

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Centro de Memória da CTBC - Companhia Telefônica do Brasil Central (CTBC)

Um homem criativo

História de [Arly Carvalho Trindade](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 03/02/2005

Projeto CTBC Telecom
Depoimento de Arly Carvalho Trindade
Entrevistado por Luiz Egypto de Cerqueira e Norma Lúcia da Silva
Uberlândia, 07/03/2001
Realização: Museu da Pessoa
Entrevista número: CTBC_HV040
Transcrição de Neuza Guerreiro de Carvalho
Revisado por Luiza Gallo Favareto

P/1 – Boa tarde Senhor Arly.

R – Boa tarde.

P/1 – Para início de conversa eu gostaria, por favor, que o senhor nos desse o seu nome completo, a data de seu nascimento e o local onde o senhor nasceu.

R – Meu nome completo é Arly Carvalho Trindade. Onze de outubro de 1934. Pitangui, Minas Gerais, oeste de Minas.

P/1 – Nome de seu pai e de sua mãe?

R – Artur Carvalho e Geny Carvalho Trindade

P/1 – O senhor conheceu seus avós?

R - Todos eles.

P/1 – Qual o nome deles?

R – Do lado paterno é Augusto Bruno Trindade. Ele foi pioneiro do cinema de Oliveira de Minas Gerais e foi presidente da Câmara lá em Oliveira. Minha avó paterna Maria do Carmo Silveira Trindade. Era a vó Maricota. Ela criou mais de dez filhos e exerceu só profissão do lar. Agora, por parte de minha mãe foi Francisco Vieira de Carvalho Filho. Teve atividades múltiplas. Foi rodoviário, foi vendedor, fazia molduras pra botar santo. Teve uma pequena pensão em Pitangui e outras atividades paralelas. Já a vovó Emiliana teve uma vida maravilhosa. Ela foi artista de teatro em Pitangui e ela teve também uma pequena fábrica de cigarro de fumo e ela cortava o fumo em toquinhos. Inclusive, quando vovô foi casar, a gente tinha muita prevenção contra esse hábito. Ele disse: “Nada, depois que casar larga, tudo bobagem.” O que aconteceu, Vovô passou a trabalhar em teatro também (risos). Foi uma coisa muito interessante.

P/1 – Os seus avós são lá de Pitangui mesmo?

R – Os meus avós paternos, os Oliveira... Meu avô paterno é de São João del Rei e minha avó materna é que era de Pitangui. Agora, meu bisavô é da Ilha da Madeira. Lá de Funchal, da Ilha da Madeira. Chegaram no Brasil no fim do século passado, em 1850, por aí.

Já do lado materno são de Pitangui, uma cidade histórica. Pitangui é a sensação de Minas Gerais. Então tem uma influência muito grande, muito grande mesmo em Minas Gerais. Eu sou mineiro assim de cerne, de coração, historicamente mineiro e conservo um caráter de mineiro. Eu sou descendente do alferes Felipe dos Santos. O meu pessoal foi tudo ligado a militar. O meu bisavô lutou na guerra do Paraguai, o Nhonho lutou ao lado do marechal Hermes da Fonseca, ele era militarista. O Enoque lutou também na guerra contra os paulistas em 1930. Então do lado materno eu tenho muita ascendência guerrilheiro - militar. E eu puxei muito esse lado também. Eu fui sempre muito politizado e atuei sempre ativamente nos momentos políticos e partidários, na parte comercial. Principalmente na parte política empresarial.

P/1 – Chegaremos lá. Eu queria que o senhor me falasse um pouco da sua infância, dessa sua casa da infância. Como essa casa era?

R – A minha casa da infância era o seguinte: Eu nasci em Pitangui, em 1934 e quando foi lá por... Em agosto do ano seguinte, em 1935, meu pai mudou pra Patrocínio. Ele era viajante comercial e essa região era toda região do Triângulo Mineiro, alto Parnaíba. Então por motivo estratégico, ele resolveu mudar pra Patrocínio. E lá ele montou uma sorveteria, o Bar Rex. A melhor sorveteria do Triângulo Mineiro era em Patrocínio. Então eu passei a minha infância em Patrocínio. Lembro muito bem da casa de Patrocínio. Era uma casa com (leão?), na Praça da Matriz, a casa de uma quadra. Tinha jabuticabeira e a jabuticabeira justamente, é de memória olfativa e tudo. Tinha a floração da jabuticabeira. Vinham as abelhas... Então minha memória é realmente.... Sinto saudades de Patrocínio, da minha infância. Era um casarão colonial e nós éramos muitos irmãos, o pessoal brincava de circo, brincava de teatro... Uma infância assim bem feliz, muito feliz mesmo, em Patrocínio. De lá nós ficamos de 35 até 1942, em Patrocínio.

P/1 – Quantos irmãos?

R – Olha, nós somos onze irmãos, mas eu perdi um irmão em questão de dias. Perdi uma irmã depois, ela tinha dezessete anos. Morreu em 1949. E hoje nós somos nove irmãos: são seis homens e três mulheres. Todos amigos, todos unidos e todos com mais de sessenta anos de idade.

P/1 - Fale um pouco mais dessas brincadeiras de criança lá em Patrocínio.

R – Eu, particularmente, eu sempre fui dado a leituras. Então meu avô Nhonho Carvalho era filósofo, gostava muito de história e eu sempre tive muito de filósofo. Eu olhava as nuvens assim do céu e quando as nuvens andavam eu dizia: “As nuvens são a voz de Deus. Hoje estou aqui. Daqui a muitos anos estarei velho e essas nuvens estarão passando no céu. Então aquilo pra mim foi como um relógio marcando a eternidade. Eu fui mais dedicado a leituras. Meu avô foi muito culto e eu discutia com ele, conversava. Eu não era muito chegado a crianças, não. Eu era muito diferente porque minha irmã mais velha era mulher, e o meu irmão mais novo homem. Eu achava meu irmão mais novo muito imaturo, muito infantil. Ele tinha suas turmas. Eu nunca fui chegado a turmas. Assim, tive uma infância muito isolada. Brincava assim: pegava lata de sardinha, dobrava, fazia um caminhãozinho, fazia estradinha, fazia ponte, brincava com aqueles boizinhos acho que é de São João, uns frutinhas, punha uns pezinhos. Eu tinha uma criatividade fora do comum. E com isso despertou a minha criatividade, a arte de pensar. Eu me considero filósofo desde criança e tive uma vida interior muito intensa, mas muito intensa mesmo.

P/1 – Que tipo de leituras foram essas que demarcaram a sua infância e adolescência?

R - Numa época foram poesias. Eu era vidrado em Castro Alves, Olavo Bilac. E histórias de contos de crianças. Mas depois tem uma coisa interessante. Quando eu tinha... Eu era muito ingênuo e fui totalmente puro até meus nove anos de idade. E lá perto de casa morava uma solteirona. Então eu tinha meus dez, doze anos de idade, ela saiu e deixou o quarto dela aberto. Eu fui lá e descobri livros. Então comeci, “O Amante de Lady Chatterley”, “A Carne de Júlio Ribeiro”... Então entrei mais na literatura erótica. Literatura chamada, não vamos dizer que seja obscena, mas pra época era assim, fabulosa. Hoje é coisa de jardim da infância. Tive sempre uma leitura variada, mas sempre tem um detalhe: eu sempre aproveitei leituras úteis, voltadas pra coisas práticas da vida. Nunca gostei de coisas desnecessárias e coisas fúteis. Eu sempre canalizei a minha vida, a minha atividade estudantil só pra coisas positivas. É meu modo de ser e é muito positivo.

P/1 – Vamos falar um pouquinho do Bar Rex, a melhor sorveteria do Triângulo?

R - Minha mãe, que evoco com muita saudades, eu tenho muita saudades. Minha mãe era intelectual. Foi professora e eu herdei da minha mãe o lado intelectual. Então eu me considero uma educação ateniense, da minha mãe. Pessoa finíssima, fora do comum. Meu pai era o lado espartano. Era uma pessoa simples, humilde. Eu puxei também do lado do meu pai, aquele lado romântico. Eu gosto até hoje de acampar, eu gosto de dormir na beira do mar, eu gosto de contato com a natureza, eu gosto... Eu tenho um contato lúdico com a Natureza. Sou vidrado em árvores e já tenho vários artigos e até poesias sobre árvores. Sou vidrado. Eu puxei muito do lado paterno essa parte. E essa parte das vendas também, porque meu pai foi um dos maiores vendedores que eu já conheci em minha vida. No Bar Rex minha mãe ajudava. Então ela fazia um sorvete fora de série. A sorveteria tinha sido inauguração dela. Tinha lá na Praça Rui Barbosa, lá em Patrocínio. Então tinha duas ou três portas pra a praça e não sei se na rua Barão de Ladário, quatro portas. Um prédio moderno. Minha mãe também era exímia cozinheira, então tinha uma comida fenomenal. Ela fazia aqueles banquetes, na época. Então era o melhor na época, realmente. E o sorvete de limão que minha mãe fazia, nunca mais eu vi igual. Nunca mais. O meu sorvete favorito é de limão. E muitos anos que eu não conheço sorvete de limão.

P/1 – Agora a atividade de seu pai, ele ficava muito tempo fora de casa?

R – Meu pai era viajante. No começo viajante, e justamente o motivo dele... Eu nasci em berço de ouro em Patrocínio, porque papai era viajante e naquele tempo era de tropa de burro. Era viajante cometa. Ele viajava com comitiva, tinha cozinheiro, dormia no meio do mato, fazia comida. Uma vida maravilhosa. Inclusive tem muitos fatos pitorescos, por exemplo ele foi receber de um camarada lá que era o dono do comércio. Ele

pagava o pessoal e depois mandava matar, era de São Paulo. Então papai visitou esse cliente e disse pra ele: “Oh, você vai me fazer um favor. Eu vou levantar amanhã cedo, você podia preparar um rancho lá pras quatro horas da manhã, porque eu vou levantar cedo que eu tenho que chegar ainda em Patrocínio.” Quando ele chegou oito horas da noite, escureceu, “Vamos embora gente.” E pegou a tropa e caiu fora. Justamente no horário oposto daquele lá. Então meu pai era dono de uma criatividade fora do comum, donde eu puxei também meu pai, nesse detalhe e na parte criativa da arte. Inclusive, instalou luz elétrica em todo esse Triângulo Mineiro. Era onde não tinha luz elétrica e ele levava gerador e aquela coisa toda. Então ele era .. Fazia isso... Papai era interessante. Ele conhecia a família do cliente mais do que o próprio cliente. Porque como eram muito difíceis às estradas de terra. Só de terra. Aquelas estradas não tinham asfalto, nem pensar. Nem existia asfalto. E com isso ele ia num lugar, ia noutro. Papai tinha uma memória fabulosa. E eu puxei o meu pai nessa parte de datas. Eu conheço datas, todas as datas tudo na cabeça. Os fatos eu lembro. Tenho muito boa memória. Meu pai conhecia o pessoal mais do que o próprio cliente. Então foi um vendedor fabuloso. Eu puxei meu pai na parte da memória.

P/1 – O senhor chegou a viajar com ele na tropa?

R – Não, não. Eu era muito pequeno. Eu nasci em 34 e meu pai era 35 anos mais velho do que eu. Ele então praticamente... Lá em Patrocínio ele já tinha carro, era um fordinho 1929 e com esse fordinho ele viajava pra baixo e pra cima, levava mostruário... Minha família é atacadista em Belo Horizonte. _____ Lamentavelmente essa parte eu não conheci não. Eu ia ser um grande companheiro dele em tudo.

