

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

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

Memórias do Comércio - Baixada Santista (MCS)

## **Crescendo com a Praia Grande**

História de [José Augusto Viana Neto](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 21/02/2005

---

P/1 - Bom, eu vou pedir para o senhor começar falando o seu nome completo, local e data de nascimento.

R - Meu nome é José Augusto Viana Neto, eu nasci em Patrocínio Paulista, no dia 22 do três de 1951.

P/1 - Nome dos seus pais.

R - Meu pai é (Dagmar Abreu Viana?) e minha mãe (Inésia Corradini Viana?).

P/1 - Seus avós? Conheceu seus avós?

R - Todos. Conheci. Meu avô por parte de mãe chamava-se (Nélio Corradini?) e a minha avó (Alta Faleiros Corradini?). Por parte de pai era (José Augusto Viana?) e (Amélia de Abreu Viana?).

P/1 - E o senhor conhece qual era a atividade dos seus avós?

R - Sim. Meu avô era garimpeiro no sertão da Bahia. E depois passou a ser comerciante. E minha avó...

P/1 - Comerciante de que?

R - Tinha bar e restaurante, em cidades do sertão da Bahia.

P/1 - Que lugar ele garimpava?

R - Lençóis, Chapada Diamantina.

P/1 - E minha avó era professora, professora primária, na Bahia.

R - E, por parte da minha mãe, meu avô era funcionário público estadual, foi carcereiro na cadeia da cidade, que também não tinha preso, mas era ele o carcereiro. E a minha avó era do lar, cuidava da casa.

P/1 - E os seus pais, a atividade deles?

R - Meu pai começou como diamantário, ele fazia lapidação de diamantes, na Bahia, veio para São Paulo para lapidar diamantes na região de Franca. E lá ele se tornou comerciante, comprou um bar, depois uma mercearia, postos de gasolina. Isso no interior, lá em Patrocínio Paulista.

P/1 - E que época que foi que ele saiu da Bahia e veio para o interior?

R - Ele saiu da Bahia em 1944. Ele saiu da Bahia, veio para São Paulo, capital, para ser lapidário.

P/1 - Ele veio, então, para aprender o ofício?

R - Não, ele já sabia. Tanto é que ele foi parar em Patrocínio Paulista porque é uma região diamantária, tinha muito diamante, e um diamante difícil de ser lapidado, um diamante muito duro e que os lapidários aqui de São Paulo não lapidavam. E meu pai, como tinha necessidade, estava precisando, estava se aventurando, então ele foi para poder lapidar esse tipo de diamante. E lapidou. Ficou lá lapidando na cidade muitos anos esse tipo de diamante, até que se transformou em comerciante.

P/1 - E aí ele tinha o que, que o senhor falou?

R - Ele tinha um bar e sorveteria. Eu me lembro, porque eu nasci em 51, e ele vendeu esse bar e sorveteria... ele deve ter ficado cerca de uns três ou quatro anos mais ou menos. Ele vendeu em 57, então eu já tinha seis anos de idade. E eu me lembro perfeitamente daquela época, em que a minha mãe, para tomar conta dos filhos e trabalhar, que ela também trabalhava no bar, fazia doce, fazia sorvete, para vender no bar, ela não tinha muito tempo. E eu me lembro que eu, por ser o mais novo naquela época, o segundo filho, ela me deixava naquelas caixas de cerveja antiga, com palhas, porque antigamente a cerveja vinha coberta em palhas de junco, as garrafas individualmente, para não bater uma na outra e quebrar, não existia as caixas com divisão. Então eu ficava numa caixa forrada com aquelas palhas de junco que vinha forrando as garrafas de cerveja. E lembro muito bem dos meus pais trabalhando. O meu pai também tinha uma chácara, criava porcos. E matava o porco para vender também, no comércio. Tinha uma criação de galinhas, vendia também ovos no comércio. Então era, assim, uma atividade muito diversificada.

P/1 - Qual que era o melhor sorvete da sorveteria?

R - Eu diria que tinha que ser o nosso, porque era o único da cidade. (riso) Mas o melhor sorvete que nós tínhamos lá, e depois eu na fase adulta, aqui na Baixada, eu tive uma sorveteria, usei a mesma receita aqui e fez muito sucesso na época, é o sorvete de ameixa. Um sorvete de creme e vai calda com ameixa, calda de açúcar com ameixa. Então, era o melhor sorvete que nós tínhamos lá, sem dúvida nenhuma.

P/1 - O que fazia mais sucesso.

R - Fazia mais sucesso, e até porque naquela época não se usava produto químico para nada. O sorvete era tudo muito natural. O leite não era pasteurizado, não existia ainda a pasteurização, apesar de na cidade ter uma cooperativa de laticínios, mas o leite era o leite gordo, bruto, como vem da vaca mesmo. Então, com isso o sorvete sem dúvida era um sorvete muito bom, de altíssima qualidade. Se fosse hoje produzir um sorvete daquele, então nós teríamos que ter uma sorveteria cinco estrelas aí para poder atender o público que pudesse pagar. (riso)

P/1 - E o senhor se lembra da casa que o senhor morava quando era pequeno?

R - Lembro. Meu pai foi uma pessoa que mudou muito. Em 16 anos que ele morou em Patrocínio Paulista, da época que ele chegou até nós mudarmos para São Paulo, em 1961, meu pai ficou lá então 16 anos. E nesses 16 anos ele fez 13 mudanças. Inclusive é um aspecto que na minha infância, e depois também na juventude, que me incomodava muito, eram essas mudanças. Porque nós fazíamos amizades com vizinhos, e criava ali um grupo de amigos, e tal, e daqui a pouco mudava. Aí mudava também toda a estrutura, foi uma situação que me marcou, essa questão de mudar demais. Mas eu me lembro praticamente de todas as casas que nós moramos, de toda a minha infância com meus irmãos. Que nós somos em seis irmãos, quatro homens e duas mulheres. Eu lembro perfeitamente de todas as casas que nós moramos.

P/1 - E as brincadeiras? Do que que vocês brincavam?

R - Olha, era uma infância difícil, até porque não existia tecnologia nenhuma naquela época. Lembro-me muito bem de que uma das nossas maiores alegrias, quando meu pai estava viajando, que quando ele estava em casa ele não deixava a gente ouvir, era as aventuras das radionovelas. Tinha uma radionovela feita especialmente para criança, que era "Jerônimo, herói do sertão". Foi muito famoso. Vocês não devem ter conhecido, claro. (riso) Mas o "Jerônimo, herói do sertão" fez um sucesso muito grande, então nós ouvíamos, acompanhávamos pela Radio Nacional do Rio de Janeiro. Chegava, então, assim por volta de 18 horas, era o horário que a meninada estava toda em volta do rádio esperando começar a radionovela. Aí depois do "Jerônimo" vinha uma novela que era para adultos. Lembro-me até... e meu pai proibia demais, porque em casa não podia entrar revista de vida de artista, nem pensar. E também esse tipo de programação ele não aprovava. E tinha a novela, eu lembro até hoje das dificuldades que tinham as mulheres para poder ouvir naquela época a novela "O direito de nascer", no rádio. Porque o tema era muito forte para a época, e dificilmente um marido queria que a mulher ouvisse aquele tipo de novela. Então, tinham essas dificuldades. E depois da novela do rádio, normalmente a gente ia para a porta de casa, para a rua. Era comum as mães ficarem ali sentadas na calçada, conversando, e a garotada brincando. Mas quando a gente fala, assim, à noite, dava oito horas, oito e meia da noite, já era tarde da noite. E as cidades todas tinham, assim, uma iluminação muito fraquinha, as lâmpadas do poste. Eu lembro perfeitamente que era iluminação muito fraca, faltava muita energia, aquelas casas antigas, com teto muito alto também, algumas delas sem forro. Eu lembro que morei em algumas casas que não tinham forro, era só o telhado. Aquela forma antiga de construção. Os fogões eram a lenha. E era toda uma vida, assim, muito mais voltada aos aspectos sertanejos, digamos, eu posso até me considerar um sertanejo de origem. Mesmo dentro da cidade, não se considerava... uma cidade naquele estágio de desenvolvimento não pode hoje de maneira nenhuma ser considerada uma área urbana, porque era uma área estritamente rural. Quando acabaram-se os garimpos em Patrocínio Paulista, o que prevaleceu foram as plantações de café e o gado leiteiro. Que tínhamos lá uma cooperativa que produzia queijo, então o gado leiteiro passou a ser a base da economia, e o café. Apesar de que o café tinha dificuldade. Todo ano na hora de colher, que o café brotava, tinha geadas. É uma região também que tem muita geadas. E o pessoal tinha muito prejuízo. E a cidade ficou, assim, uma cidade composta de grandes fazendeiros, poucas famílias, que tinham aquelas grandes propriedades que vinham do século passado. Agora já do século XIX, do século anterior ainda. E na sua maioria cidade formada, comunidade formada por pessoas que tinham sido empregados dessas grandes famílias. Então, hoje, nós estamos em 2001, a cidade tem 10.500 habitantes, naquela época tinha 3.500, contando

