas, você vai no camelô ali na Alves Machado, meu Deus do céu, você compra tudo. Quer dizer, na realidade ela se estabeleceu e não vai mais sair dali, você não tira mais aquele cara dali, virou uma realidade do centro da cidade. O cara quer comprar um produto barato é o centro. Ele quer comprar um negócio um pouquinho mais sofisticado vai ao shopping. Campinas tem ruas próprias de ferramentas, de peças para indústria. Campinas, éh, para roupa, éh, ela se sofisticou, Cambú já é um polo comercial a noite ele é gastronômico, é bacana você falar assim: "Eu preciso comer em um restaurante gastronômico", você já sabe onde você vai. Isso é uma marca, uma identidade, veio dos grandes centros para cá.

P1: Que lições de vida você poderia dizer que tirou da atividade no comércio?

R: Eu consigo sobreviver do meu trabalho. Campinas me deu isso. Eu deixei de ser empregado passei a ser o meu patrão. Passei em enes crises do meu país. Éh, o ano passado, o prefeito fez uma obra lá na minha rua, lá na avenida Princesa do Oeste, ele fechou a minha rua. Isso ele comunicou na sexta que ia fechar no Sábado, eu não morri porque minha família, eu tenho que cuidar dos meus filhotes, mas eu me virei, eu me lembrei que minha mãe me disse: "Você não é quadrado, você se vira" Então, quando ele fechou a minha rua, a minha rua só tinha movimento só de um lado, só no meio. Então, quem passava do lado de lá não via o meu lado que estava fechado. Então eu aprendi a não desistir. Tem uma música que eu gosto muito do Peter Gabriel que chama "Don't give up", né. Não desanime. Fechou uma porta, procure outra. Não fique naquela: Deus vai me abrir outra. Ele abre, mas você tem que procurar. Deus faz milagre, lógico que faz, mas você tem que fazer sua parte. Não queria ficar esperando que Deus amarre o sapato seu, põe o cadarço, agacha, faz, a parte humana do negócio tem que ser feita por você. Então, o que eu tirei de Campinas, Campinas se você se dedicar a ela, se você conhecer as características do mundo que você vive, do universo que você vive, você sobrevive, você consegue. Existe os grandes que cresceram. No meu ramo as mudanças foram muito grande, mas eu nunca tive um capital externo, eu sempre me virei com o meu pequeno dinheiro. E hoje eu posso dizer que eu fiz a minha casa do meu trabalho, eu estudei meus filhos com meu trabalho, eu comprei um outro comércio com meu trabalho. Eu vou, éh, não penso em parar de trabalhar, o trabalho é algo que, ela me, no Evangelho de João está escrito assim, gosto muito do Evangelho de João, ele é riquíssimo, fala muito do homem Jesus, então ele fala assim: " Meu pai está trabalhando até agora e eu também". Então, eu acho muito bonito isso aqui, se Deus trabalha, porque eu não vou trabalhar. Se o filho dele trabalhou, porque eu não vou trabalhar. Então, éh, o trabalho me faz chegar em casa de cabeça erguida. O trabalho faz com que quando eu compre um sorvete para levar para casa, eu fale: "Puxa vida, é fruto do meu trabalho". Eu tenho orgulho de chegar em casa, eu posso comprar um equipamento novo, eu posso trocar o carro da minha esposa, eu posso dar uma condição melhor para os meus filhos é o meu trabalho. Campinas nunca me deixou na mão com relação ao que ela pode me dar pelo fruto do meu trabalho. Essa é uma cidade pequenininha você fica desorientado: O que eu vou fazer? Campinas, não. Se você falar: Eu vou catar latinhas para você levar, eu vejo que pessoas, eu conheço pessoas na cidade que fala: "Eu pago a luz, o telefone e a água com latinhas". Quer dizer, é alguém, ela tinha alguém na porta da sua casa, você tem que alguém atrás dela. Então, o que eu tiro para mim de Campinas é que ela é uma cidade que tem um componente de violência embutido, tem, mas é uma cidade muito grande. Proporcionalmente ao tamanho dela, a violência é proporcional a ela. Se você pegar uma cidade pequenininha de 20.000 habitantes por ano, se você pega Campinas com 1 milhão e meio de habitantes tem uma proporcionalidade: quanto maior o número de

peças. Éh, em uma cidade como Campinas, éh, um assassinato hoje nem se comenta, né, mas faz parte de uma estatística que você tem que ter consciência do meio que você vive. Tem calote? Tem. Porque tem muita gente gastando comprando e você tem que fazer de tudo para ficar com a cabeça erguida. Eu falo para meus filhos: "Façam tudo na vida de vocês para nunca ter que atravessar a rua quando cruza com alguém. Para você olhar nos olhos dela, cumprimentá-la e ela te reconhecer. Ela te chamar pelo nome, né, porque você fugir de uma pessoa que você deu um tombo, um calote, que você não tratou bem, eu acho que ninguém merece, você tem que cuidar para andar de cabeça erguida, independente do que você faça, seja um catador de latinhas, seja vendedor de carros seja quem for." Conheço pessoas que são extremamente simples e extremamente honestas. E conheço pessoas, assim, que andam de carro do ano e tem um carneirão enorme no porta-luva atrasado e essas pessoas quando chegam falam assim: "Eu precisava que você me ajudasse, comprei esse carro e o banco também tem 4 prestações atrasadas". Eu olho para o carro, eu olho para o carro e falo: "Caramba, porque você não comprou um 4 anos mais velho, do tamanho do seu salário?" - "Ah" - "Vamos te ajudar, e aí que, talvez você reverte o quadro e arrume um novo cliente"

P1: É o que você achou, Geraldo, da iniciativa do SESC, como você vê essa iniciativa do SESC Campinas em recuperar a memória do comércio da cidade e da região, e você participar do projeto.