P/1 - Nas ausências de seu pai, naturalmente a casa precisava funcionar e a sua mãe trabalhando no Bar Rex, os garotos lá, os irmãos tinham tarefas a desempenhar na casa? Tinham obrigações a fazer na casa?

R – Olha, eu vou dizer o seguinte: funcionava que nem orquestra. Minha mãe tinha um tino, usava muito psicologia, era muito carinhosa pra falar, nunca levantava a voz, era professora fora de série. Então todo mundo estudava e naquele tempo a vida era mais tranquila, mais serena, muito boa. Então cada um ajudava... E outra coisa, naquele tempo não tinha sabão. A gente fazia o sabão na própria casa e na hora de lavar o assoalho de casa que era de madeira muito grossa, lavava com pita.

P/1 – Pita?

R – Pita é essa piteira. E batia aquela coisa ... Era festa mesmo. Aquele casarão imenso. E cada um executava a sua tarefa. E o vovô, morava do meu... Papai criou quinze pessoas. Então tinha o vovô Nhonho e vovó Emiliana que morava com eles também. Então com isso também, a vovó gostava de teatro, gostava de piadas fenomenais, cada piada mais apimentada que a outra. Tinha um charme pra contar piada, era muito engraçada. Tomava cachaça, fumava cigarro de palha, e aquelas piadas picantes (risos), então vovó era uma pessoa sensacional.

P/1 – E a escola? Como foi a sua primeira escola?

R – A minha escola, isso eu lembro perfeitamente. A minha escola, eu comecei lá em Patrocínio, só que depois mudei. Engraçado. Nós saímos de Patrocínio em trinta de julho de 1944, por aí. Por que trinta de julho? Pra não viajar no mês de agosto, então papai antecipou a viagem. Viemos com o fordinho 1929, oito pessoas no fordinho 1929. A coisa mais incrível que pode ter. Papai ia pro Paraná e resolveu parar em Belo Horizonte pra despedir da família. Oito e fora o cachorro. Lá tinha o Diamante, um cachorro perdigueiro se arranjou no paralama, eu fui lá na frente, as crianças... Eu sei só que na Serra da Saudade para Belo Horizonte onde é 262, então era tão forte que a gente descia do carro, as crianças iam, iam subindo... Uma viagem muito pitoresca. Até que papai foi um herói.

P/1 – De Patrocínio pra Belo Horizonte?

R - Pra Belo Horizonte. Chegou lá ele sofreu um acidente e ficou seis meses hospitalizado. Aí eu passei fome. Nunca na minha vida tinha passado fome. Hoje eu sei o que é um grão de arroz. Eu sei o que é passar fome. Do lado da minha casa tinha uma mangueira bonita e eu fui incapaz de apanhar uma fruta, porque vovô eram muito rigoroso, comungava todo domingo. Então foram muito rigoroso.

P/1 – Como é que foi a passagem mais complicada aí?

R – Mais complicada foi uma fase que minha mãe tava... Nós fomos pra Patrocínio, pra Belo Horizonte pra meu pai ajudar meu tio. No fim levou uma enxadada, casualmente, e ficou seis meses hospitalizado e minha mãe também esperada criança, que era a Nezinha, fomos lá pra Cachoeirinha, em Belo Horizonte. Era na beira de um riacho, o córrego Santana, houve uma inundação, as águas subindo manê quase pra dar a luz...

P/1 – E você lembra demais disso...

R – Ela nasceu depois disso. Então foi uma vida assim.. Apesar de passar sufoco, não cheguei a passar fome, mas eu comi muitas vezes açúcar com farinha de mandioca, mas fome de doer mesmo... Hoje eu dou valor a um grão de arroz (emocionado). E a partir disso dou graças a Deus. Foi a maior benção da minha vida, que me deu humildade, simplicidade. Eu sou uma pessoa simples até hoje.

P/1 – Na forçada de Belo Horizonte depois...

R – Foi uma coisa muito edificante. Eu agradeço a Deus de ter esses períodos que fortaleceram meu caráter. Meu caráter humilde. Então sei enfrentar as vicissitudes da existência.

P/1 – Dá a têmpera da alma. Tempera a alma.

R – Justamente.

P/1 – A família ficou em Belo Horizonte?

R - Ficamos em Belo Horizonte, foi na parte da Cachoeirinha. E nesse ponto meu irmão... E cada um foi arrumando emprego de ascensorista. A minha irmã - foi uma outra coincidência - a mais velha, foi telefonista. Então ela saía lá da vila São Francisco, onde é o Mineirão, até o Centro da cidade a pé. Ela estudava também no colégio, era uma moça muito bonita, até parece a Ingrid Bergman minha irmã. Até hoje é bonita. Ela passava no meio do mato, no mato tinha macaquinho, pássaros e ia até lá no alto da serra. Ela trabalhava na Telefônica, do Weber. Trabalhava na Companhia Telefônica de Minas Gerais, uma empresa canadense. Era uma pessoa maravilhosa, responsável. E com isso tive também minhas primeiras relações com o ramo da telefonia.

P/1 – Foi nesse momento...

R – Começou casualmente. Depois tem coisa pela frente que eu vou contar os detalhes.

P/1 – Em Belo Horizonte?

R – Em Belo Horizonte, então nós ficamos lá. E nesse período mais difícil, só pra não perder o fio da meada, papai voltou a trabalhar e papai e ela trabalhavam ao extremo. E eu com oito anos de idade vendia doce de leite na estrada da Pampulha. Estavam construindo e eu vendia doce de leite na estrada da Pampulha. Vendi esterco também. A primeira coisa que eu vendi foi esterco. Esperava até o cavalo soltar. E com isso cada um foi executando uma tarefa. Meu irmão, o Olair, é ascensorista, minha irmã mais velha foi telefonista e o papai tinha um trabalho muito grande. Depois que ele voltou a trabalhar, seis meses depois, aí ele deslanchou e tudo voltou ao normal. Então graças a Deus... Mas nunca mais passou. Ele morreu rico.

P/1 – Vocês ficaram com a família em Belo Horizonte até quando?

R – Nós ficamos com a família mesmo por etapa. Eu fiquei mesmo... No fim nós mudamos pra Betim em 1950, que é mesmo pertinho de Belo Horizonte. Papai foi um pioneiro na indústria de fogos em Minas Gerais. Ele foi pra Santo Antônio do Monte e montou uma sociedade e com isso ele era um grande comerciante, então tratava do investimento comercial. A fábrica, vamos dizer, “explodiu”, explodiu no bom sentido. E com isso ele teve uma fase de prosperidade muito grande. Posteriormente ele vendeu a indústria dele e comprou um loteamento lá em Betim. Ele previu que Betim. Loteamento não. Comprou uma área de cinquenta mil metros quadrados em Betim. Ele previu que Belo Horizonte ia ficar junto com Betim e ele tinha muita visão do futuro e depois ele fez um loteamento. Nessa parte que eu entro. Depois eu conto pra não mudar.

P/1 – Sim, mas em que sentido o senhor entra nessa parte?

R – Porque papai, o seguinte: Papai adoeceu também. Eu fui um parceiro do meu pai, sempre ajudando. Com isso, quando ele adoeceu, meu pai não gostava de pagar imposto, não pagava nada. Então aí chegou um fiscal do Estado, e ele doente. Eu disse: “meu pai é o maior sonegador que existe. Ele sistematicamente não gosta de pagar mesmo”. Então o seguinte: “Eu vou casar agora. Eu vou assumir o negócio. Se puder, der um jeito, bem, senão eu caso daqui a um ano, daqui a três anos.” Tudo transparente. Eu sou muito franco pra falar as coisas e gosto de tudo muito claro. “Olha, gostei do seu modo de falar, então”... Deu um voto simbólico. Nós fechamos a indústria. Tinha fábrica de vassouras e a fábrica de fogos. E eu montei uma pequena fábrica de muros pré fabricados. Eu comeci a trabalhar depois em listas telefônicas, mas isso já foi em 1954, e nos períodos de viagem eu montei uma fábrica de muros pré fabricados. Depois, quando papai adoeceu, eu fechei a fábrica, organizei lá e fiz um loteamento. E o loteamento é o seguinte: Tinha o João Batista Lage, um topógrafo, e eu dei lotes a troco do trabalho dele. Então lá tinha trabalhando em estrada de rodagem, tinha tratores. Eu troquei muros pré fabricados por horas de tratores. Eles abriram o loteamento, e paguei. Depois comprei lotes e papai também entrou fazendo essa firma conjugada. Eu sou mestre em fazer empresa sem gastar dinheiro, desde pequeno (risos).

P/1 – Eu queria que o senhor contasse depois desse período, como é que o senhor se aproximou das listas telefônicas?

R - Vou só contar um fato interessante. Eu morei em Patrocínio. Eu sempre gostei de participar. Em Belo Horizonte teve um concurso. Tinha um grêmio recreativo nosso lá, eu fiz um trabalho sobre o Triângulo Mineiro. Mostrei a diferença que tinha o Triângulo Mineiro com Minas Gerais e abordei assim: “É justo travar o progresso nessa região?” Eu questioneei se o Estado do Triângulo Mineiro podia ser criado, se nós tínhamos direito, lá em Minas Gerais, disso. E meu apelido ficou sendo Triangulino. Depois, outra coisa. Meu irmão... Eu ia passear em Pitangui as férias, e como eu não tinha nada pra ler, eu comeci a ler sobre soja. Isso em 1948, 49. Eu li tudo sobre soja. Posteriormente eu vim morar em Uberlândia, na parte do Triângulo Mineiro, eu moro aqui há muitos anos... E depois a soja, que é do grupo da Cênico. Bem, agora vamos voltar às listas telefônicas. Minha família morava lá em Betim e eu morava em uma pensão em Belo Horizonte. E lá eu conheci um camarada que falou assim: “Puxa vida, você tá bom pra ser vendedor de lista telefônica. Você fala depressa demais, ninguém entende o que você fala, tá muito bom para ser vendedor de lista. Aí um jornal... Por coincidência fiz um concurso e passei na Editora de Catálogos Telefônicos. Editora de Catálogos Telefônicos S.A. Eu fui lá e comeci minha vida. Fui de lá e ensinei outros vendedores. Eu era muito bom, eu tinha facilidade pra aprender as coisas, e era muito caxias. Estudava muito, ia a fundo. Tudo o que eu gosto eu vou a fundo. De modo que eu aprendi tudo. Depois na parte de lista, de encadernação, não ganhava um centavo por causa disso, só na parte de lista. Eu era também de confiança na empresa e saía pra fazer cobranças no público. Senhor Milton Campos. Então mexi muito naquelas empresas, no bom sentido. Como empregado eu

estimulava a empresa e como patrão eu estimulava o empregado. Mas só pra não mudar o assunto, foi muito útil pra mim porque eu aprendi tudo sobre lista telefônica.

P/1 – E num momento em que tudo era muito incipiente, não? Difíceis de serem produzidas?

R – Não, eu não vou dizer que eram difíceis de serem produzidas. Listas Telefônicas não houve um crescimento fantástico, praticamente o mesmo processo. Só que essa empresa ela tinha tipografia, então era um projeto tipográfico. A lista era pequena, só pra seu governo. Uberlândia, naquele tempo, tinha uns cinco mil telefones, Patos de Minas tinha quinhentos telefones, quinhentos terminais que a gente diz, então era fácil de fazer. A gente tinha que fazer o clichê, fazia o linotipo. Eu dominei muito bem o setor todo. Eu sou muito curioso e gostava de ajudar, e com isso não ganhava um centavo.