com a população rural. Então, era uma vida, assim, muito simples. Uma época que, como todo mundo, lembro com muita satisfação da infância. Que nós levantávamos de manhã e íamos tomar o café com fôgão à lenha, estava tudo ali em cima do fogão já, muito pão de queijo, muito biscoito fêto em casa (riso), muito doce. Lembro que não existia geladeira na cidade, nós nem sabíamos que existia geladeira. (riso) Mas a forma de se conservar o alimento... então, matava-se o frango ou o porco, e tinha que ter uma forma de conservar aquilo por alguns meses para consumir. Então, eu lembro que pegava aquelas latas de 20 litros, lata de óleo vazia, colocava a banha do porco dentro, derretida, e aí colocava o frango ali. Ele cozinhava um pouco naquela banha, e deixava lá. Então aquilo você podia deixar quatro, cinco, seis meses. Quando quisesse era só tirar e preparar o frango, o frango estava perfeito. Só que, é claro, com gosto de porco, né? (riso) E um colesterol fora do comum, porque imagina! Mas era muito comum. E os doces também, se faziam doces, se armazenava em prateleiras, aqueles doces de corte, de goiaba, doce de leite, doce de sidra, que hoje não é tão simples de encontrar. E aquilo tudo sem conservante ficava nas prateleiras lá por tempos e tempos, sem estragar, sem mofo. Eu sei que foi uma fase muito interessante. Eu morei em Patrocínio Paulista até 1961, vou sempre passar na minha cidade, eu gosto demais de retornar à minha cidade. Apesar de que hoje eu tenho poucos conhecidos lá, quase ninguém. Mas eu gosto de sentar no banco da praça, ficar olhando, visito sempre a casa onde eu nasci, dou uma olhada, a família é minha conhecida. E retornar às origens, dá aquela sensação muito gostosa de estar de volta naquele ponto do planeta, de quando nós entramos nessa vida. Eu sinto, assim, aquela sensação. Eu não sou exotérico, mas esse aspecto me satisfaz muito. E lembro... não lembro, assim, com aquela saudade imensa desses tempos, porque tínhamos também as dificuldades, é claro, e os problemas. Mas eu lembro, assim, com muita satisfação. Foi uma infância muito pura, muito limpa, rodeada de pessoas muito puras. E numa sociedade muito apegada uns aos outros, porque uma sociedade pequena, onde todo mundo se conhecia. Quem não fosse à missa no domingo já era uma pessoa muito mal vista na cidade. Quem não fosse católico, então, não conseguia ingressar naquela sociedade. Uma cidade até hoje sem mendigo, sem favela. Muito bom, muito saudável.

P/1 - Com relação à escola, o senhor já começou a frequentar a escola lá em Patrocínio?

R - Em Patrocínio. Eu entrei no primeiro ano eu tinha seis anos, porque começava em fevereiro, em março eu completei sete anos. Mas nunca fui reprovado, mas também não gostava de estudar. (riso) Mas também era muito bonito, nós chegávamos na escola, todos os alunos se reuniam no pátio e, antes de ingressar para a sala de aula os alunos ficavam todos em formação, tinha que colocar o braço, assim, para tomar distância do da frente e o do lado. Então, ficava tudo muito bem arrumadinho, aquela garotada toda. E antes de partir para as classes vinham todos os professores e o diretor da escola, ele rezava uma oração. Depois de rezada a oração nós cantávamos o hino nacional, e aí entrávamos todos em fila para a classe. Então, era uma educação religiosa e cívica muito importante. E o respeito pela autoridade. Porque nenhum professor deixava de comparecer naquele momento lá, porque notava-se nitidamente o respeito dos professores, do diretor, dos funcionários da escola, que naquele momento estavam todos ali na frente. E eram todas as aulas, tanto o pessoal do período da manhã como do período da tarde, tinham essa recepção. Era tudo muito formal. Íamos para a classe, naquelas carteiras de madeira, onde sentávamos de dois em dois. E ali tinha o tinteiro, porque nós não tínhamos caneta esferográfica. E a caneta com a bombinha era uma caneta muito cara, ninguém tinha. Então, comprávamos aquela caneta de madeira com a pena, que era encaixada na ponta. Então, tinha que molhar no tinteiro e escrever, e todos nós tínhamos também o mata-borrão, porque tinha que escrever e passar o mata-borrão para não borrar. E as professoras, normalmente, na minha cidade tinha algumas que eram de fora, da cidade de Franca. Porque não havia na minha cidade professora suficiente. Mas eram pessoas, assim, respeitadíssimas na comunidade. O diretor da escola, quando o Estado trocava o diretor, ele era recepcionado na cidade como uma autoridade, assim. Eu acredito que hoje, pelo que o povo já tem consciência do que representa todo o sistema, nem um senador tem o prestígio que tinha um diretor de escola naquela época. Eu lembro porque numa casa vizinha que nós moramos, quando chegou o diretor novo da escola, teve à noite um coquetel, meu pai foi, e naquele coquetel estavam delegado de polícia, o prefeito da cidade, o juiz. A cidade era pequena, mas naquela época já era Comarca. Então, tinha o juiz de direito, o promotor. Estavam todos para poder conhecer o diretor, dar boa vinda, e era uma pessoa respeitadíssima na comunidade. E as professoras e os professores gozavam do mesmo prestígio. Então, quando uma professora passava pela rua todo mundo parava e cumprimentava com um respeito muito grande, coisa que infelizmente hoje a gente percebe que não tem esse valor. E assim, uma cidade muito cheia de tradição, com uma religiosidade fantástica. Apesar das missas naquela época não ser permitido, o Vaticano não permitia as missas rezadas em português, todas as missas eram rezadas em latim. Mas mesmo assim a Igreja tinha duas missas aos domingos, era proibida a missa ao sábado, como existe hoje, não era permitido. Então, aos domingos a Igreja estava lotada. E aí daquele que faltasse na missa. Ele já ficava marcado como uma pessoa que alguém tinha que ter cuidado com ele, porque não era uma pessoa muito séria, uma pessoa boa.

P/1 - E o senhor morou até quanto tempo lá?

R - Em 1961 nós mudamos para São Paulo.

P/1 - E qual foi o motivo da mudança?

R - Olha, o meu pai sempre foi u homem, assim, muito aventureiro comercialmente falando. Ele nunca se apegou a nenhuma atividade fixa por muito tempo. E nunca ele trabalhou com uma atividade só. Ele sempre teve várias atividades, exercia várias atividades. E lá em Patrocínio ele tinha comprado os dois postos de gasolina que tinha na cidade. Fechou um, manteve o outro, e apareceu uma oportunidade de ir para São Paulo. Hoje nem tanto, mas São Paulo naquela época era, assim, era como se fosse um maná: "Olha, vai lá que vai ganhar muito dinheiro". Então, tinha toda aquela perspectiva de ganhar muito dinheiro em São Paulo. E meu pai, então, resolveu mudar. E nós mudamos para São Paulo em 1961. Ele abriu uma oficina mecânica, num bairro... no Jardim da Saúde, na Zona Sul de São Paulo. E ali nós começamos a trabalhar. Ele também comprava e vendia carro. E realmente deu certo, porque em pouco tempo ele ganhou muito dinheiro. Muito dedicado, trabalhava até de noite, tudo o mais. E a minha mãe também, assim, sempre fazendo muita economia, as nossas roupas não eram compradas, eram todas feitas em casa. Então, com tudo isso o meu pai conseguiu juntar um bom dinheiro e passou a ser um comerciante até... chegou a ter oito postos de gasolina de uma só vez em São Paulo. E foi bem sucedido, foi uma coisa que deu certo.

P/1 - Qual foi a sua impressão de São Paulo? Como é que era São Paulo nessa época para o senhor?

R - Bom, São Paulo era tudo que a gente queria. Porque, em primeiro lugar, tinha televisão. Lá em Patrocínio não tinha, lá só tinha cinema no domingo. Onde a gente assistia o seriado no domingo, parava numa parte muito interessante, tinha que aguardar até domingo que bem para ver o resto. (riso) Era uma semana de expectativa. Na televisão pelo menos era de um dia para o outro. (riso) Mas São Paulo era uma coisa fascinante, dava, assim, uma vontade imensa de estar lá. E quando nós chegamos em São Paulo nós adoramos, até que chegou o momento, é claro, da saudade, dos amigos, daquela vida toda. Mas houve uma adaptação muito grande, porque São Paulo realmente é fascinante. Eu, até hoje, eu gosto demais de São Paulo. Se eu tivesse que mudar de Praia Grande, no litoral, eu retornaria para São Paulo, não iria para nenhuma outra cidade. Porque imagina, nós mudamos para lá em 1961. Eu estava completando 11 anos de idade. E aí eu morei em São Paulo até os 24 anos de idade. Imagina, então foi a juventude toda. E a parte que eu acredito que, sem dúvida nenhuma, ninguém vai contestar, a melhor fase da vida. Ali dos 12 anos até os 22 eu acho que é a fase áurea de qualquer ser humano. E com isso eu aprendi a conhecer São Paulo, eu cresci, eu conheço São Paulo antes do metrô. Andei muito de bonde, aqueles bondes abertos. Quando eu era garoto, office boy, eu andava de bonde todo dia. Então, conheci São Paulo sem o metrô, conheci São Paulo sem suas principais avenidas. E era, assim, uma coisa quase que integrada dentro daquela cidade. Tanto é que quando eu mudei aqui para o litoral eu ressentí demais. Demorei alguns anos para poder me habituar aqui no litoral.