R: Então, eu não lembro a quanto, eu acho que foi uns três meses que chegou uma garota lá. Ela chegou lá e eu não botei nenhuma fé, éh, isso é bem real com aquilo que eu te falei como é que eu sou. Quando a garota chegou lá e falou: "Posso te fazer algumas perguntas?" Eu imaginava que ela fosse me vender alguma coisa. E eu procuro atender todo mundo bem porque às vezes uma pessoa, e eu sou um vendedor e eu tenho que atender bem. Eu consigo vender mais um produto pela atenção que eu dou, as vezes, do que pelo produto que eu tenho. Então, eu imagino que se alguém for fazer uma pergunta e eu for um cara, assim, avesso aquilo, a pessoa fala: "Puxa vida", né, às vezes ele é um vendedor que está começando. E quando essa, eu não lembro o nome dela e ela foi super simpática,

P1: Sueli

R: Sueli foi super simpática, ela falou: "Posso fazer algumas perguntas", né, uma pesquisa, eu fiquei pensando: Puxa vida, vai me vender alguma coisa, vai me vender um filtro d'água. Ah, mas ela foi simpática e eu falei para ela: "Olha, você vai fazer o seguinte pode perguntar o que quiser para mim, mas se aparecer um cliente eu vou parar de te atender e eu vou fazer a minha parte. Você está no meu universo e por favor se adapte a ele" E ela falou: "Não, tudo bem". Ela perguntou quanto que eu estava lá, eu falei das enchentes, eu falei, ela estava lá e os Amarelinhos vieram me enxer o saco ___ "essa é a minha realidade". Ela foi fazendo perguntas ela foi entrando no meu contexto, né? E ela perguntou SESC eu lembrei daqui. Eu fiz o primário eu fiz no SESC, foi fantástico, eu me lembro muito bem, quando eu fui falar que eu fiz o meu primário no SESI, que chamava Centro de ___ SESI em Americana, era referência, qualidade do ensino. Então eu falei: "SESC" é do comércio, né, o SESI era da indústria, então, eu falei: "fizeram um negócio muito bonito para quem é do comércio aqui". Então, quando ele falou que era do SESC eu falei: "Puxa vida, vamos contribuir". Ela foi fazendo perguntas e tal, e se, ela falou: "Você se importa se, talvez essa nossa conversa, ela vai ser selecionada, você se importa se futuramente alguém precisar que você?" Eu falei: "Não, pode vir". Eu não tenho muito tempo, eu sou uma pessoa que não tem muito tempo, não é porque eu não quero ter muito tempo, é porque você vende um carro você adota um filho. O carro é um bumerangue, ele vai e volta na sua mão um monte de vez. Então, as vezes as pessoas ligam lá, até o fotógrafo estava lá e falou: "Geraldo, faça a sua parte e a hora que você tiver um tempinho a gente vai fazendo as fotos" Ele viu como é que é. E quando você me ligou, né, eu fiquei pensando: Puxa, preciso arrumar um tempo para essa moça, ela está insistindo comigo. Aí quando eu vi que o negócio era sério, eu falei: "Eu preciso dar a minha contribuição porque eu sou um pequeno comerciante, mas as grandes pirâmides elas começaram com pequenos rabinhos, então o comércio de Campinas ele passa por mim.

P1: Com certeza.

R: A história do comércio de Campinas ela passa por mim, por pessoas que fazem dessa cidade ser o que ela é, então eu fiquei, inicialmente eu fiquei meio preocupado com o que vocês iam perguntar, o que eu poderia contribuir, depois eu fiquei curioso, né, a minha mulher estava lá na loja quando veio me buscar, ela ficou preocupada em me arrumar o cabelo, eu falei: "Não adianta que menos feio que isso não vai ter jeito"

P1: (risos)

R:..daqui para pior". Daí ela estava lá e eu falei: "Eu, realmente, não sabia". Aí, você vindo eu me toquei que a história de uma cidade ela é contada por pessoas que fazem parte do dia-a-dia, da raiz da cidade. Eu acredito que entrevistar um grande empresário ele vai falar de números, éh, porque é do que ele entende. Ele ficou grande porque ele cuidou dos números. Talvez ele seja grande em números, mas talvez ele seja pequeno em, na intimidade. Talvez ele tenha pessoas na empresa dele que tenha isso que eu tenho, mas ele não vai saber como é que é você pegar um cara que passa na porta da sua loja e : "___queria comprar um carro" e eu faço isso. Eu tenho o maior orgulho de atender uma pessoa assim. As vezes ___para gente de chinelo no pé, assim, ___dignas que transferem ___conversar com alguém que você vai dar um carro para ele, você vai vender um carro para ele e aquilo vai ser uma propriedade para ele. E ele vai me dar esse grau de satisfação. Então, quando você me ligou e falou: "Nós podemos?" Eu falei: "é sério o negócio" Fiquei feliz, fiquei, assim, eu posso contar para os meus filhos, contar para os meus netos: Puxa vida ___falar algumas coisas da minha origem, da minha história, um ser humano dentro de um contexto que o mundo passa por mim. Isso foi muito bacana, fiquei muito feliz.

P1: Nós que ficamos felizes com sua participação, muito obrigada

R: Legal.

P1: Muito legal, muito boa a entrevista. Muito boa a entrevista.