P/1 – Isso nós estamos em Belo Horizonte?

R – Em Belo Horizonte. Isso quando eu era empregado da editora. Depois, a firma resolveu terceirizar e nós pegamos a concessão de vendas. Eu e mais dois sócios e dois vendedores que eram da linha de frente, e nós pegamos a concessão de vendas, aí montamos a ORBRAVE, Organização Brasileira de Vendas Ltda. Aí me tornei empresário pela primeira vez na minha vida.

P/1 – Organização Brasileira de Vendas Ltda.

R – De Vendas Ltda. Isso foi em 64.

P/1 – E aí o senhor e mais esses dois sócios...

R – Campos Costa, que depois além de sócios foram grandes companheiros, um dos grandes amigos da minha vida e que mora até hoje em Uberlândia. O Geraldo Campos - só pra coordenar as ideias. Nós montamos a editora, fizemos a lista telefônica lá de Goiânia com parceria e depois houve um desentendimento na renovação e nós mudamos, encerramos a atividade. Nesse ínterim, o Costa, vamos fazer justiça, o Geraldo Campos Costa conversou muitas vezes com o Doutor Walter Garcia, com o Luiz, as vezes comigo mesmo. Então o sonho desse Doutor Luiz Garcia era montar uma empresa de Lista Telefônica, e ele nos convidou. Interessante é que o primeiro contato que eu tive com o Doutor Luiz Garcia, eu era revisor de lista e vim aqui pra Uberlândia. Foi uma viagem de terra, uma coisa incrível. A gente passava pela serra da Saudade, pela Gontijo brasileira, chegava aqui de noite. Tinha poeira por tudo quanto é lado. E essa poeira, até na carteira a gente tinha. A gente cuspiu aquela poeira toda. Quando começou a fazer a Lista Telefônica, foi em 55, a editora fez contrato com o Seu Milton e Seu Alexandrino, a turma toda. Então começou aquela disputa do Seu Elvío e do Seu Alexandrino pra ver quem pegava, realmente, como concessionário da... Então a gente que era vendedor, a gente percorria lá e a gente ajudava a comprar ação e a vender telefone. Vendi muito telefone, ganhei muito dinheiro. Era uma beleza. E naquele tempo não tinha carro não, eu andava a pé. Aquele tempo tinha charrete aqui em Uberlândia, a gente chamava o Expresso Beijudo. A gente pegava a charrete, alugava o dia inteiro e tinha uma vantagem: o charreteiro conhecia todo mundo: “Esse camarada é miserável, essa anuncia, esse não anuncia...” E Uberlândia era bem pequena, uns 150 mil habitantes, sei lá. Não sei exatamente. Esses dados me escapam. Era uma cidade praticamente... Eu achava a [Avenida] Cipriano Del Fávero longe. Tinha o Cipriano Del Fávero, o M. Serralha, o Conde Caparelli. O Osvaldo de Oliveira era um grande comerciante ali na _____ Costa. Era uma cidade muito pequena, mas muito pequena. Tinha aqui Avenida Floriano Peixoto que tinha instalado a Mogiana... A vida era de cidade pequena. A gente pegava a charrete, eu trabalhava o dia inteiro de charrete. E quando chegava perto do hotel Presidente, eu descia antes, chegava com a pasta na mão e aí vinha um boy me pegar a pasta. Eu ficava furioso. Andei de charrete até agora. Agora que veio pegar a pasta. Mas foi muito bom, viu. Eu comeci... Só pra não perder o fio da meada, eu ajudei em tudo, e o Luiz, eu sou dois anos mais velho que o Luiz Garcia. Ele é de três de maio de 35, de maneira que eu tinha 22 ele 21 e disse: “Seu Trindade, qual a opinião que o senhor tem a nosso respeito?” “A pior possível.” “O que é isso, o que foi?” Bom, o caso é o seguinte: “você não pagam dividendos ao pessoal. Eu digo ao pessoal que os dividendos da Telefônica é a comunicação mais eficiente.” As pessoas, às vezes, saíam de Patos de Minas pra telefonar em Uberaba, porque não tinha interurbano. Outra pessoa sai de Itumbiara pra vir aqui em Uberlândia. “O senhor é um privilegiado, o senhor liga pra São Paulo...” E o Seu Alexandrino tinha uma obsessão pela qualidade fora do comum. “Está faltando comunicação na empresa.” Então assim com o Doutor Luiz também. “Então vocês precisam explicar mais a empresa, ainda está muito fechada, dar satisfação aos acionistas...” Eu conversei muito franco, eu não mando recado, quando tem que falar eu falo mesmo as coisas, de um modo respeitoso, mas acho que a verdade deve ser dita muito claramente. Então com isso eu tive muita amizade com o Doutor Luiz, era uma pessoa de muita empatia, uma pessoa que eu gosto demais, e agora ele já é meu compadre, inclusive.

P/1 – O senhor foi responsável, antes de estar na companhia, pela primeira lista telefônica que a...

R – Aí tem um caso interessante. Eu fui lá na Internáquinas e um cara meteu o pau na Telefônica. Eu defendi a telefônica. Falei: “Não, a Telefônica aqui é uma empresa muito boa.” Era justamente o Walter, que era irmão do Luiz. Eu defendi a Telefônica. A gente tem que falar as coisas com o diretor. O que tem que falar? A palavra certa, na hora certa, no local certo. Lá eu defendia. A minha missão era ser leal à empresa.

P/1 – O senhor falou no Doutor Luiz, desse conhecimento que o senhor teve com ele. E o Seu Alexandrino, como o senhor conheceu o Seu Alexandrino? Em que circunstâncias?

R - Eu conheci o Seu Alexandrino quando eu vim cá a primeira vez fazer a lista Telefônica pra editora. Foi em 1955. Foi mais ou menos no mês de setembro, agosto, por aí. Deixa contar uma coisa interessante só pra... Eu estava no hotel Colombo, lá na sacada. Era um domingo. E a banda de música tocando. Quando acabou a retreta, saiu a molecada na frente, e a banda de música, acompanhando a molecada. Então um cara falou assim. É um negócio engraçado. Aqui, até moleque é vida. Em todo lugar moleque não quer acompanhar banda de música, não. Aqui a molecada vai na frente e a banda de música acompanha (risos). É uma característica, do uberabense ser líder. Isso que eu aprendi. Isso é uma coisa que eu

acho super interessante. Uberabense é líder, sabe o que quer e gosta do melhor. Conhece e sabe o que é bom. Então conheci seu Alexandrino. Ele gostava muito de ter contato, ele era muito simples, uma pessoa muito humana e com isso eu fiz amizade à primeira vista e ele era muito fácil de se relacionar. E com isso conversava, ajudei a comprar ações, vender telefone.. Ele é um homem de generalista. Uma pessoa maravilhosa. E com isso... O que eu posso dizer do seu Alexandrino? Seu Alexandrino é o seguinte: Valia os três Ss: Sabedoria, Sagacidade e Seriedade. Sabedoria é uma das pessoas mais sábias que eu já vi na minha vida. Ele tinha uma concisão pra realizar as coisas, fora do comum. Só pra... Depois eu volto a falar... Nós estávamos em São Paulo e tinha um executivo do grupo que era muito falante, usando economês, falava e tal. E seu Alexandrino calado. Quando ele acabou ele falou: "O Fulano. Eu quero saber o dinheiro na gaveta. Quando tem dinheiro na gaveta. Você fala as coisas que eu não entendo, e depois vocês vem pedir dinheiro. Essa fábrica... Tem que tacar fogo nessa fábrica que só dá prejuízo. Eu quero o dinheiro na gaveta. Quanto dinheiro tem na gaveta? Quanto você tem?" Quer dizer, ele tinha um dom de abreviar. Dizia assim: "Ô Trindade..." Eu gosto que me chame de Arly. Arly Trindade. Ele me chamava de Trindade. No telefone, usando o sistema americano. "Ô Trindade, pau que nasce torto, até a cinza é torta. Olha, aqui em Uberlândia, você pode ser, mas tem que mostrar que não é." Então ele vinha com conceitos, tinha uma sagacidade pra comércio, uma coisa incrível. Ele tinha visão de futuro, era uma pessoa... Ele não teve escola, mas ele teve PhD na vida. O que é PhD? É Persistência, Humanidade e Determinação. Persistência porque quando ele queria uma coisa, ele ia até o fim. Humanidade é assim: Ele tinha aquele rompante, era muito franco, chegava até a ser grosseiro. A bem da verdade, chegava até a ser grosseiro mesmo. Batia pesado mesmo, mas era uma pessoa humana, muito boa mesmo. Amigo dos pobres, dos operários. Ficava lá junto com a _____. O seu Alexandrino conhecia a Telefônica a fundo, a fundo a fundo. Todos os postes. Ia pra baixo, levava macarrão, cozinhava macarrão lá no meio do mato. Era uma pessoa maravilhosa. E eu digo também de uma pessoa que tinha determinação. Quando ele queria, queria mesmo. Então achava que ele era PhD.

P/1 – O senhor, nesse momento, prestava serviço à Companhia, não é?

R – Eu nunca fui funcionário da Telefônica, não. Nunca fui funcionário. Eu prestava sim, trabalho pra editora e depois houve um convite do Luiz Garcia pra mim e o Costa montarmos uma empresa de lista telefônica.

P/1 – Aqui em Uberlândia?

R - Aqui em Uberlândia.

P/1 - Contando que o senhor saísse de Belo Horizonte?

R – Nós montamos a empresa. Fomos na casa do seu Alexandrino, tomamos whisky e tudo. Eu não bebo, mas tomei whisky e saí tontinho lá da casa do seu Alexandrino. E fui pra Goiás ainda, passei mal na estrada. Mas acertamos a vida toda. E aí nós montamos a SABE [Sociedade Administradora Brasileira de Empreendimentos].

P/1 – Nesse momento o senhor já estava casado?

R – Deixa ver uma coisa. 61 eu já estava casado sim.

P/1 – Quando o senhor disse à sua esposa que estavam de mudança pra Uberlândia, tudo bem?

R – Não. Em casa não tinha problema. Eu morava em Belo Horizonte. Eu casei em 61. Depois, em 67 nós montamos empresa lá em Goianá, de lista telefônica. Eu fui diretor regional da lista, era gerente da região toda. Nós tínhamos posto um camarada pra cobrar e esse homem nos deu um prejuízo imenso. Então eu fui pra Goianá pra assumir o escritório e mover um processo contra esse camarada. Pus ele pra fora de Goianá correndo. O Parreiras. Uma pessoa até de muita capacidade de trabalho. E com isso eu aprendi também a... Fui supervisor, tive contato com os governadores, com o Luís Rezende e pessoal da época, que ele era prefeito de Goianá. E a minha esposa sempre me acompanhou, onde tinha dinheiro, ela ia atrás. Não tinha problema não.

P/1 – E como foi essa vinda definitiva pra Uberlândia?