P/1 - Como é que foi essa mudança? Foi seu pai ainda, mais uma vez, ou foi já uma fase sua?

R - Não, não foi uma vontade minha não. Foi uma coisa, assim, meio estranha, porque eu casei em novembro de 74, e meu pai já estava na Praia Grande desde julho de 74. Ele tinha uma fazenda em São Roque e trocou por um prédio aqui, de apartamentos. E já que ele tinha tanto apartamento ele morou em um apartamento e deu um para cada filho. Então, em novembro, eu casei. Passamos uma noite em São Paulo, e viemos na segunda-feira para ir para o Guarujá. Nós tínhamos ganho de presente 15 dias lá no (Hotel Ferrareto?), no Guarujá. Que eu não conheço até hoje, nunca fui no (Hotel Ferrareto?). (riso) Mas resolvemos passar na Praia Grande para visitar a minha família, antes de ir para o Guarujá. Aí chegou em Praia Grande, o meu pai, assim, muito entusiasta no negócio. Nessa época eu trabalhava em São Paulo como funcionário de uma financeira, da Martinelli. E meu pai, sempre com aquele entusiasmo de que os filhos trabalhassem por conta própria, não fossem empregados, falou de uma sorveteria que tinha para vender em São Vicente, lá no bairro da divisa com Santos, a sorveteria (Iaiá?) Limitada. Aí fui eu lá ver a sorveteria com o meu pai, com a minha esposa. Gostamos, fizemos negócio no mesmo dia. Então, já no dia seguinte nós estávamos trabalhando no balcão da sorveteria, eu e a minha esposa, e o meu irmão de sócio, ele veio no outro dia. Então, uma semana depois eu voltei em São Paulo somente para pegar a mudança e trazer para o apartamento aí na Praia Grande. E aí ficamos ali tocando aquela sorveteria, sem a experiência do comércio, porém com aquele tino comercial, que acho que vem do meu pai, a gente se adapta a qualquer tipo de negócio, e fomos trabalhando. Só que houve um problema muito grave naquela época, um problema gravíssimo. Acho que foi uma das piores fases que nós tivemos aqui no litoral. Porque o porto estava parado, praticamente parado, as transações que o Brasil tinha...

P/1 - Parado por que, o senhor se lembra?

R - Política econômica do governo.

P/1 - É 70 e quanto?

R - 74. O presidente da República era o Médici, estava acho que no fim do governo do Médici. É, estava no fim do governo dele. Eu sei que houve uma recessão econômica tremenda, não tínhamos navio nenhum no porto. Então, Santos passava por um momento ruim. E quando Santos está ruim, no litoral, o litoral todo vai mal, porque todo mundo aqui depende desse movimento do porto. E nós tivemos um agravante, que foi fatal na época. Foi uma epidemia de encefalite, uma doença perigosíssima, e que era provocada pela picada de um mosquito, assim, parecido com o pernillongo. Aí ninguém vinha para o litoral. Então, nós ficamos lá na nossa sorveteria (Iaiá?) matando mosquito. (riso)

P/1 - Não tinha cliente.

R - Não tinha cliente. Eu sei que a minha mulher ficou grávida do primeiro filho, nós estávamos na sorveteria. Então, eu sei que meu primeiro filho foi gerado nessa expectativa, nessa falta de perspectiva de futuro. Porque a sorveteria não funcionou, porque não tinha freguês para a sorveteria. O verão daquela época foi péssimo, não teve movimento nenhum, as pessoas tinham medo de descer aqui para o litoral. E um outro problema também, que nós tínhamos o pedágio. Hoje o pedágio não significa tanto para o turismo. Mas naquela época o pedágio na estrada era sério. Qualquer aumentozinho de pedágio diminuía o movimento de turistas no litoral. E nós tivemos tudo isso para poder atrapalhar. Então, a nossa sorveteria não fez movimento, ficamos lá até 75, até fechar. Vendi apenas para que a pessoa pagasse lá débitos de aluguel, INSS, esses encargos sociais, e saímos sem nada de lá. Foi a minha primeira experiência comercial aqui na Baixada, foi essa. Hoje lá no local onde era a sorveteria é uma drogaria. Porque na época em que eu fechei, depois a pessoa vendeu o ponto e essa farmácia foi aberta, está lá até hoje. Mas foi uma experiência ruim, nós tivemos que vender até o carro, passamos a andar de ônibus, e a minha esposa grávida. Então, era toda uma dificuldade. E depois aquela saudade de São Paulo, porque nós tínhamos uma vida muito boa em São Paulo, não nos faltava nada. E de repente nós nos vimos aqui, afastados dos amigos, apesar de estar perto da família, mas afastados daqueles amigos que tínhamos comumente. E passando por toda aquela dificuldade financeira. Talvez até tenha sido por isso que eu tenha tido tanta vontade de voltar para São Paulo.

P/1 - Antes de um senhor continuar por aqui, eu vou perguntar como é que era a Praia Grande quando o senhor chegou aqui. O senhor foi morar em um apartamento, tinha bastante morando lá ou lá já tinha bastante turista, em época enchia? Como é que era?

R - Olha, Praia Grande era uma cidade sem ruas pavimentadas. Tínhamos já bastante prédio naquela época. Mas pavimentação nós tínhamos a Avenida Costa e Silva, que era a principal, e um trecho da Avenida da Praia era pavimentado. Não havia nenhuma outra rua pavimentada. E não tínhamos também esgoto encanado. Todo esgoto, ele, em todas as ruas da cidade, ele corria por valas, a céu aberto. E era jogado na praia, diretamente na praia. Então, é claro, quando chovia aquilo tudo transbordava, ficava quase que impossível transitar por aquelas ruas. Mas tinha uma vantagem muito grande. O comércio de Praia Grande era um comércio muito bom nas épocas de temporada. Porque nós não tínhamos a

ponte no (Mar Pequeno?), era só a (Ponte Pencil?). E a (Ponte Pencil?), em épocas de movimento, nós demorávamos de quatro a seis horas para atravessar a ponte, devido ao congestionamento. Então, o que aconteceu? O turista ia para Praia Grande. Ele entrava na cidade, ele ficava dentro da cidade, ele não saía de lá. Então, digamos, em termos de hoje, se ele tivesse com mil reais no bolso, ele ficava e gastava os mil reais dentro da cidade. Então, toda aquela massa de gente gastava o dinheiro todinho na Praia Grande. Era comum nós verificarmos, assim, em fins de semana prolongados, em épocas de férias, supermercados ficavam totalmente sem mercadoria, padaria ficava sem mercadoria. Se o movimento fosse um pouquinho acima do previsto, se esgotava. (PAUSA) ...de noite vim para os restaurantes de Santos, São Vicente, até porque... para conhecer, saíam para passear. E até hoje tem essa característica. Muita gente sai da cidade para procurar diversão em outras cidades do litoral. Então, o aspecto da ponte facilitou a vida do turista, mas deu essa característica à cidade também.

P/1 - Bom, então, depois da sorveteria como é que foi? O senhor fechou e af?

R - Fechamos a sorveteria, aí eu fui para Praia Grande, fiquei lá, assim, sem atividade. Apesar de que com o dinheiro que eu vendi meu estacionamento em São Paulo eu comprei uma loja comercial na Praia Grande, onde tinha um bar, um restaurante. E meu pai é que explorava esse bar. Mas eu fiquei lá sem atividade, até que um amigo me convidou para vender uns apartamentos de um prédio que ele tinha construído. Aí eu aceitei ficar no plantão. E não demorou muito eu vendi um apartamento. E eu recebi a comissão, 5%. É um apartamento que hoje estaria mais ou menos por volta aí de uns 140 mil reais. E isso aí equivale a 7 mil reais de comissão. Então, imagina.

P/1 - A maior alegria.

R - (riso) Para quem estava sem nada, na fossa, ver um dinheiro desse é bom. Hoje é um salário de executivo, de um alto executivo. Então, eu vi na profissão de corretor de imóveis uma possibilidade de ganhar muito dinheiro. E realmente foi. Eu exerci e exerço outras atividades além da corretagem imobiliária, mas tudo que eu tenho na vida, apesar de que não é nada, assim, de muita coisa. Mas o que eu tenho eu consegui no mercado imobiliário. Até meados dos anos 80, até 85 mais ou menos, em que o mercado era um mercado muito ativo na Praia Grande. Depois, é claro, com a vinda dos empresários de fora, nós tivemos uma certa dificuldade. Porque não só aumentou muito a oferta de imóveis da cidade como também aumentou a concorrência, diversificou demais. Então, deixou de ser aquele grande negócio que era no passado. Mas sem dúvida nenhuma ainda é um ótimo negócio.

P/1 - E como é que era, então, esse mercado quando o senhor começou? Que tipo de coisa que tinha, qual era a oferta, quem comprava?