R – Nós rompemos o contrato. Tinha um editor da... O Muniz, foi meu colega da da editora. Quando eu fui montar a empresa eu não quis convidá-lo. Eu separei, porque eu não faço amizade com gente malandra. Eu sempre selecionei meus amigos. E o Muniz era assim meio playboy. Era uma pessoa maravilhosa, mas não era chegada ao trabalho. E tinha um o Edi Parreira, que era comunista, materialista e um vagabundo mesmo. Então eu não quis fazer sociedade com ele não. Então o _____ guardou rancor. Casou com moça rica, acabou comprando a empresa lá e no fim não houve condição de a gente trabalhar junto. Aí nos separamos, mas até hoje eu mantenho uma amizade muito cordial com ele. Na época eu tive um atrito, mas disse: "Esse camarada vai ser um grande devedor meu ainda." Que me obrigou a sair de lá. Aí eu tive um convite do Doutor Luiz Garcia, viemos e montamos a SABE. A SABE é uma instituição maravilhosa.

P/1 – O senhor vai contar isso, mas antes, como o senhor falou no seu Alexandrino, eu queria que o senhor falasse do Doutor Luiz. Como é que foi essa aproximação sua e dele?

R – Olha, o Doutor Luiz é uma pessoa muito carismática, uma pessoa muito humana. É uma pessoa de uma humildade... E o pai dele. É como se fosse até o seu Alexandrino tivesse continuado vivo. Ele herdou muito do pai dele e da mãe dele que era uma pessoa muito franca. Tanto a Dona Maria quanto o seu Alexandrino. Então o meu contato com o Luiz - eu sempre chamei de Luiz foi muito franco. Muito transparente, não tinha conversa de frescura que eu tinha que falar com todo o respeito... Era muito transparente. Não tinha medo de falar, nem com ele, nem com seu Alexandrino. A gente conversava com respeito, não partindo pra ofensa. O Luiz tinha uma atuação maravilhosa. Se um faxineiro falava uma coisa,

se ele achava que estava errado, ele escuta o faxineiro. Então ele tem essa dignidade de conhecer o valor dos outros. Então é uma pessoa que eu considero de uma humildade fora do comum. E o Luiz, até um lado que eu gosto muito do Luiz, é o lado poético dele. O Luiz é sentimental ao extremo. Então nós estávamos conversando, na casa dele, e ele começou a contar uma história, não lembro mais, de uma criança... E ele começou a chorar. Se emocionou e começou a chorar. As lágrimas saíram tudo. Uma borboleta, uma coisa assim. E o Luiz gosta muito de fotografia também. Se ele não fosse empresário, o hobby dele seria fotógrafo. Outra coisa interessante: O Luiz e seu Alexandrino tinham uma afinidade fora do comum. O Luiz é de uma admiração pelo pai que extrapola toda a normalidade. E eu dou até razão pra ele. Um dia eu falei assim: "O Doutor Luiz, se o seu Alexandrino não tivesse vindo pro Brasil, o que ele ia ser em Portugal?" "Ele seria rei de Portugal." (risos). Essa história ele contava. E um contador de marca cheia. De um bom humor. Ia na casa de um funcionário, ia na cozinha, abre as tampas, tira as coisas. No avião deitava no chão... Então é uma pessoa que eu tenho muita admiração por ele. É uma das pessoas que eu tenho maior admiração no mundo. Viu esse "Meus tipos Inesquecíveis?" O Luiz seria um deles.

Quando minha filha morreu, de câncer, eu ia levar o corpo dela pra Divinópolis de kombi. Ele arrumou dois aviões pra levar o corpo. Eu não quis e ele praticamente me obrigou. Ele foi de avião de carreira pro Rio de Janeiro, e deixou os dois aviões por minha conta. Então é uma pessoa muito humana. Eu gosto muito do Luiz.

P/1 - Como é que foi a criação da SABE. O senhor vindo pra cá, reuniu um grupo...

R - Deixa explicar então: O Luiz tinha vontade de fazer uma empresa de lista telefônica própria. Então nós montamos a empresa. Eu e o Costa, nós combinamos isso. Nós íamos fazer a parte de venda das listas telefônicas.

P/1 - Desculpe, como era o primeiro nome do seu Costa?

R - Geraldo Campos Costa. Quer o aniversário dele também? (risos). Então nós viemos aqui pra Uberlândia e fizemos o seguinte: Ninguém pôs um tostão na empresa. Foi cinquenta por cento, nós vamos financiar as vendas e vocês financiam a lista telefônica. Então eu e o Costa começamos no fichário. Eu e o Costa fazíamos o fichário. Eram acho que cinco mil telefones, cinco mil terminais. Batia ficha, saia vendendo. Eu vendia, vendia. Trouxe o meu irmão, Zé Maria Trindade pra trabalhar e trouxe Geraldo Bahia Gontijo também, eram quatro vendedores. A gente trabalhava, trabalhava e depois foi fazer a lista telefônica. O Costa é muito requintado e queria fazer a lista telefônica lá na editora Melhoramentos, lá em São Paulo. Ia gastar quarenta por cento da receita. Então nós fizemos uma reunião lá na Intermac. Falei: "Não, eu que faço essa lista." "Mas Trindade, você nunca fez isso." "Eu faço a lista. Eu aposto um fusca que eu faço a lista." "Então você quer fazer, deixa fazer." Então fomos fazer a lista telefônica.

P/1 - O senhor já tinha experiência anterior?

R - Tinha experiência e eu gosto de placa, da montagem. Tinha determinação. Quando a gente quer uma coisa, deve teimar. Quando a gente quer, a gente quer. Eu quero, eu posso, eu faço. Quando eu quero, eu quero, eu posso, eu faço. Então determinação é a palavra mágica. "Eu faço a lista." Fui lá. Como ele era muito relacionado, tinha a Dorinha que trabalhava na editora - não tinha computador não - na parte da máquina. Então tinha uma máquina que se chamava Melindrosa. Eram umas quatro folhas. Batia-se assim, um nome, vamos dizer: Arly Carvalho Trindade ou Trindade Arly Carvalho. Batia o endereço e quando ele saía nós dividimos. Então tinha uma lista por ordem alfabética, na ordem direta e de nome e sobrenome. Depois a lista de endereço, tinha o número de telefone também, o nome, o número e classificado. E eu conhecia o chapista também, o Dorival, magrinho, paulista, gostava de uma cervejinha. Muito amigo meu. Eu levei o Dorival pra fazer as chapas. Fui pra Belo Horizonte e comecei a trabalhar numa empresa de linotipo. Aluguei um quarto em cima do linotipo e eu ficava lá o tempo todo, direto. E o pessoal não gostava de revisar, porque trabalhava no ritmo. Então quando chegava de madrugada, eu levava sanduíche pro pessoal e fazia. E o chapista, que era o Dorival, ele montava as placas. Então a Dorinha ajudou, ele fazia e eu arrumei uma gráfica lá, gráfica de espanhol e eu também ensinei e fiz a lista telefônica. E outra coisa. Essa é de muito detalhe. Nós conseguimos entregar a lista no dia quinze de janeiro. E o Muniz, o meu adversário, que tinha abandonado a lista, ele vinha pra cá, sabotava, tentava dizer que eu não dava conta, que não sei o que, que patatá, patatá. Então no Natal eu comecei a trabalhar, fiquei esgotado, não dormia mais não. Assim, num sábado eu comi uma feijoada, tomei meia garrafa de vinho e disse: "Quero ver se eu durmo ou não durmo, agora." Deitei assim. Então pa, pa, pa.

Eu pegava o carro e o Costa com o Zé Avelino que trabalhavam na SABE. Com o número de funcionários e o número da SABE, "Trindade, onde você vai?" "Onde que eu vou, não. Você sabe que eu estou atrasado." Desci o cacete. Último dia, quatorze de janeiro a lista ficou pronta. Tinha que entregar dia quinze de janeiro. Eu tinha uma Vernaguet, enchi de lista telefônica e despachei o resto pela transportadora. E viajei a noite inteira. Naquele tempo passava por Uberaba, não tinha ainda a rodovia.

P/1 - Quanto tempo de viagem era?

R - Vou contar uma coisa pra você. Ia de Belo Horizonte a Uberaba e de Uberaba aqui. Vamos dizer umas oito ou onze horas de viagem. A estrada não tinha asfalto, estrada de terra, não era toda asfaltada, só uma parte. E passava em Uberaba. Quando chegou em Uberaba, era cinco horas, quatro horas, não, três horas da manhã. Deu um pinpororó lá em Uberaba, que não tinha jeito de dirigir. Então eu pensei: "Eu vou entregar essa lista antes da Telefônica abrir." E fui dirigindo acompanhando a lista da estrada, devagarzinho. Levei três horas de Uberaba a Uberlândia. Cheguei na Telefônica, subi a Machado de Assis e deixei estacionado lá. Parei o carro e comecei a chorar. Não tinha vencido o prazo. Então realmente nós entregamos.

P/1 - Isso foi no ano?

R - Isso foi em setenta. Primeira edição do guia SABE. Depois, o Muniz, quando viu que o negócio ia dar certo, quis comprar a nossa parte. Ai o Walter falou assim: "Ô Trindade, eu entrei com o Costa lá. O Luiz levantou a dívida no mercado. O Muniz quer comprar de vocês e o Costa disse que é a vida dele. Você quer vender sua parte?" "Fala com o Muniz que eu vendo a minha parte. A minha parte, o preço de passagem de

Uberlândia à Araxá, de ônibus, ainda foi de segunda classe, na Rede Mineira até Belo Horizonte”. Disse: “Olha Walter, a estrada que me trouxe vai me levar de volta. Se algum dia você achar que eu não dou certo, fala na mesma hora que eu saio daqui imediatamente”. E assim eu fiz

P/1 – E aí a partir desse momento, a SABE já constituída...

R - Era constituída. E então nós começamos a... Isso já é outra história. Nós começamos a fazer. Então eu fiz uma divisão com o Costa. Costa ficou na parte comercial e eu fiquei como Diretor Superintendente. A parte de lista telefônica, ninguém pôs um tostão, também. Cheguei em Belo Horizonte, arrumei financiamento com a _____. E na verdade, nessa parte, eles começaram a mandar dinheiro... Pedi a meu sogro dinheiro emprestado. Eu sei que eu saía lá e fiz essa parte. Eu sei que nós tivemos dois anos, 71 e 72. Esse espanhol era até lutador dessas lutas livres que tem no Telecatch. De uma ignorância que você nem pode imaginar, forte pra burro. Maior que a força dele era a ignorância dele (risos). Eu tinha prazo pra entregar a lista. Quando chegou em dezembro ou novembro ele falou: “Oh Trindade, eu não vou fazer a lista pra você, não.” “Mas espanhol, eu tenho compromisso.” “Ah, eu não vou fazer não.” Eu olhei pra ele e falei assim: “Olha espanhol, até hoje, todo espanhol que eu encontrei foi homem, foi macho. Será que você vai ser o primeiro espanhol moleque?” Aí ele gaguejou: “Não, não...” “Você é homem e tem que honrar o seu pinto roxo. Você é homem ou moleque?”. Aí ele não aguentou.

“Eu faço a lista pro senhor.” Aí eu saí morrendo de rir. Nesse mesmo dia eu fui cobrar telefone polido pra gente comprar a gráfica, pra gente montar a gráfica. A gente não podia mais ficar na mão dele. Cheguei lá na gráfica, na Heidelberg, chegou o Arlei. “Não tem jeito, porque tem 48 horas pra importar a máquina, pra iniciar a importação tem que entregar toda a documentação. Não tem jeito, não.” Falei: “Não tem porque? Pera aí 48 horas? Até essa hora pode? Até depois de amanhã? Peguei o ônibus - nem leito não, ônibus comum mesmo - viajei a noite inteira, cheguei em Belo Horizonte pro contador e disse: “Olha, precisa ter um balanço da firma...” “Ó Seu Trindade, não dá pra fazer um balanço, não.” “Vidal, Vidal, esse balanço é pra Alemanha, faz no meio das coxas. Você quer que eu faça pra você, você falando.” “Ah é assim?” “E...” Então deu uma guaribada naquela documentação, naquelas coisas, reenbarquei à noite, a mesma coisa e pá. Comprei a máquina.

P/1 – Esse prazo de 48 horas era determinado por quê?

R – Não, a importação devia ser encerrada. Eu não sei realmente o problema, se foi coisa interna do governo...Tive que entregar. Aí vem outra história.

P/1 – Isso comprava a máquina impressora?

R – Impressora. Aí montamos uma gráfica. A máquina heidelberg. Nós tínhamos que entregar a lista com prazo certo. Fiz a lista de Uberlândia. Depois veio a lista de Franca e nós tínhamos que entregar no prazo certo também (risos). Então eu fazia o linotipo e o Avelino muito preocupado e comecei... Tinha um campo lá no jornal e ele começou a digitar o texto com a gente, e o chumbo é pesado. Eu disse: “Avelino, essa lista vai ser feita aqui em Uberlândia.” “Seu Trindade, Seu Trindade, e se não der?” “Nada Avelino, se não der eu pego uma carreta e ponho esses chumbos todos e vou levando. Mas vamos fazer a lista.” Aí eu contratei o João Delvécio que foi o _____ da gráfica. Depois ele trouxe o Vadinho e o Fausto, lá da (Azarto?). Antes de eu ter montado aquela gráfica, ninguém fazia aquele serviço. Ninguém fazia lista telefônica. Então eles vinham me cobrar a montagem dela, só pra fazer essa observação. Aí depois começamos a fazer as listas telefônicas. A máquina veio da Alemanha. Eu estava viajando, eu comprava... Eu preciso de tal prazo pra chegar aqui. Então eu falei pro João Delvécio: “Olha, a máquina vai chegar tal dia. Você vai pro Rio de Janeiro e enquanto a máquina não estiver em cima da carreta você não sai de lá não. Se puder vem com o chofer do caminhão.” Ele foi lá, veio com o chofer de caminhão e a máquina chegou. Isso já era em março. Nós tínhamos que entregar dia quinze. Outro prazo, outra data fatal, porque nós já mandávamos a conta pro cliente pra receber. Então nessa altura não tinha escapatória, senão ele não vai pagar não. Bom, eu só sei que nós alugamos um galpão ali na praça Clarimundo Carneiro 151, onde começou o grupo do seu Alexandrino, com máquina de arroz. Por coincidência no mesmo lugar da máquina de arroz foi instalada a gráfica. Essa é outra história. Começamos a entregar a lista. Nesse ínterim já fazíamos composição, os clichês, montamos mesa de arte. A propaganda de arte começou com a gente. Então o Anacleto e o Mauro Grilo... Quando ele viu os desenhos começou a fazer os clichês, os clichês fazia em Belo Horizonte, montamos as chapas... Você conhece o sistema de tipográfica? Montar as chapas... Tudo prontinho. E aí montamos a gráfica e a gráfica começou a funcionar. Eu dormia dentro da gráfica. Arrumei um sofá cama e dormia lá. E lect, lect, lect e eu dormindo. A máquina parava eu acordava. Gente, o que houve com o rádio? Liga a música. O que aconteceu? Lact, lact, lact. E aí eu dormia. O barulho me fazia dormir. O silêncio que me incomodava (risos). E era dia e noite. Eu gosto de trabalhar sob pressão mesmo. Eu gosto de cumprir prazos. E tem que marcar prazo, eu entendo assim: quando a gente quer uma coisa, a gente tem que marcar prazo, assumir compromisso e vai em frente mesmo. Quando a gente marca prazo e quer uma coisa, a gente quer mesmo. Eu marquei e foi. Aí foi uma série de coisas... E uma outra coisa. Quando nós viemos aqui pra Uberlândia, eles colocaram como sócio o Argemiro, do Correio, o Seu Agenor... Então era assim: metade era eu e do Costa, os outros dividiram. Então nós éramos assim uma espécie de apêndice do Correio de Uberlândia. E eu disse assim: “Um dia eu vou comprar esse jornal.” Pus na cabeça que eu ia comprar o jornal. Um dia eu estava descendo a [Rua] Coronel Clóvis Pereira e eu vi um campo de futebol. E disse assim: “Um dia vou comprar esse estádio.” Bom, vai vendo o que vai acontecendo. Depois nós entramos na editora pra fazer a lista telefônica, de sociedade com um grupo lá ABC Steel, então a gente tinha que comprar equipamento. Aí eu fui a São Paulo pra comprar equipamento. Nós tínhamos feito um projeto grande pra lista telefônica, pra ampliar e tal. “Olha Trindade, é o seguinte: Como você não tem isenção fiscal, você leva tanto.” “O que é isso? Isenção fiscal? O que é isso? Eu gosto muito de desconto. Mais de cinquenta por cento? Quem toma conta disso?” “Não, lá tem que ser editora.” “E como é que monta editora?” “Mas nós não temos...” “Ah é?” Tá bom, tudo bem. Então eu falei com o Luiz. “A gente pode montar. Só uma mudança no contrato social, a gente colocar a impressão também de livros periódicos e jornais...” Por aí. Não lembro direito. Aí a gente tinha condição legal. Pagava cinquenta por cento de desconto. Agora você pega um milhão de dólares, são quinhentos mil dólares. Então naquele tempo, vamos comprar, vamos fazer off-set. E o Correio de Uberlândia tinha um jornal, coitadinho, a gente rodava, rodava coisa de mil e quinhentos exemplares. E a impressão dele pra rodar mil e quinhentos, demorava oito horas, não tinha condição. Mas a política do grupo era não ter assim, concorrente. Então eu disse: “Olha, cheguei pro Agenor e fiz uma proposta. Levei cinco alternativas pra ele. Olha Agenor, não me interessa comprar o Correio de Uberlândia porque nós vamos montar o off-set e vamos rodar 25.000 exemplares por hora. O que você demora oito horas, em quinze minutos tá aí o seu jornal. Vamos fazer off-set. Faz o seguinte: vamos ver os preços, vários preços. Primeiro só o título do jornal.

Tira o patrimônio, tira todas as coisas. Isso, isso, isso. Ele falou: “Eu quero isso, vou vender tudo pra você, pa pa pa.” Bateu e eu comprei o jornal em cinco minutos. E o grupo tava a dez anos pra comprar o jornal. E em cinco minutos comprei o jornal. Agora o campo de futebol... Um dia eu estava jogando futebol e me estourou o menisco. Eu gosto muito de futebol, já falei pra você. Fui artilheiro em Belo Horizonte, já treinei no Atlético, jogo futebol até hoje. É meu esporte predileto. Estourei o menisco, senti aquela dor, aquela estrela. A gente vê estrela durante o dia, quase vomitei. “O meu Deus, tu me deste uma dor tão grande, que tu vai me dar este lugar. Eu nunca peço a Deus de ‘tu’, não sou gaúcho. Fui obrigado a ficar 45 dias parado. Quando... Fiquei de muleta, ia todo dia pra Associação Comercial. E eu não podia ficar parado. Então eu soube que estava a venda o campo do Ipiranga. Aí eu procurei lá o Rubens _____ e ele me deu preço de um milhão de cruzeiros na época. Hoje não sei mais conta não. Era 29 de dezembro. “Trindade, eu posso comprar esse terreno. Acontece que esse terreno, é da família Móveis Ipiranga Ltda. Da minha família. Como eu tive uma isenção de INPS, eu preciso só hoje de trezentos mil cruzeiros só hoje e trezentos mil cruzeiros em janeiro. Eu posso comprar esse terreno Trindade, mas se eu comprar vai dar problema de família”. “Você pode?” Falei: “Posso.” E fechamos negócio, sem falar nada. Cheguei pro Seu Alexandrino e falei: “Seu Alexandrino, comprei o terreno.” “Como é que é?” Ele foi lá: “Posso dar uma bicadinha?” “As ordens (risos). Ele olhava o terreno e fez assim, e falou: “Ô Trindade, você deu a palavra, agora eu sou obrigado a honrá-la.” E aí escreveu um cheque de 350.000 reais. Na verdade era uma antiga ambição que a gente tinha. _____ Mas ele tinha tanta confiança que eu fechei o negócio. Na verdade não levei dois minutos pra comprar o campo do Ipiranga. _____.

P/1 – Tá certo (risos). Vamos dar uma interrompida só pra trocar a fita?

P/1 - Ainda retomando um pouco sobre sua implantação da SABE aqui. Importaram-se as máquinas, a gráfica estava montada.

R – Nós começamos na Machado de Assis. Compramos também a Machado de Assis. A mesma coisa também. Foi tanto pra comprar... Foram três minutos. Chegamos lá pa pa pa. Fez barato e eu gosto de barato e foi tudo na nossa mão. Compramos o terreno em dez pagamentos. Foi cinco mil reais... O dinheiro agora que eu não sei. Compramos e montamos a gráfica lá. Então nós tínhamos o sonho de tornarmos editor. Então eu comprei o terreno da CDI. Fiz o seguinte: Lá na Associação Comercial nós propusemos, eu propus pra abrir essa avenida que vai do trevo, como é que chama? Tomás de Rezende? Aquela que vai do trevo de Araguari até a cidade industrial. Ali não tinha nada. A gente ia até _____ virava e pronto. Então eu fiz aquela proposta na Associação Comercial e o Celso Mello Azevedo que era presidente da CDI concordou. Quando eu vi que ia abrir a avenida mesmo, eu vi aquele trecho naquele trevo da _____ aquele ponto estratégico, e comprei 34.000 metros lá, da CDI. Eu comprava assim, eu não era muito de perguntar não. Era bom, eu fazia. O dinheiro era nosso mesmo e o Luiz sempre me deu muita força nesse ponto. Eu fui lá, peguei dois anos de prazo, dois anos de carência e não sei quantos anos de prazo. Era uma tutaméia mesmo. Comprei aquele terreno de 34.000 metros na bacia das almas. E posteriormente abriu e tudo. E um empresário de Uberlândia, o nome eu não quero citar, chegou perto lá da CDI e falou com um camarada lá: “Olha, aquele pessoal lá está fazendo especulação imobiliária. Eles não vão construir coisa nenhuma. Eu quero montar minha fábrica lá.” E esse camarada por azar é meu primo. E o pessoal lá da CDI E me avisou. “Então nós vamos construir.” Aí nós resolvemos construir no Jardim Europa também. Eu construí no Jardim Europa e uma parte da construção do Jardim Europa nós julgamos também para não pagar imposto de renda. Então nós resolvemos o seguinte: O uberlandense gosta do que é bom e exige o melhor. E a nossa gráfica não era gráfica pra fazer impressos de talonário, cartão de visita, nem receituário médico. Então eu entendia o seguinte: Nós temos que partir para a qualidade. Tem que ter um diferencial. Essa a visão estratégica que eu tinha no caso. Então nós tínhamos um departamento de arte. Então disse assim: “Nós temos um bom departamento de arte, vamos montar off-set. Nós temos que ser o melhor da região. ós montamos um departamento de arte muito bom. Com isso nós conseguimos fazer um serviço mais requintado... Depois oferecemos serviço pra Listel. Só que depois o grupo resolveu fazer ABC propaganda. Então eles pegaram meu departamento de arte todinho, levaram e fundaram: isso aqui é ABC Propaganda. Todinho, todo ele. O Paulino, o Beto, essa turma toda. E eu gostava realmente. Eu sempre gostei de propaganda. Fui presidente da criação de Marketing do Triângulo Mineiro. E eu ficava lá o tempo todo. Eu gostava mais de ficar lá. Meu prazer era ficar no departamento de arte. Gosto demais da propaganda. E com isso eles me tiraram aquele departamento, interesses do grupo.