R - O mais interessante, uma característica que marcou demais é que o cliente, quando ele elegia um corretor para cuidar dos seus interesses dentro da cidade, ele se fixava naquele corretor. Então, como eu tinha, digamos, meia dúzia de clientes que me davam sustentação durante um ano. Independente do movimento na cidade, eu tinha meus clientes, que eram pessoas que queriam comprar imóveis para poder alugar ou comprar para revender. E nós funcionávamos ali não só como intermediador, como corretor, fazendo a intermediação na compra e venda, mas como um consultor financeiro também. E, é claro, se a pessoa está aplicando e está dando resultado, ele continua. E a dificuldade da (Ponte Pencil?) impedia que essas pessoas fossem até a Praia. Normalmente nós é que subíamos para fazer o negócio. Levava a documentação, levava o carta-horário junto e assinava tudo lá. Depois, com a (Ponte do Mar Pequeno?), ficou muito fácil aos clientes chegarem à cidade. E com isso o que aconteceu? Ele não deixava o imóvel só com um corretor, ele passou a deixar o imóvel com vários corretores. E isso daí contaminou o mercado. Até porque tem aqueles profissionais que, na ânsia de querer pegar o imóvel para vender, de adquirir a simpatia do cliente, o que que ele faz? Ele dá uma supervalorização no imóvel, para poder conseguir ficar com aquele imóvel na carteira. O cliente evidentemente que se sente seduzido e entrega. Só que ele não sabe que não vai ser vendido. Mas fica naquela expectativa de que vai conseguir. E isso trouxe uma série de dificuldades que eu acredito que até hoje o mercado não conseguiu transpor essas dificuldades. Porque no coletivo existem determinadas rotinas que se adquire no trabalho que depois são difíceis de serem quebradas. E no coletivo também as pessoas não se entendem. Por mais que o (Creci?) e o Sindicato façam para que os corretores tenham uma forma unificada de trabalhar, para fazer com que o cliente seja bem atendido, e que todos tenham segurança, é difícil. Porque às vezes acredito até que a necessidade de ganhar dinheiro em determinados momentos faz com que determinados profissionais não cumpram aqueles compromissos que são feitos de forma verbal entre a categoria, sem aquela formalidade, e eles acabam não cumprindo. E isso até é um trabalho que nós estamos tentando fazer, no sentido de que prevaleça cada vez mais o espírito ético, para que a gente possa ter condições de trabalhar. Uma das grandes aspirações que os corretores de imóveis têm é de conseguir o imóvel para vender de uma determinada pessoa com uma autorização exclusiva, para que só ele possa trabalhar. E nós já tentamos isso até através de resolução do nosso conselho federal, tentamos incluir na legislação, não conseguimos. E agora nós estamos trabalhando no sentido da conscientização. E essa conscientização que é difícil, porque às vezes a necessidade financeira fala mais alto do que o acordo que foi feito lá. E acaba quebrando essa ordem, e isso dificulta.

P/1 - E me conta uma coisa: o senhor chegou a abrir uma imobiliária, né? No começo o senhor trabalhava... Como é que foi?

R - Eu comecei trabalhando num plantão, aí logo em seguida eu abri um escritório mobiliário pequeno, e o meu pai e meu irmão, vendo que era um negócio bom, então resolveram se juntar a mim, nós abrimos um escritório um pouco mais bem decorado, mais arrumado para a época, era um escritório muito bonito na praia grande. E aí nós ficamos os três sócios, num escritório mobiliário, depois os dois saíram da propriedade. Eu permaneci sozinho, e estou lá até hoje, desde 1976, 77.

P/1 - Que tipo de imóveis vocês comercializavam?

R - Olha, na praia grande sempre o maior movimento foram nos imóveis pequenos, apartamentos kitchenete. Mas nós fazíamos negócio com todo tipo de imóvel. Exceto os imóveis de alto padrão, que era muito difícil de vender, pouco cliente interessado, e hoje esses imóveis estão, assim, reservados mais para as pessoas que residem na Praia Grande. Os empresários e profissionais mais bem sucedidos, mas que são imóveis que quando são vendidos uma vez, de alguém que vinha de São Paulo para passar as férias aqui, alguém de lá compra e fica, nunca mais vende,

porque compra para residência. Então, são imóveis que ficam fora de mercado. O grande negócio mesmo na Praia Grande ainda são os apartamentos pequenos, os kitchinets e os apartamentos de um dormitório.

P/1 - E tem bastante, vamos dizer, mudança de dono, ou seja, mesmo apartamento é comprado e é vendido muitas vezes?

R - Tem. O que existia e hoje está acabando era uma coisa mais ou menos assim: vinha o casal, comprava a kitchinete. Aí eu assisti isso, porque eu estou há muito tempo no mercado. Aí o casal tinha o filho, precisava depois de um apartamentozinho um pouco maior, comprava um apartamento de um dormitório. Aí o filho cresce, arruma uma namorada, ou a filha cresce e arruma um namorado, aí já tem que ter mais um dormitório. Então, era uma kitchinete, um dormitório, dois dormitórios. Aí depois a filha ou o filho casa, o apartamento fica grande. Aí começa a voltar. Até voltar para a kitchinete novamente. Então, existia demais isso daí. Isso existiu muito. E é impressionante. Falando assim, como é que pode ser a pessoa casar, ter um filho, casar, e depois vem o neto. Mas na realidade é um fato. Eu fico lá às vezes, assim, na porta do meu escritório no sábado ou domingo, eu vejo lá senhoras passando com os filhos lá que eu conheci quando eram crianças, que passavam por lá. E Praia Grande tem essa característica, a cidade foi crescendo ao longo desses anos, os investidores comprando. Mas é impressionante como você tem determinadas regiões da cidade em que os proprietários são todos de Piracicaba. Aí tem um outro conjunto de prédio aqui, é todo mundo de Itú. Um outro lá é tudo Presidente Prudente. Porque os corretores de imóveis também no passado, quando tinham os prédios em lançamento, eles iam para essa cidade, se hospedavam no hotel, e lá, através de folders, fotografias, tudo o mais, eles vendiam naquelas regiões. E tem os loteamentos também. São vários loteamentos que você encontra pessoas, assim, agrupamentos de pessoas de determinadas localidades. Então, muda, e quando muda acaba mudando para um vizinho, para um parente, torna-se uma herança, qualquer coisa. E é muito comum as pessoas, quando retornam para o seu descanso, lá na cidade, elas se reencontram. Porque hoje nem tanto, como eu já disse, em razão da ponte, mas naquela época... Então, as pessoas se encontravam lá, até de diversas localidades, faziam amizade, e as famílias eram sempre as mesmas. Como até hoje ainda são. As pessoas estranhas que a gente vê lá são aqueles turistas de um dia. Mas nos prédios, nas casas, as pessoas são sempre daquelas mesmas famílias com as quais a gente já está habituado.

P/1 - E a Praia, ela mudou muito durante esse tempo af? Foi melhorada, piorou?

R - Olha, tem um aspecto interessante. Houve uma época em que se andava na praia e não encontrava mais conchinha, ou tatuzinho, aquela fauna marinha, não se encontrava, tinha desaparecido. E agora começou a retornar. De uns três anos para cá a gente já começa a perceber que tem aumentado muito a fauna. Eu acredito que pelo processo de tratamento do esgoto, deve ter dado bom resultado. Agora o aspecto, assim, visual em si, já naquela época em que eu mudei para a Praia Grande tinha aqueles muros de concreto separando a Praia da avenida. Então, a praia continua a mesma coisa, aquele mesmo espaço, não houve modificação nenhuma. Agora, do Canto do Forte até a Vila Mirim já houve uma urbanização, com a construção de uma ciclovia. Isso há oito anos atrás começou a ser feito. Então, foi feito um jardim, muito bonito, com bancos, tudo o mais, plantaram coqueiros de fora a fora, construíram quiosques. Então, hoje a praia está muito bonita. Está, assim, de uma maneira... Nós que estamos lá há muito tempo, a maioria acha até inacreditável que pudesse chegar nesse patamar que chegou. Porque era uma situação muito difícil antes da urbanização. Os carros estacionavam em cima da calçada, tinha aqueles ônibus de excursões. Houve fim de semana na Praia Grande de receber 1.500 ônibus num dia só. Então, imagina, não há estrutura nenhuma que suporte uma coisa dessa. Sem falar na questão dos afogamentos, que eram, assim, inúmeros, exageradamente grandes. Naquelas festas que tínhamos antigamente, festa de Iemanjá, no dia oito de dezembro, era um problema seríssimo para a cidade. Crimes, afogamentos, crianças perdidas, e adulto perdido também. Eu trabalhei uma época como voluntário, ajudando no posto de salvamento, é impressionante o número de adultos que sai num ônibus, entra ali, quando ele volta a paisagem é tudo mais ou menos a mesma coisa, ele andou um pouco para lá, um pouco para cá, pronto, está perdido. Então, no fim do dia a pessoa ia na delegacia de polícia, você encontrava lá na delegacia de polícia 30, 40 ônibus sem poder sair da cidade porque estava faltando passageiro. E era uma situação muito grave. A partir do momento em que disciplinou esse turismo de um dia e foi feita a urbanização, aí Praia Grande teve a grande valorização imobiliária. Foi uma valorização em quatro anos, que chegou a 300% do preço, em dólar.

P/1 - Puxa! E isso é recente?