P/1 – O senhor ficou mais responsável pela parte industrial?

R – Eu era Diretor Superintendente. Só que eu pegava assim o Avelino... Eu tinha visão estratégica também. Eu sempre entendi que o empresário que administra problemas, administra o passado e quem administra oportunidades, administra o futuro. Eu entendia assim: Nós temos que ter um empresário que tem visão macro. Usar sua energia, sua inteligência, seu talento para coisas do futuro. Então o empresário é pra dar decisões políticas. As técnicas era o Zé Avelino que era o meu braço direito. Fenomenal era o Zé Avelino. Trabalha até hoje lá. Então eu saía, ia pra São Paulo, fazia contato com os grandes fabricantes de papel, com os empresários. Fazia amizades. Os vendedores, os viajantes que iam vender produto, eu tratava na palma da mão. Dizia consultor de vendas. Com isso eu fazia curso no SENAC, na Confederação Nacional da Indústria. Outra coisa que eu tive sempre foi a obsessão pelo custo. Eu tenho curso Técnico de Contabilidade e Administração de Empresa segundo grau. Então consequência, eu sempre tive obsessão pelo custo. Como eu sempre passei necessidade, lutei, passei até fome, e sempre fui honesto nas minhas coisas, então fazia questão que um tostão devia ser bem empregado. Com isso a contabilidade de custos, a nossa era primorosa. Se você não sabe custo, não sabe nada. E como eu tinha noção de Marketing, eu entendia que nós devíamos lutar pela qualidade e pela produtividade. Era o mix da gente. Oferecer o melhor a preços competitivos e em prazo certo. Nós tínhamos tudo isso.

P/1 – E o jornal seu Arly, como o senhor passa a administrar o jornal dentro desse complexo?

R – Bom, aí é o seguinte: Isso que é coisa interessante. Vou voltar à minha infância outra vez. Meu avô, Nhonho Carvalho, foi jornalista lá em Pitangui. Eu esqueci de falar isso, é um dado a mais. Então papai tinha uma pequena tipografazinha e a minha mãe entalhava na madeira. Meu tio Enoque, o irmão dela, distribuía o jornal. Então o avô jornalista, meu avô intelectual, minha mãe intelectual e trabalhavam no jornal. Então veio aquilo. Eu tenho sangue de jornalistas nas veias. Eu sou comunicador por excelência. Você já viu que eu tenho facilidade de fazer amizade, de comunicar. Eu me sinto à vontade na televisão, microfone. Eu não tenho timidez. Com isso veio o gosto pelo jornal. Foi a fase mais gratificante de minha vida. Foi realmente de jornal, porque eu gostava, mas era uma atividade muito rotineira. Eu nunca gostei de rotina. Então minha criatividade... O camarada que é criativo detesta rotina. Quer me matar é me pôr numa mesa pra exercício burocrático. Então eu gosto de exercer

minha criatividade. Aliás, dizem que a criatividade é produto de liberdade com coragem. Eu sempre tive as duas coisas: Liberdade e coragem. Bom, no jornal eu sempre tive prazer. Eu chegava lá às seis e meia da manhã e quando chegava nove horas da manhã não tinha nada mais pra fazer. Então o que eu fazia? Eu sempre tive uma visão de política empresarial. Então a ambição minha qual era? Eu fui pra Associação Comercial. O Luiz Garcia me levou pra Associação Comercial. O Luiz Garcia me levou pro Rotary. E comecei a fazer contatos de alto nível. E meu sonho era fazer um auditório lá na fábrica Monte Carneiro, onde era o jornal, onde nós começamos o jornal. E com isso tornei à lideranças. Eu gostava demais. Depois eu fui... Tem um detalhe aí. Depois eu volto.

Eu perdi uma filha, a Deliane. Depois ela foi pra Campinas, estudou e veio pra Uberlândia e teve um câncer. E foi uma tragédia, um drama. Foi uma coisa triste, mas uma coisa que é corriqueira. Em 86, no fim de agosto de 86 nós compramos o jornal e justamente no dia dez de setembro a minha filha morreu. Dia da Imprensa. Eu disse: "Morreu minha filha, mas vai nascer um jornalista. E com esse jornalista eu quero levar a ética, a liberdade de imprensa, e vou pregar valores à imprensa. Eu creio que a imprensa tem que se pautar por valores. A imprensa tem que ser uma imprensa livre, em tudo. Quando chegou no mês de... Eu tinha que conhecer jornal. O que eu fiz? Aí ia ter um congresso de jornais lá em Foz do Iguaçu. O rapaz da helberg - era muito amigo meu, relacionava muito com vendedores, e disse: "Lá tem um jornal muito bom" - tem uma cidade do Paraná que eu esqueço esqueço o nome dela, uma cidade muito bonita, perto de Foz do Iguaçu. Eu fui lá, visitei esse jornal e fui pra Foz do Iguaçu. Estava lá o Congresso de Jornais do Interior. Eu participei. Enquanto o pessoal ia fazer compras no Paraguai, eram uns poucos que ficavam lá firmes da turma toda. Depois ia ter um congresso em uma cidade, não sei se era Caxambu. Eu, com um mês de jornal já fui eleito segundo vice presidente. Eu falei assim: "Eu vou ser Presidente da..

P/1 - ABRAJORI [Associação Brasileiro dos Jornais do Interior]?

R - ABRAJORI e estou sem metas. Então, na vida, você tem que traçar metas e objetivos. Minha meta é ser presidente da DIJORI e da ABRAJORI. Eu fui vice presidente no primeiro, com dois meses, vice presidente, e dali a dois anos eu fui presidente. E o Hélio Costa meu vice presidente. Eu ia ser presidente da ABRAJORI depois. Já estava tudo encaminhado. Mas depois houve uma fase de tensão do grupo, houve aquele processo de modernização do grupo e acabei que eu saí, fui obrigado a sair. A minha frustração é ter saído do jornal. Porque eu amo o jornal. Mas amo mesmo.

P/1 - E aquele jornal de 1500 exemplares, do linotipo, transformou-se no...

R - O jornal se manteve um certo tempo. Ali teve o Prieto e o Prieto é o que comprou o primeiro linotipo do jornal. Depois ele contratou o Martinelli, deu um percentual pra ele e o Martinelli foi até um bom administrador. Foi aquela fase muito romântica do jornal. Um fato interessante. Os meninos, os entregadores - eu ia cedinho pra lá - eu via que os meninos não tomavam lanche, não tomavam nada. E chegavam até meio dia sem alimento, sem nada. Então eu comecei a servir lanche. Café com leite, pão com manteiga. Um dia um camarada me chamou, eu não sei o nome dele, eu e Maria Tereza do grupo, um aspone lá, "Ô seu Trindade, o senhor tá servindo lanche lá?" "Estou." "Quem autorizou?" "Fui eu, por que?" "Ah, não é política do grupo." "Não é política do grupo? Não quero nem saber. Escuta. Você passou fome alguma vez na vida? Você sabe o que é um meninos sair às quatro horas da manhã de casa, pega uma bicicleta e pedalar o dia inteiro? Eu vou servir o café. Agora, se o grupo não pagar, eu pago do meu bolso. Você foi pros Estados Unidos e voltou com a cabeça pior do que era? Isso é um absurdo". Depois contei pro Luiz. "É Trindade - quando ele falava assim você sai de fino - esse pessoal não tem jeito não. Quando eu falava uma coisa eu sabia de tudo. Então teve esse caso. E o jornal teve o seguinte: falei com a Dutch. A Dutch era revisora e ele fazia bico. Eu falei: "Dutch, você é um talento. Você foi a melhor revisora que nós tivemos até hoje. Você agora vai só trabalhar na parte comercial - e ela é séria - outra coisa, a dúzia tem doze. A dúzia não tem oito nem sete. Então, na hora que você for revisar o jornal você fala que a tiragem é de dois mil exemplares. Eu não quero mentiragem. Eu quero tiragem. Fala a verdade. Porque chega um dia, Dutch, que o pessoal vai atrás da gente fazer fila pra anunciar no jornal. O patrimônio do jornal é credibilidade. Se não tiver credibilidade, não tem venda, não tem nada. O consórcio de carro do grupo, estava vendendo acima da tabela. Peguei e publiquei _____ na cidade. Coloquei também. Eu vou dizer, o jornal é o seguinte: a obrigação, o que tá ruim tem que consertar". E o Doutor Luiz me apoiou o máximo. O jornal estava criticando o _____ do grupo. E o que veio depois, eu critiquei. Então eu falei com o prefeito, até com o Virgílio. Cheguei até batendo duro. Cheguei: "Olha Virgílio - eu gosto demais dele - não é inteligente o político que não aceita crítica. Porque nós estamos fazendo uma auditoria gratuita. Quando alguém vai ao médico e tira uma radiografia, e está com câncer, ele tem que mostrar que está com câncer. A medida que um jornal mostra os erros e o camarada vai concertando, é uma benção. O sujeito tem que pagar a gente pra criticar. O jornal tem a postura de independência. Eu acredito piamente que somente através _____, o jornal ou qualquer empresa financeira que tem independência financeira, qualquer ser, só com o tempo adquire independência financeira. Então eu lutei pra ter um marketing. Resolvemos fazer uma pesquisa, Aí veio a fase do Márcio, veio toda a estrutura do Dalton. O Dalton _____, filho do Costa, uma pessoa maravilhosa. E veio o Márcio Rodrigues, hoje deputado federal, fizemos pesquisa pra ver do que o pessoal gostava. O que ele queria? Nós tínhamos aquela parte do Judiciário. Ninguém consultava, só advogado. Primeira coisa dei um jeito de acabar com aquilo. A gente tem que fazer o jornal em função do leitor. Fazer o que o leitor quer, seus hábitos e ficar atento nas mudanças de comportamento. Com isso se adotou uma política de marketing avançada.

P/1 - E o jornal se consolidou como o maior da região?

R - Graças a Deus. O jornal, num instante se tornou o jornal da região. Agora, eu queria o seguinte: o jornal regional é muito caro. Pra fazer um jornal assim pra ter Uberlândia, Uberaba, Ituiutaba, era praticamente impossível, a não ser que tenha um grupo financeiro muito grande que queira investir por motivos políticos ou outros motivos. Então o que eu fiz? Eu fiz o jornal de domingo. Aqui tinha jornal todo dia. Primeiro era o Diário, terça, quinta e sábado. O jornal Diário funcionava três dias por semana. Depois começou o Diário de terça, quarta e quinta. Sexta não funcionava. Era um Diário que não funcionava nem segunda, nem domingo. Então não era Diário. E o domingo era o pior dia pra jornal. Não tinha jornal. Então resolvi fazer o seguinte: elaborei um projeto de jornal de domingo. Até pus um nome separado. Não Correio de Uberlândia. Por que isso? Porque minha meta era pegar esse jornal e fazer encarte com o jornal de Uberaba, com o jornal de Ituiutaba. Era o final na cidade. Era muito mais fácil. Era um jornal por dia. Depois nós íamos dominando os problemas, ia amadurecendo mais e a gente não podia brincar, porque o nosso dinheiro era muito curto. E com isso o jornal foi pra frente. E outra coisa. Liberdade de imprensa eu acredito com toda a sinceridade, que

meu maior participação na imprensa de Uberlândia foi emancipar o jornal, a liberdade de imprensa no sentido puro mesmo, com dignidade. E o pessoal chegava lá - não quero citar nome porque é desagradável. E um tio como ex jornalista, punha na coluna social dele. Ia na oficina mecânica, não pagava o cara da oficina mecânica, comia de graça no restaurante, era um fila boia. Isso era uma vergonha. Eu falei com o pessoal: "Olha, você não se venda por um prato de comida." Então eu levei um amigo meu lá no (Garibal?) trevo Joãozinho. Eu e três amigos meus pra jantar. "Mas se você não me cobrar e não deixar eu pagar, eu jamais volto ao seu restaurante." Eu falei pros jornalistas: "Se vocês quiser, paga o prato de comida, traga a nota que eu pago, mas não se venda por um prato de comida." E um dia um empresário me chamou pra jantar na casa dele. Muito bom. Figura de proa, líder, e trouxe um americano. Na verdade ele queria fazer um merchandising. Queria fazer uma notícia. Comi uma macarronada muito boa. Não dei uma notícia no jornal nem uma e nunca mais fui convidado. Mas eu entendo que um jornal não pode viver de favores. Tem que ter penetração, tem que ter, lógico, uma boa diagramação, tem que atender os apelos visuais, trazer uma mensagem clara e outra coisa assim de jornal. O jornal sempre deve ter o preço das mercadorias. Isso é coisa fundamental que eu sempre via com amigos dos Estados Unidos, dos congressos, e agora, muito tempo depois é que eles estão usando essa parte de colocar preço. Então o seguinte, o jornal ganhou credibilidade, não era aliado de prefeito nenhum, fazia críticas... Outra coisa, eu sou anticomunista mesmo. Não gosto de nada que... O que entra governo eu tenho aversão. Eu não sou assim da direita, mas eu sou capitalista da esquerda. A missão social. Depois diz: "Fulano é comunista." Eu digo: "Ele é bom no serviço?" "É." "Então não tem problema nenhum. Pode trazer. Mas aqui não pode misturar. Aqui não é PT..." Aqui é assim: O jornalista tem que tocar a verdade. O jornalista tem que fotografar a verdade. Ele não tem nada que fazer coisas subjetivas. Depois veio uma moça também, que foi sindicalista. "Ela foi sindicalista." "Não, pode trazer. " A Dolores. Então começou a encher: tinha comunista, petista de todo jeito. Era liberdade total. Agora, eu quero profissional. Isso eu sempre fiz questão absoluta. Então a pessoa... Tinha o Roberto, um rapaz, bonzinho, "Ô Beto, faz uma reportagem sobre a cidade, sabendo a opinião, insiste." "Ó, seu Trindade, eu acho isso, isso, isso. " "Ô Beto, eu não quero saber a opinião sua não, meu filho. Você é jornalista e jornalista não tem opinião não. Você tem que ir lá tomar a opinião do povo. Saber o operário como é que pensa, o motorista, a dona de casa." Jornalista não tem opinião não. Você quer ter opinião você anuncia. Opinião é editorial. Não pode misturar as coisas. Você concorda?

P/1 – Claro.

R – E foi assim que foi o jornal. Foi crescendo em credibilidade. E a turma dizia: "Nossa seu Trindade, hoje _____". Me agradece... Hoje o jornal Correio de Uberlândia é de uma credibilidade total.

P/1 – E o senhor pegou nesse jornal até quando?

R - A data... Eu guardo tanto datas e... Acho que foi em 92, parece. Não sei a data exata. Que saiu o jornal mesmo, sei que foi dia cinco de dezembro. _____ E foi uma tristeza que eu tive, que eu deixei de ser diretor de jornal. Você nem imagina. Foi uma frustração.

P/1 – Isso foi naquele processo de reestruturação?

R - O Mário Grossi entrou e quem era amigo do Luiz ou quem era parente, o Mário Grossi deu um jeito de afastar pra profissionalizar. No fim eu era patrão do Mário Grossi. Como é que ele ia dar ordem pra mim se eu era patrão dele. Por fim eu acabei...

P/1 – Como patrão dele?

R – Ele era _____. Ele era dono. Eu não era empregado dele. Era um dos diretores. Era acionista da SABE. Eu pedi ao Luiz Garcia que eu queria me afastar do jornal. Então eu fiz um acordo e saí. Eu pedi pra sair do jornal. Não foi o Luiz que quis não. Ai eu fui afastado, o jornal teve umas mudanças, umas mudanças muito traumáticas, muito dolorosa. Mas chama tirania das circunstâncias. As vezes é obrigado modernizar. E foi um processo doloroso pra muita gente, deixou sequelas em muitas pessoas, mas isso na livre iniciativa, e eu sou capitalista mesmo, e gosto dessa selva, desse capitalismo selvagem. Eu estou nessa selva. Diz o (Dito?) Cardoso: "Quem tá na chuva é pra se molhar."

P/1 – O senhor olhando assim na distância do tempo, essa situação acabou um pouco definindo os rumos futuros do crescimento do grupo.

R – É, teve um fato marcante. Agora eu vou fazer uma pausa. Eu vou te contar. Tem os elementos do grupo. Tem o seu Alexandrino que foi o pai de tudo. Tinha o Walter Garcia e o Luiz Garcia, os dois filhos. E tinha a Eleuza mulher do Waldir, mas ela não participava disso. Agora o Walter Garcia era de uma visão muito conservadora. É uma visão portuguesa. É daquela de tostão, de economizar, de aplicar. Era a visão mais da economia portuguesa, economia mineira. Agora o Luiz é mais ousado. O Luiz tinha uma visão mais estratégica de longo prazo. O Walter é de andar a sessenta km/hora. E o Luiz a 150. Então a visão do Luiz é da ousadia. O Luiz é muito criativo e então vencia o Walter no grupo. Eu acredito e falar com sinceridade, o grupo estaria muito menor e necessariamente mais forte. Ele ia em meia dúzia de empresas de automóveis. Ele não era atirado não. Então com isso o Doutor Luiz deu essa expansão fenomenal. Foi um _____. Ele teve a ousadia. O Luiz é ousado, é um águia mesmo. Ele é ousado.

P/1 – Fala um pouco do seu Walter Garcia.

R – O Walter Garcia era um homem muito humano, muito sentimental, muito paternalista. Então tinha aqueles amigos dele... E era uma pessoa que tinha aquele olhar triste. Gostava de uma cervejinha. Mas ele era muito minucioso nas continhas. Calado, quieto. Ficava lá na Internac fazendo aquelas continhas. Impecável. O Luiz não. Tinha hora que ele era meio grosso. Ele explode. É curto e grosso, ele fala mesmo. O Luiz não tem medo de nada. De vez em quando tem umas passagens, já que a gente tá evocando. Eu saí muitas vezes pro Rio de Janeiro pra comprar telefones. Como eu sou do oeste de Minas, de Pitangui, minha terra, então vamos lá. Vamos. _____ o dono da casa, que meu cunhado morava lá. Iguatama. São Gonçalo do Pará. Lá tinha uma assembléia pra decidir se ia ficar com a Telefônica Central ou com a CTMg na época. Não era a Telenig. Lá tinha uma _____. Ele disse uma coisa, Seu Alexandrino chamou ele de moleque. "O senhor é um moleque, é um mentiroso."

Quase que sai no pau. “Agora nós vamos quebrar o pau.” Depois acalmou. Seu Alexandrino era de uma franqueza mesmo. Enfrentou o pessoal e a gente saía. Tem outro caso interessante. Nós íamos um dia - eu gostava muito do seu Alexandrino. Gostava muito de conversar com ele. Então nós fomos numa cidade, Pedreira, lá em São Paulo, comprar umas coisas _____, não sei o nome daquilo não. E lá em Pedreira tinha coisa barata e o Seu Alexandrino sempre gostou de olhar coisa barata. Ele tinha um Dodge Dart. Olha, Seu Alexandrino, a gente encontra no palacete. “Não, eu vou lhe pegar amanhã cedo. Nós vamos sair às cinco horas da manhã e vamos chegar às cinco horas da tarde”. Ele disse: “Trindade, a gente marca hora pra saída. A hora da chegada quem marca é Deus.” Eu morava na Avenida Afonso Pena, lá perto da 26 de junho. Tem uma rampinha. Eram quinze pras quatro e seu Alexandrino chegou lá. Eu estava de pé. Então eu deixei as malas na garagem e fui despedir da minha mulher. Quando eu vi, o Seu Alexandrino pegou as minhas malas, aquele homem dono disso tudo, do conglomerado de peso. Foi lá, pegou as malas e colocou as malas no carro. Aí eu peguei o carro e fui dirigindo. Aí fomos embora. Peguei a rodovia pra Uberaba, oitenta km/hora. Seu Alexandrino calado, não falava nada. Noventa km/hora. Ele calado. Cem km/hora, calado. Aí 110 km/hora, calado, 120, calado. Aí chegamos em São Paulo. Aí pegou aquela pista bonita na Anhanguera e passei a 130, 140. Aí passou um Dodge Dart fazendo 150 km/hora. Aí eu fui atrás dele. Se aparecer polícia rodoviária, vou estar a dois km de distância dele. E fui andando atrás dele, 150 km/hora. E Seu Alexandrino caladinho, não falava nada, nada. Então chegou em Dourados e quando parou ele disse: “Trindade, eu vou sozinho, que você vai devagar.” (risos). Agora, tem um detalhe, o grupo ganhava muito com a Telemig. Tinha o João Alencastro que tinha uma bronca com o grupo que era uma coisa horrorosa. E quem falasse mal do Seu João, ganhava ponto e quem falava bem, perdia ponto. Então Seu Alexandrino pediu que eu fosse assistir uma conferência do João Alencastro em São Paulo, sobre _____ tecnologia. Eu gostei e depois cheguei perto do João Alencastro: “Muito prazer, Arly Carvalho. Eu sou da Companhia Telefônica do Brasil Central”. Ele assustou assim. “Gostei realmente de sua palestra. Nós temos mesmo é que falar na Tecnologia porque o capital _____”. Primeiro contato. Quando eu cheguei, Seu Alexandrino: “O que você achou?” Olha Seu Alexandrino, eu torço pro Atlético. O Zico, ele é do Flamengo. Eu gostaria que o Zico estivesse jogando no Atlético. Agora, o homem é muito bom, o defeito dele é ser contra a gente. Eu entendo Seu Alexandrino, que o inimigo cordial já é mais amigo, pra você procurar e trazer pro nosso lado. Falei com essa franqueza, que eu sempre procurei falar a verdade. Agora, o Walter Garcia morreu no dia 25 de setembro, foi num sábado que ele morreu. Acho que foi em 75, por aí, que ele morreu. Foi em 25 de setembro.

P/1 – Desculpar senhor Arly, nós vamos só interromper pra trocar a fita e o senhor continuar sua história sem interrupção do dia da morte do Senhor Walter Garcia.