R - Recente. Nós temos agora, nós estamos em 2001, foi nos anos 90. Então, a prefeitura fez um belo trabalho. Essa urbanização trouxe uma nova realidade para a cidade. As pessoas de Praia Grande... porque Praia Grande tem uma característica muito interessante. É uma sociedade que no passado foi formada por pessoas, muitas dessas pessoas, problemáticas em outras localidades, que já não tinham mais espaço, acabavam vindo para cá. Nós tínhamos também uma dificuldade muito grande na telefonia. Quando eu mudei para a Praia Grande, demorava horas e horas para a telefonista poder lhe atender para conseguir fazer um interurbano. E uma coisa muito curiosa: o sistema de informação de crédito, a Praia Grande não fazia parte dele. Nem na rede bancária. Então, se a pessoa tivesse título protestado em São Paulo e cheque sem fundo, ele podia ser uma pessoa nova aqui. E veio muita gente assim para cá, que não tinha mais crédito em outras praças, veio para cá e aqui deram certo. Fizeram um bom trabalho, conseguiram fazer fortunas até e estão bem, são pessoas respeitadas. Então, também possibilitou muito problema, porque tinha pessoas que vinham para cá e que a comunidade acreditava e no fim acabavam por dar prejuízo. Isso nós tivemos em todas as áreas, advogados, contabilistas, corretores, comerciantes, construtores. Houve uma época que o banco tinha um sistema de financiamento, chamava (Recon?). E lembro-me muito bem que o (Recon?) para a Praia Grande foi fechado, porque não podia fazer, era certeza de prejuízo. Então, houve uma dificuldade, recuperar o crédito e a credibilidade. Agora, com a integração nesse sistema de informação, é claro que isso tudo acabou. Mas no passado era uma característica. Então, a cidade hoje é uma cidade muito boa de se viver, apesar de que no meu ramo, o ramo imobiliário, hoje eu trabalho muito mais para poder obter o resultado que eu obtinha no passado, sou obrigado a trabalhar muito mais. Tenho que ter muito mais criatividade, tenho que estar acompanhando a evolução da tecnologia, as ferramentas que a gente tem à disposição. Hoje não pode cochilar, se cochila o outro passa por cima. Então, tem essa dificuldade. Mas é uma cidade que eu considero, em menosprezo nenhum a Santos, mas eu considero a cidade do futuro aqui do litoral. Porque é a única que tem espaço ainda para crescer. Ela tem cerca de um terço de ocupação da sua área. E Praia Grande é imensa, então tem uma possibilidade de desenvolvimento tremenda. Agora, com a vinda da segunda pista da imigrantes, eu acredito que nós vamos ter, assim, uma valorização imobiliária muito grande e uma corrida muito grande pelos imóveis da cidade.

P/1 - Qual é a vocação da Praia Grande para o crescimento? O senhor acha que vai mudar ou é mais ou menos o que ela já é hoje?

R - Não. Praia Grande, ela tem.. a vocação da Praia Grande é turismo, sem dúvida nenhuma. É turismo e prestação de serviço. Mas tem um comércio muito ativo, a avenida Kennedy é uma avenida que tem 23 quilômetros de comprimento, está totalmente tomada dos dois lados por casas comerciais e todas trabalhando muito bem. Então é uma cidade que está ativa, está desenvolvendo, apesar de todas as dificuldades, em razão das medidas econômicas do governo, dificuldades pelas quais todas as outras cidades passam. Tem a questão da segurança, que é uma questão seríssima também, não é diferente na Praia Grande. Nós enfrentamos as mesmas dificuldades. Nós temos sequestro, assalto, essas coisas. Mas é uma cidade que tem.. quem está lá, está, assim, com a expectativa de que vai ser muito bom num futuro muito próximo, em termos de aquecimento de mercado. Que para se viver já é muito bom. É uma cidade que é totalmente plana. É uma cidade bem saneada. Quando você me perguntou a respeito da praia, nós temos lá a estação de tratamento, duas estações de tratamento de esgoto, e temos também um sistema de captação das águas pluviais. Quando não está chovendo, aquele esgoto que está ligado clandestinamente na tubulação da água pluvial, ele não vai para o mar. Ele cai numa tubulação adicional que foi feita, e essa tubulação é conduzida ao tratamento do esgoto. E tem um sistema de comportas que, quando chove, as comportas são automáticas. Então, tem aquele excesso de água que a estação de tratamento não suporta, abre umas tampas lá automaticamente, aquilo é jogado na praia. Mas, veja bem, alguns litros de esgoto vão para a praia naquele momento, depois é água da chuva, a partir do momento que diminui a chuva, essas comportas fecham e continua o esgoto indo para a estação de tratamento. Então, deu um excelente resultado. E a praia é limpa. Hoje você anda pela praia toda não tem mais aqueles canais de água que vinham das ruas da cidade. Até de nascentes naturais. Não era nem.. alguns canais daqueles não eram formados por águas de esgoto, eram formados por canais de nascentes naturais. E hoje elas são todas canalizadas. Deu um aspecto pelo menos, um aspecto visual e bonito.

P/2 - Eu queria perguntar: quando o senhor mudou em 74 para a Praia Grande, que comércio o senhor encontrou, o que que tinha?

R - Olha, era tudo muito pequeno. Tinha algumas casas de comércio que funcionavam somente na temporada. Chegava, assim, no mês de dezembro, eles abriam e no mês de março fechava. Depois vinha, abria em julho novamente. Muita gente fazia isso. E o comércio de vida própria da cidade era um comércio muito sofrido, porque não tinha movimento durante a semana. A população, quando eu mudei para lá, tínhamos por volta de 37 mil habitantes, mas espalhados por uma área muito grande. E não havia, assim, focos de concentração da população. Era muito pulverizado. Então, é claro que isso daí para o comerciante era muito difícil. O primeiro comércio de rede que abriu na cidade foi o supermercado Pão de Açúcar, uma lojinha pequena, atendia ali a parte do Boqueirão, o pessoal até de bairros distantes vinham de carro para fazer compra lá. E tinha aqueles pequenos mercados dos comerciantes, que ganharam muito dinheiro nas temporadas. Hoje a maioria daqueles pequenos mercados fecharam, até porque hoje tem grandes redes, como Macro, Extra e o Pão de Açúcar, tem várias lojas.

P/1 - O que tem aqui tem lá. Quer dizer que a pessoa não precisa vir aqui para fazer compra?

R - É, tem aqui, tem em Santos e tem lá. E até pouco tempo, antes da crise da energia elétrica, o nosso Extra lá também funcionava 24 horas, agora está fechando meia-noite. Mas o comércio era um comércio muito sofrido. Eu tenho até, hoje lá, muitos amigos, que eu também sou conselheiro na Associação Comercial, diretor, e eu vejo com muito respeito aqueles pioneiros lá, porque eles sofreram bastante, eles mantiveram aquela cidade viva em um momento difícil, que tiveram que realmente enfrentar muitas dificuldades, com suas famílias, tiveram que acreditar, para poder manter aquela cidade. Apesar de que hoje todos muito bem sucedidos. Mas são pessoas que merecem.

P/1 - Bom, o senhor falou um pouco que a vocação da Praia Grande agora está ligada mais ao turismo e à prestação de serviço. Então, que tipo de turismo, como é que é isso? Que prestação de serviço?

R - Olha, nós temos... Praia Grande, a partir do momento que teve a pavimentação lá, a urbanização da praia, teve, assim, um boom imobiliário muito grande e as pessoas vieram para a cidade, investidores. Mas só que aí aconteceu também.. isso tudo tem os inconvenientes. Aqueles mega-shows que se faz na praia, traz aí os grandes artistas, de renome até internacional, com eles também vem uma massa muito grande de gente. Porque o show é de graça. Vem uma massa muito grande de gente. E no meio dessa gente toda, então, vem também traficante, vem assaltante, vem os flanelinhas para cuidar dos automóveis, todos os inconvenientes vêm junto. E Praia Grande, no meu ponto de vista, houve uma excessiva propaganda quanto à evolução da cidade. Nós tínhamos lá os construtores, é um exemplo. Os construtores vendiam em 40 e 50 meses o parcelamento da construção. Com esse boom, que chamou a atenção de construtores de fora, até da capital, aí passaram a vender em 100 meses. De repente veio uma empresa, colocou para vender em 200 meses. Aí, imagina: você, que é proprietário de um imóvel, quer vender um imóvel usado para poder comprar um menor ou um maior, para poder partir para outra cidade, você fica com o imóvel praticamente impossível de ser vendido. Porque quem é que vai pagar 60, 70, 80 mil à vista se ele pode comprar um em até 200 pagamentos? Então, com isso, houve uma situação muito negativa de mercado num aspecto geral. Porque aquele comerciante que está lá estabelecido, com a sua lojinha ali na galeria no centro da cidade há 30 anos, ele está trabalhando com uma mercadoria, com a nota fiscal, direitinho, uma mercadoria de qualidade. De repente, com esse boom, veio o camelô, que trabalha com a mercadoria da Coréia, sem nota, tudo, e que é impossível ele concorrer. Então, o que aconteceu? Isso corrompeu todo o comércio, e criou todo tipo de dificuldade, para que as pessoas pudessem manter. A questão dos quiosques na praia que, a princípio, era uma questão social, tínhamos que ter os quiosques para poder atender aquelas pessoas de baixa renda, que não podiam trabalhar. E com isso foram feitos os quiosques. Aí houve um momento que, na urbanização da praia, esses quiosques foram licitados publicamente, e houve aquelas pessoas ali que ganharam a licitação. Os que perderam, perderam também o direito de comercializar na praia. Aí, o dono do quiosque, ele ganhou um quiosque e começou a trabalhar. Ia acabar produzindo alimento. E aqueles quiosques acabam sendo verdadeiros restaurantes, hoje até com música ao vivo. Então, aquele comerciante que estava estabelecido há muitos anos ali na avenida com seu restaurante acabou tendo uma concorrência muito forte ali na frente, que acabou dificultando demais. Por um outro lado, houve também um momento em que a prefeitura permitiu os carrinheiros que estão na praia. Então, já não era o quiosque aqui na divisa da avenida com a praia, agora já é a praia. Então, tem aquela série de carrinheiros trabalhando, fazendo concorrência também para os quiosqueiros. Então, o cidadão está lá, ele em vez de ir no quiosque ou lá no restaurante tomar uma cerveja, comer um salgadinho, ele já prefere o do carrinheiro que está ali do lado. E já se vê o carrinheiro com a frigideira, fritando, às vezes produzindo até pratos, serviço à la carte lá na praia. (riso) E aquilo tudo com aquele

vento que vem, aquela areia. É uma areia suja, contaminada. Então, bate o vento, vem aqui na frigideira. É uma coisa anti-higiênica, a saúde pública não deveria permitir. (PAUSA) (fim da fita 1)

P/1 - Bom, a gente estava falando sobre a Praia Grande e os turistas. Tem hotéis lá ou se existe uma tendência a serem criados hotéis lá atualmente? Ou as pessoas são mais que têm o próprio apartamento?

R - Olha, parece até um tabu, mas Praia Grande tem hotéis bons, mas simples. Nenhum hotel da cidade teria a classificação acima de duas estrelas, digamos, se nós fôrmos ver pelos padrões da Embratur. Mas são hotéis bons, apartamentos com televisão, banheiro privativo, telefone, garagem, mas simples. Nós não temos nada que possa ser considerado, assim, um serviço de primeira. E isso, é claro, dificulta. Apesar de que poucas pessoas sabem, mas Praia Grande é a segunda cidade no Brasil em leitos hoteleiros e (para-hoteleiros?). Foi feito um levantamento pelo governo do Estado, num caso de uma catástrofe, de uma necessidade urgente de disponibilidade de leitos, em primeiro lugar é São Paulo e em segundo lugar é Praia Grande. Nós temos mais leitos disponíveis do que o Rio de Janeiro, devido às nossas colônias de férias, que são muitas. E nós temos colônias de férias que, se tivesse a classificação da Embratur a nível de hotéis, nós teríamos, então, colônias de férias com três estrelas, colônias muito boas. Mas é um estigma que a cidade tem. Nós não conseguimos ainda um hotel de padrão cinco estrelas. E mesmo em São Vicente também não tem, nós só temos aqui em Santos parece que dois hotéis cinco estrelas, ou um cinco estrelas, não sei. Então, é uma situação que impede o turista internacional ou mesmo o turista de outros estados estar frequentando a cidade, é muito difícil. Uma outra coisa também um agravante para a cidade, infelizmente um agravante: o atendimento à saúde pública. Na Praia Grande nós temos lá, naquela semana do Natal até a passagem do ano, na passagem do ano na cidade tem mais de um milhão de pessoas, dizem até um milhão e meio. Eu fui presidente da Santa Casa. E nós temos uma Santa Casa, apenas esse hospital, com 130 leitos. Então, nesses momentos, assim, de grande movimento, é uma loucura. Eu não vou lhe dizer que fica alguém sem ser atendido no hospital, porque não fica. A unidade de emergência atende todos que chegam lá. Mas nós não temos como internar as pessoas todas que precisam de internação. Às vezes ficam lá no Pronto Socorro por alguns dias, numa maca, com cuidado médico, é claro, mas sem poder internar, o que não gera nenhum retorno para o hospital, porque o paciente também, quando não é internado, o SUS não paga. Então, a cidade também tem esse problema, nós não temos a hotelaria hospitalar, que é muito necessária. Qualquer cidade que queira desenvolver, tem um bom turismo, tem que ter também uma boa assistência médica. E uma outra situação: uma boa condição de segurança pública também. Santos, São Vicente, Praia Grande, todas as cidades têm as mesmas características com relação à segurança pública. Porque todas as cidades têm favela, têm aquela população de risco, que acaba invadindo onde o turista está, e acaba gerando problema.

P/1 - Então, agora o senhor falou um pouquinho de Santos. O senhor conhece um pouco sobre o crescimento imobiliário e até turístico, vamos dizer assim, das outras cidades da Baixada, Santos, Guarujá, São Vicente?

R - Olha, eu conheço, claro, nós temos amigos corretores de imóveis e nós nos reunimos, conversamos, trocamos idéia, mas Santos, sem dúvida, é a capital da Baixada. É um mercado mais aquecido, é um mercado mais procurado, é um mercado de maior liquidez. Aqui tudo é mais fácil, porque tem uma população residente que já dá uma vida própria à cidade, e também a cidade que já foi considerada como da melhor qualidade de vida do Brasil, foi aqui. Apesar de que hoje já não ostenta mais esse título. Mas mesmo assim, é uma cidade exuberante, Santos eu acredito que é tudo aquilo que qualquer outra cidade aqui do litoral queira ser. Mas nem por isso deixa de ter os problemas que têm as outras cidades. Como eu citei, a questão das favelas e aquela população de risco que acaba invadindo a área onde estão os turistas, e que gera problema. Mas Santos já não tem tanto problema com relação à saúde pública. Nós temos a Santa Casa de Santos, é um dos maiores hospitais do Brasil e do mundo, muito bem equipado. Eu mesmo, quando fui presidente da Santa Casa, em algumas oportunidades lá na Praia Grande eu tinha que ligar aqui para Santos para conseguir vaga para paciente, algum tipo de exame que nós não tínhamos lá. E São Vicente, no meu ponto de vista evidentemente, já é uma cidade que tem maiores dificuldades, porque também eu não acredito que seja auto-suficiente no setor de saúde, a gente acompanha pela imprensa e vê os problemas pelos quais eles passam, e uma população de favela eu acredito que das maiores aqui do litoral. E é claro que todas essas pessoas vivendo nesse grau de dificuldade que vivem nessas favelas, sem dúvida que acaba por gerar uma série de problemas que acabam por interferir na vida de todas as outras cidades do litoral. Mas você, caminhando mais para o litoral sul, Mongaguá, Itanhaém, Peruíbe, hoje nós temos Peruíbe como uma cidade que se desponta aí como sendo uma das mais sofisticadas do nosso litoral. O nível das construções naquela cidade, Peruíbe, são construções de primeiríssima qualidade. Em primeiro lugar, não se faz prédio, são só residências. E as casas cada vez mais bem acabadas, cada vez mais bem projetadas. E nos fins de semana você vai a Peruíbe, você vê um público de um nível sócio, econômico, cultural muito superior a qualquer outra cidade do litoral. Então, nos parece, assim, que será, na questão da duplicação da pista da Imigrantes, será a cidade que mais vai se privilegiar com essa duplicação. Porque vai poder atender o público que vai até lá, até pela distância, gasta-se mais dinheiro para chegar lá, e acaba selecionando muito bem. Agora, uma cidade como Mongaguá, uma cidade que teve um progresso fantástico também e uma população fixa que tem se mantido. E essa sociedade de Mongaguá, a exemplo de Praia Grande, pegou, assim, um amor próprio pela cidade fantástico. E vê, é uma cidade muito limpa, muito organizada, e teve a sorte de pegar algumas administrações municipais, as últimas principalmente, apesar de todos adversários um com o outro, mas todos eles fizeram muito pela cidade. E isso trouxe empresário de fora, trouxe muita gente, chamou a atenção. Itanhaém, você pega aquela cidade de pessoas tradicionalistas. É uma cidade de 400 e tantos anos, portanto com famílias muito tradicionais, e que enfrenta determinadas dificuldades no seu desenvolvimento. Porque não é tão distante como Peruíbe para dificultar um pouco o acesso e não é tão próximo quanto Praia Grande para facilitar o acesso daquele que tem menos dinheiro. Então, fica uma cidade, assim, meio sem saber exatamente qual a sua vocação. Mas é uma cidade extremamente agradável, que tem uma estabilidade política, assim, muito grande. Há muitos anos não se vê falar em grandes disputas, não se vê falar, assim, em um desenvolvimento, é muito aquecido, acelerado, também como não se vê falar em recessão, de maneira nenhuma. Uma cidade que acaba sendo como uma cidade do interior de São Paulo. Agora, Guarujá, no meu ponto de vista, teve um prejuízo muito grande por conta de pelo menos um prefeito que teve lá, praticamente abandonou a cidade. E foi exatamente naquele momento em que Praia Grande estava progredindo demais. E Guarujá, então, teve uma recessão na área de construção e no comércio imobiliário fantástico. Eu sei que os colegas corretores de imóveis lá passaram por dificuldades que nenhuma outra cidade aqui do litoral teve. E eu sei que o atual prefeito está desenvolvendo um bom trabalho, já na administração anterior ele fez um sacrifício tremendo para poder reconquistar o lugar que Guarujá tinha no passado. Mas particularmente eu acho praticamente impossível voltar a ser o que era, até porque aquelas pessoas que tinham muito dinheiro, aquelas famílias mais tradicionais, a maioria saiu, foi para o litoral norte e deixou Guarujá. E os investidores saíram do Guarujá. Saíram do Guarujá, foram para Praia Grande, vieram para

Santos, e não acredito que vai conseguir retornar. Então, é uma cidade que tende a estabilizar, no meu ponto de vista, na forma que ela está.

P/2 - Eu gostaria de perguntar, quando o senhor falou desses mil, ônibus de turismo que vinham para a Praia Grande, eles utilizavam o comércio local?

R - Ah, utilizavam. Inclusive quando foi feita a regulamentação para esse tipo de turismo na cidade houve um movimento muito grande por parte dos comerciantes para evitar que essa regulamentação fosse feita. Porque aquele turista de um dia, aquele que vem do ônibus, digamos, ele vem com pouco dinheiro, ele vem ali com 30 reais, 50 reais no bolso. Mas ele volta sem nenhum centavo também. Ele deixa tudo, deixava tudo na Praia Grande. Mas era uma situação inaceitável. Porque nós tínhamos aqueles balneários e os balneários funcionavam da seguinte forma: alugava-se uma cabine de banho para um ônibus inteiro. Então, o pessoal \_\_\_\_\_, porque faz a fila, vai cada um tomando seu banho, sai, tal, tudo bem. Agora, o que fazia para guardar roupa. Vamos pegar um exemplo. "Ah, eu quero guardar meu sapato, minha calça, minha camisa. Onde é que eu ponho?" Então, nesses balneários, eles alugavam aquelas caixas de maçã, caixa de madeira mesmo, de maçã, para a pessoa guardar a roupa. Então, ia empilhando aquelas caixas uma em cima da outra, centenas, milhares de caixas. Eu tenho fotografias daquela época, as pessoas tomando banho com o box aberto, era uma coisa horrível. E mais um detalhe: quando esse turista que vinha de ônibus para a Praia Grande... eu não vou dizer hoje que é a mesma coisa, que hoje não tem.. Mas naquela época era assim, eles marcavam no seu local de origem, digamos, lá na Freguesia do Ó em São Paulo. Então, não é que o ônibus vai chegar às sete horas da manhã, as pessoas vão acordar, tomar um café, vai e pega o ônibus para vir para a praia. Não. Funcionava assim: "Olha, nós vamos para a praia amanhã. Então, nós vamos fazer um baile, terminado o baile a gente já pega o ônibus." E eles terminavam o baile lá três, quatro horas da manhã, vinha para a praia, já depois de beber demais. Chegavam aqui na praia, corriam, iam nadar, tinha problema de choque térmico, era um problema grave. E problema de embriaguez era uma coisa fantástica. Nós tínhamos um serviço de salvamento muito deficitário. Isso eu estou falando há 20 anos atrás, 27 anos atrás, você tinha um serviço de salvamento muito ruim. Então, morriam muitas pessoas afogadas. Aí veio também um outro fator curioso. De repente parou de morrer gente afogada, porque o salvamento melhorou. Mas continuou morrendo muita gente, porque não morria afogado lá na praia, mas morria no hospital, por falta de equipamento, de atendimento, de um atendimento adequado. Hoje o hospital está equipado com ressuscitadores, tudo o mais, então a situação é bem diferente. O número de pessoas também é outro. Mas você pega os mapas, isso é fácil de conferir, você pega os mapas de salvamento de 25 anos atrás, em um fim de semana você tinha 30, 40 operações de salvamento. Hoje você tem três, quatro operações de salvamento no mesmo fim de semana. Mas por que? Houve uma conscientização e houve também uma \_\_\_\_\_ nesse abuso. Porque as pessoas, depois que chegavam, nadavam, eles iam dormir dentro do ônibus. Você passava na Avenida Kennedy, tinha centenas de ônibus estacionados, um atrás do outro, e todos eles com o maleiro embaixo aberto e cheio de gente dormindo dentro, dormindo dentro do maleiro embaixo do ônibus. Agora, vocês fazem idéia de uma coisa: é 1.500 ônibus. E essas pessoas, sanitário para todo mundo? Quais as condições de higiene? Quais as condições de segurança, as condições de saúde? Então, os comerciantes (brigaram?), mas eu acredito que foi uma falta de atenção desses comerciantes que ganhavam dinheiro com esses turistas de não ter preparado uma infra-estrutura melhor para receber esse pessoal. Porque se eles tivessem contratado seguranças particulares, um serviço de atendimento de primeiros socorros ali, também particular, e tratar as pessoas com mais humanidade, com mais respeito, pensar um pouco menos no lucro e um pouco mais no conforto das pessoas, eu acredito que eles estariam tendo esses clientes até hoje. Porque não teria interferido na vida da comunidade como interferiu. Interferiu de uma maneira muito agressiva, muito forte. Então, a própria comunidade cobrou das autoridades. E esse tipo de comércio acabou. Foi um prejuízo grande, trouxe o benefício da valorização imobiliária, que foi bom, aqueceu o mercado, mas evidentemente que a gente tem que pensar que são pessoas que também merecem vir para a praia, merecem se divertir. Mas faltou empresários, faltaram empresários com a visão de dar sustentação a esse tipo de negócio, que é um excelente negócio em termos empresariais, em termos empresariais, em termos financeiros.

P/1 - E aqui dentro da Baixada tem algumas cidades onde isso acontece ainda, esse turismo da pessoa que vai passar o dia?

R - Eu acredito que não. Eu ouvi dizer que Bertioga estava aceitando um número de ônibus lá, houve uma época que eu ouvi também dizer que estavam tentando também regulamentar, porque os problemas lá estavam graves também, Bertioga. Mas depois disso eu não ouvi mais nada. Hoje o que nós temos de problemas, e aí sim eu acho que está sendo um problema sério, são as peruas, as (vans?). Praia Grande já está tendo um número de (vans?) muito grande nos fins de semana.

P/1 - Eles vêm, passam o dia e voltam?

R - Vêm, passam o dia e voltam.

P/1 - Não fazem muitas viagens...?

R - Não, vêm, passam o dia e voltam. Então, é comum você ver aquelas (vans?) estacionadas, e as pessoas se trocam ali mesmo e tal, trazem já o próprio alimento, passam o dia ali na praia e vão. Eu acredito que qualquer hora vai aparecer também uma regulamentação. Apesar de que já existe uma pré-regulamentação, que é a proibição do estacionamento dessas peruas nas áreas de turismo da cidade.

P/1 - Bom, vou perguntar mais um pouquinho sobre essa coisa do turismo. Existe algum, vamos dizer, serviço mais organizado de recepção ao turista? Existem passeios, existem mapas?

R - Olha, não, nós temos lá na Praia Grande apenas um folder da prefeitura que orienta alguns pontos turísticos da cidade. Agora o único passeio que existe, assim, que pode ser feito através de uma agência e é organizado, é uma visita que fazem à Fortaleza de Itaipú. É um local muito bonito, uma instalação militar antiga, do início do século, que é usada até hoje. Nós temos lá uma base de missões, fica lá na Fortaleza de Itaipú. Mas as pessoas que entram para visitar é somente para conhecer a vila militar, onde moram ali os militares, e depois uma (van?) leva essas pessoas até a ponta do Morro de Itaipú, de onde se tem uma visão de todo o litoral. De lá se vê Santos, Guarujá, se o dia está limpo dá para ver a (Ilha da Queimada Grande?), dá para ver bem longe. E é um passeio muito bonito, porque ali há mata atlântica e é uma mata atlântica virgem. Então, é

muito comum a gente estar andando por ali, que eu já fiz muitas caminhadas, e ver tatu, raposa, muitos bichos, tem uma quantidade muito grande de animais, e a vegetação, que é exuberante. Não parece que a gente está na Praia Grande, a impressão que se tem é que está lá no Amazonas, tal a beleza. Então, é o único passeio, o único roteiro organizado que conta com a assistência de uma agência de turismo para poder levar as pessoas. Mas de resto nós não temos nada que possa, assim, que o turista possa procurar e vá obter uma acessoria para poder conhecer, para se aprofundar.

P/1 - O que que o senhor acha que mais mudou desde que o senhor começou a mexer com o comércio de imóveis?

R - O que mais mudou? Olha, mudaram algumas coisas aí que se eu tiver que citar um especificamente infelizmente vai ser no aspecto negativo, infelizmente. O que mais mudou foi a falta de confiança nas pessoas. Sabe, eu sinto isso, assim, muito forte. O cliente, tanto o comprador quanto o vendedor, ele ficou muito imediatista na busca do resultado e com isso ele acabou por corromper o costume, sabe? Há 20 anos atrás nós tratávamos de algum negócio com o comprador ou com o vendedor verbalmente, estava acertado, pronto, tudo bem. Hoje em dia, se não estiver tudo ali preto no branco, escrito direitinho, essa relação deteriorou demais. Parece que as pessoas não se incomodam hoje em dia em não cumprir com aquilo que combinou. A palavra deixou de ter um valor. Tudo aquilo que não interfere no seu cadastro de maneira física, objetiva, as pessoas não dão muito valor. Agora, por um outro lado, um aspecto positivo é a velocidade da informação. Hoje a gente consegue tratar de um negócio com uma velocidade fantástica. Então, um negócio que eu poderia demorar de 15 a 30 dias para poder liquidar há 20 anos atrás hoje eu faço em poucos minutos, através da Internet, telefone, tudo muito rápido, muito fácil. Então, para mim esse é o grande aspecto positivo, essa facilidade de comunicação.

P/1 - A outra pergunta é: como é que era a forma de pagamento e como é hoje a forma de pagamento?

R - A forma de pagamento, nos anos 70, nós vendíamos um apartamento assim digamos, 200 mil cruzeiros, vai, então a pessoa dava 20 mil cruzeiros de entrada e pagava o saldo em três, quatro, às vezes cinco anos. E a gente tinha que ter muita habilidade de datilografia para fazer nota promissória, porque tudo era representado por notas promissórias. É uma coisa até romântica, porque... (riso) E aquilo era sem juros, sem nada, não tinha nada. Não tinha inflação. Então, vendia-se assim. Agora hoje não, hoje é diferente, ninguém vai fazer uma loucura dessa. Mas essa relação aí era muito mais fácil. O cliente deixava um imóvel para vender... eu falei 200 mil cruzeiros, mas isso daí já era imóvel de alto padrão. Um imóvel, uma kitchenete naquela época era 25 mil cruzeiros, 30 mil cruzeiros. Então, o cliente deixava o imóvel para vender. Aí dois anos depois aparecia um cliente, você ligava para ele: "Olha, o cliente está aqui, ele não pode pagar os 30 mil mas dá 25." "Ah, vende." Então, ainda depois de dois anos você conseguia uma redução no preço. Que é diferente, hoje isso daí alterou totalmente. Mas com aquela passagem que nós tivemos também por aquele período de grande inflação, que tivemos aí inflação de mais de 80% no mês, parece que o mercado se adaptou também a esse tipo de trabalho. Depois veio o Plano Real, trouxe essa estabilidade por algum tempo. Então hoje eu vejo, assim, com muito risco, é a possibilidade de voltar a inflação. Se voltar a inflação hoje, desabituaados como nós estamos, vivendo sem ela, eu acho que seria uma catástrofe, um desastre para o nosso mercado.

P/1 - E qual é a sua principal atividade hoje?

R - Corretor de imóveis, compra e venda de imóveis de terceiros.

P/1 - Usados?

R - Usados. Porque tem aquele corretor que só trabalha com lançamento. E tem o corretor também que só trabalha com locação. E tem o corretor que só trabalha com áreas comerciais, casas comerciais. O meu é compra e venda de imóveis de terceiros e um pouco de locação também.

P/1 - E o que que o senhor faz nas horas de lazer?

R - Olha, eu gosto muito de ficar lá no meu escritório batendo papo. (riso) Mas é, eu, sábado e domingo o que eu mais gosto é de ficar no meu escritório. Mas o meu lazer é ir no cinema com a minha esposa, uma pequena viagem, ficar com os filhos.

P/1 - O senhor tem filhos, né?

R - Tenho. Tenho um casal.

P/1 - Um casal. E que idade eles têm?

R - O meu filho tem 26 anos, é bacharel em Direito, e agora está trabalhando comigo. Porque eu, além da imobiliária, eu tenho um jornal lá na Praia Grande e tenho também uma fábrica de placas, placas em aço escovado, placas de sinalização de trânsito. E a minha filha cuida das placas. É universitária, está estudando e trabalha lá nas placas.

P/1 - E se o senhor pudesse mudar alguma coisa na sua trajetória de vida o que que o senhor mudaria?

R - Se eu pudesse mudar? Olha, com toda sinceridade eu não mudaria nada, não mudaria nada.

P/1 - E qual foram as lições que o senhor tirou ao longo da sua carreira no comércio?

R - Olha, no comércio eu tirei uma lição que eu considero fundamental. Todo aquele que vai se dedicar a algum tipo de atividade deve, antes de iniciar o atendimento ao cliente, procurar se interar de tudo quanto há sobre aquela atividade. E tentar, da melhor maneira possível, aprender a desempenhar aquela função com bastante profissionalismo. Eu digo isso porque eu tive um prejuízo muito grande na minha trajetória, porque eu não aprendi a trabalhar para depois atender o cliente, eu aprendi a trabalhar com o meu cliente. E com isso eu criei muita dificuldade para muita gente e para mim mesmo. Houve muitas pessoas que não foram bem atendidas por mim em determinado momento, porque determinadas questões escapavam ao meu conhecimento técnico. Porque, na época que eu iniciei trabalhando como corretor de imóveis não havia necessidade de ser técnico em transações imobiliárias. Podia ir lá no (Creci?) e se inscrever. E hoje tem essa necessidade. Então, o que eu aconselho é que a pessoa efetivamente entre no mercado de trabalho sabendo o que vai fazer, porque não se deve aprender, de maneira nenhuma, exercendo a profissão. Um estágio acompanhado por um profissional já habilitado, ele é o recomendável. Agora, a pessoa só andar com suas próprias pernas, a tomar suas iniciativas, depois de estar 100% consciente de tudo que tem que ser feito para não causar problema para ninguém.

P/1 - E o que é o comércio para o senhor?

R - O que é o comércio? Ah, o comércio para mim, ele é fascinante, porque eu acho que é uma atividade que permite ao ser humano ter contato com muitas pessoas, conhecer vários aspectos de outras profissões. O comerciante, ele tem que ser contador, ele tem que ter conhecimento de Contabilidade, tem que ter conhecimento de Direito, muitas vezes de Arquitetura, tem que ser bastante psicólogo. Com determinados clientes, então, ele tem que ser psiquiatra para poder aguentar. Mas o comerciante não é aquele que fica bitolado numa questão pura e simples, ele tem que ter a mente cada vez mais aberta para poder estar lidando com esse grande número de pessoas que aparece, de todos os níveis e classes sociais. Então, eu acho fascinante o comércio por esse aspecto.

P/1 - Bom, então, já que o senhor citou aí Arquitetura, eu vou fazer uma pergunta, eu já estava esperando isso, vou fazer mais uma pergunta. Com relação ao padrão de construção, ou o que as pessoas gostam, o que é construído, o senhor acha que isso é uma coisa...

(PAUSA/interrupção da fita)

R - ... tinha só numa portinha com o banheiro. Aí o que acontece? E não tem onde parar o carro, porque não faziam nem para parar o carro. Não tem uma janela na cozinha. Às vezes tem banheiro que não tem janela. Eu conheço vários prédios que não têm ventilação no banheiro, a ventilação é um tubo que vem por baixo da laje, forçado. Então, é uma coisa que é até insalubre. E isso, o que interessava no passado era ganhar dinheiro. E as pessoas depois perceberam que o cliente, depois de um certo tempo, percebia. E o cliente passou a ficar mais exigente. E a legislação também melhorou demais. Então, hoje você vê, vai numa kitchenete, que é permitida pelo código de obras hoje, em Santos eu não conheço, mas em Praia Grande, é um apartamento bom, porque você vai ter ventilação na cozinha, ventilação no banheiro, vai ter um lugar para estacionar pelo menos um veículo na garagem. E o apartamento fica mais agradável, apesar de que fica mais caro, mas fica muito mais agradável. Os prédios você tem que ter um determinado número de elevadores por determinado número de andares e apartamentos dentro do prédio. O que antigamente não, faziam um prédio com 300 apartamentos, punham um elevador para quatro pessoas. Então, eu acredito que melhorou bastante, eu acho que hoje os construtores, efetivamente, estão construindo de acordo com o cliente está procurando. Porque também a mercadoria fica empastada lá se ele não fizer de acordo com o que a pessoa está procurando.

P/1 - Bom, então, o senhor tem alguma coisa que o senhor gostaria de falar que nós não perguntamos?

R - Não, eu só queria agradecer a vocês, acho que nunca na minha vida eu falei tanto a respeito. (riso)

P/1 - Bom, nós gostaríamos de agradecer muito. O que o senhor achou de ter participado dessa entrevista?

R - Ah, eu achei muito interessante, muito saudável, embora preocupante. Porque quando a gente fala para um museu já começa a se sentir, assim, meio jurássico. (riso) Passei dos 50, já estou dando entrevista para um museu, aí não é brincadeira. Mas, olha, é muito bom, porque à medida que outras pessoas podem ir conhecendo as experiências de outras pessoas é muito interessante, eu acho que isso serve muito. Eu tinha dito para vocês que meu pai em 16 anos fez 13 mudanças. Então, um sonho de vida eu consegui realizar na minha vida, que era de criar os meus filhos numa casa só sem nunca mudar. Então, outro dia até eu lembrei disso, assim, por um acaso. Eu criei os meus filhos sem nunca ter feito uma mudança. Porque eu dou muito valor naquela base que a pessoa consegue adquirir em ser alguma coisa na sociedade, no meio em que vive, ser uma pessoa respeitada pelo que ele é e não pelo rótulo. Porque a partir do momento em que você mora 20, 30 anos em um só local e é respeitado, é porque você tem alguma base para ser respeitado. Se muda um milionário para um bairro, qualquer pessoa que tem dinheiro é respeitado pelo dinheiro que tem. Mas uma pessoa morar 30 anos em um só lugar e ser respeitado é porque efetivamente ela tem um patrimônio moral. E eu dou muito valor nisso. E esse tipo de depoimento evidentemente que é uma argamassa, isso é que vai servir para o futuro. Se alguém daqui a alguns anos quiser saber alguma coisa sobre esse período vai estar aí um documentário que vai estar retratando com fidelidade isso. E isso é que dá sustentação à sociedade, a todo o sistema, para que a gente possa crescer mais unidos e respeitando uns aos outros. Eu acho muito bom.

P/1 - Muita obrigada então.