R - O Walter Garcia era um cavalheiro, um gentleman. Hiper educado. E ele era o Diretor Financeiro. Então, ele e o Luiz Garcia formavam em dupla, que o Adilson (Fogarolli?) que era outra pessoa maravilhosa, o Boulanger... Tinha uma meia dúzia de pessoas. Agora o Walter e o Luiz além de amigos e irmãos, eram muito... Um diálogo respeitoso entre eles. Então coitado, o Luiz vai ficar sozinho. Seu Alexandrino tem mais idade e tem outro tipo de administração, daquela portuguesa, com outro enfoque de Administração de Empresa. Eu disse: “Meu Deus do Céu, que falta vai fazer o Walter.” Então ele foi enterrado duas horas da tarde, três horas da tarde. Fui lá pra gráfica da SABE, na Rua Machado de Assis 227 e comecei a escrever um texto pra bolar uma holding. Até boleei um nome “Garcia.” Grupo _____.

P/1 – Desculpe, o senhor poderia repetir?

R - Garcia - Grupo Administração Racionalizada, Contabilidade, Incentivo e Assessoria. E eu pregava a união de todas as empresas do grupo. Não sei quantas empresas que tinha, umas quarenta ou sei lá. Realmente o número eu não sei, quarenta contadores, quarenta isso, quarenta aquilo... Então vamos formar só uma administração porque pega o melhor advogado para administrar a parte jurídica. Esse advogado não vai trabalhar como advogado. Vai só coordenar a parte jurídica. Vamos pegar Propaganda, no caso ABC Propaganda. Não sei se tinha na ocasião. Vou lembrar desse dado. Não não tinha não. Vamos pegar uma propaganda também, e fazer uma holding. Mostrei pro Seu Luiz e ele gostou muito. Foi acho que em 75. Foi em 75 mesmo - a data da morte do Walter me falha a memória. Sei só que em maio do ano seguinte teve o primeiro almoço do nosso grupo. Não tinha grupo ainda. Então foram as pessoas. O _____ Spini, seria eu... Agenor e toda a turma. Eles pediram e então eu fiz um trabalho, eu fiz uma explanação _____. Eu estava comparando com o Rio Grande. O Rio Grande é um caudal de rio e que ele vai fecundando as margens e preparando as lavouras e vai recebendo novos afluentes. E tinha uns afluentes... O Rio Grande seria a Telefônica e os afluentes seriam as empresas menores, mas que chega um ponto em que as águas caem numa cachoeira e as águas ficam dispersas. Então tinha que pegar uma turbina, pegar toda aquela energia, canalizar e gerar força. Então essa empresa Garcia seria a grande central geradora de energia, justamente pra dar esse suporte. Sei só que a ideia foi aceita, o pessoal aceitou e... Bom, eu, na minha ida, eu fui à Brasília, fazia parte da Lista Telefônica e eu fazia lobby político. Na Associação Brasileira de Listas Telefônicas fui secretário, fundador. Eu conheci o Doutor Wanderley Gregoriano de Castro, que era o diretor jurídico da Telebrás. Eu sei só que foi no dia dezesseis de novembro que eu conheci o Wanderley. Você sabe que eu fui pro Hotel Nacional e fiquei tomando whisky até duas horas da madrugada e eu detesto whisky. Eu gosto mesmo de um chopp e de um guaranazinho, detesto Whisky. Mas eu fiquei tomando porque o seguinte: O grande inimigo que nós temos é o desconhecimento de _____. A medida que a gente conhece o outro lado, vai nos dando confiança. Então eu convidei o Wanderley pra vir à Uberlândia. Tomei essa iniciativa, falei com o Doutor Luiz, ele veio e no fim tornou-se grande amigo. E é de uma capacidade de trabalho fora do comum. Foi relator na Alemanha. É elemento. Ele também é ousado, o Wanderley. Entrosou e depois ele deu um fundamento maior pro grupo. E então realmente a organização maior e formal foi essa parte.

P/1 – Quer dizer que foi aí que começou a se “desenhar” a holding?

R - A holding. Eu não sei se a nossa começou num processo incipiente ainda. Mas não era ainda uma holding. Então ele deu a parte jurídica. A formatação jurídica. E teve um detalhe também, que eu considero um grande marco do grupo: Nós fomos lá na IBM, Pedra da Gávea, no centro de convenções da IBM. Um lugar lindo e maravilhoso. Foram umas trinta pessoas. Aquilo que eu falei pra você. Seria o Doutor Luiz, Seu Agenor, não sei se o Walter foi. O Wilson Luiz da Costa, pessoa de muita importância no grupo, até é um nome que eu faço questão de citar. Uma pessoa maravilhosa. O Brenio, o pessoal da Ford, o Itamar que tinha serralaria, sei lá, não lembro mais e mais os parentes deles. Tinha o filho do Osvaldo Garcia, do Osvaldo de Oliveira que era casado com uma parente do seu Alexandrino. Sei que a turma, a Catita, a Estela, foi uma turma muito grande. Ficamos o dia inteiro lá e foi com isso que nasceu esse encontro de lideranças do grupo. O Luiz foi muito comunicativo,

ele é muito criativo também. Então resolveu fazer lá na Pousada o primeiro encontro do grupo. E depois na hora de escolher o nome, cada um deu um palpite e aí chegou o Luiz e disse: “Meu nome é Prodex” - Programa de Desenvolvimento Executivo. Aí acabou. A turma do puxa saco entrou e aí acabou. Por sinal acho esse nome excelente. Aí aprovou mesmo, ficou Prodex. Eles começaram a investir em talentos humanos. Saiu daquela fase incipiente, dessa fase meio amadorística que eu falo, de empresa familiar, e começou o processo de aceleração do grupo onde se fazia reuniões e encontro de pessoas. Aí veio os talentos. Veio o _____, cada um dava a sua participação, veio a turma de São Paulo. Depois eu fui pra São Paulo.

P/1 – Vamos chegar em São Paulo, mas foi nesse momento que o grupo começou a expandir?

R – Começou a expandir e traçar objetivos, usar metas, e seguiu uma linha mais definida. Nessa minha explanação, nesse almoço que nós fizemos na Cabana, do... Não sei o nome do camarada lá. “Temos que formar a empresa agora, de modo inteligente. Qualquer empresa pra comprar, olha mais o ativo, o patrimônio. Nós temos que ter uma lógica pra empresa. Nós temos concessionária de veículos. Então vamos fazer uma empresa de transporte, um posto de gasolina, mas uma coisa lógica, concatenada pra gente poder horizontalizar o grupo”. Criatividade. E o Wanderley então já deu a estrutura jurídica, começou a mexer nas áreas humanas, expandiu pra São Paulo e aí entrou a fase internacional do grupo, que foi um arrojo fora do comum. Quebrou a cara, porque uma empresa de Uberlândia e pagou o arrojo. Todo o pioneirismo tem o seu custo. E realmente foi esse pioneirismo, a ousadia do Luiz Garcia acabou com todo esse sistema e tal. Aí o grupo expandiu.

P/1 – Eu queria que o senhor contasse como foi a Associação com a Abril, com a Listel no negócio de Listas Telefônicas.

R – O negócio foi o seguinte: A gente começou o processo e o Wanderley - ele era da Telebrás - Doutor Wanderley Gregoriano de Castro, e o grupo estava com o monopólio das Páginas Amarelas. Então nós fizemos um trabalho pra normatizar as listas telefônicas. Aí entrou o Wanderley, reuniu o pessoal, deu uma ideias da iniciativa privada e houve o processo de licitação de todo o setor. Mesmo a Tecnologia Block que era uma empresa particular. E então nós tínhamos o tamanho do porte. Mas nós tínhamos que definir o nosso papel, o tamanho do nosso sonho, o próprio sonho. Essa empresa pequena de lista telefônica, regional resolveu ter um sonho maior. O pessoal reuniu e resolveu: Vamos partir pra crescer. E o Luiz é assim daquele espírito mesmo. Vamos lá e ele gosta de coisa grande. Vamos, então vamos. Aí nós cedemos a parte do controle acionário pro grupo, justamente pra poder ampliar o capital, pra gente montar uma grande empresa. E nesse caso então o pessoal da Editora Abril veio aqui à Uberlândia, houve um namoro, noivado, casamento e tal e são dois grupos ultra poderosos. A Editora Abril com um dos maiores orçamentos gráfico do mundo. É fantástico. Parque fabril e aquele know how.

Aí nós fomos pra São Paulo. Aí fomos entrar na concorrência. Agora, eu quero falar o seguinte: Lá tinha o (Ronald?), professor de pós graduação da Fundação Getúlio Vargas. O Doutor Dilon, Milson, Gilson, dos Estados Unidos, que é bom de marca; Luis Eugênio pega bem em Matemática e aquela turma de cobras e eles não entendiam nada de listas telefônicas. E como eu participei de muitas outras concorrência eu conhecia todas as malandragens daquele pessoal. Eles ofereciam mundos de vantagens, depois davam um jeito de acomodar. Eles entraram e diziam assim: “Então vamos fazer concorrência de São Paulo”. São Paulo, dois milhões de terminais. Então fomos ver a concorrência: Quesito entrega de lista – dava trinta por cento dos pontos. Então quem ganhasse aquele quesito já saía na frente. Eu disse: “Gente, nós temos que entrar no Rio Grande do Sul mais modestos...” Era o pacote. “Quando chegar em São Paulo, aí vai ser jogo bruto. Tem que ser uma semana pra entregar”. “Ô Trindade, você não é sério não.” “Escuta, você quer ser campeão rural como o Coutinho, ou você quer ganhar as listas telefônicas”. “Olha, vou dizer uma coisa pra você. Vocês não entendem nada de listas telefônicas. Vocês estão gastando um milhão de dólares nessa concorrência eu vou avisar o Luiz Garcia - eu não gosto de fazer nada por trás - que vocês vão ficar pro rabo. Aí telefonei pro Doutor Luiz: “Olha, está acontecendo isso, isso, isso, isso.” Aí o Wanderley: “A gente ganha a concorrência e depois é igual político. Promete muita coisa e depois arruma uma boa desculpa.”

Assim nós fizemos e ganhamos todas as concorrências. Agora eu sabia o que os outros editores sabiam e sabia o que eles pensavam. Então eu sabia as cartas dos adversários. Ganhamos todas as concorrências. Fizemos essa lista, fomos aos Estados Unidos pra pegar know how na parte de lista telefônica e foi muito gratificante. Eu imprimi lá em Brasília mais do que trinta listas telefônicas. Por exemplo. O pessoal de São Paulo estava cobrando seiscentos vendedores em São Paulo, então nós fizemos uma união com grupo lá dos Estados Unidos. Eles queriam só sessenta vendedores. Fui à Porto Rico, fui a _____ em Ohio e fui a Boston, na New York _____ Compani - Nynex. Cheguei lá... Quando estava lá na lista telefônica, a gente visitava cliente por cliente, tinha camarada em Belo Horizonte que queria levar o fim de feira, miserável, que passa fome. A gente ia visitar porque já era aquele costume de visitar. Lá não, usava o telemarketing. Lista telefônica a gente ainda tinha um trabalho de catequese, nos primórdios. Era quase enfiar goela abaixo. A gente tinha que catequizar a vantagem de lista. O cara quase que não sabia usar lista telefônica. Já começou a anunciar por telefone. “Ah o que é isso.” Não tinha a mínima condição. Pra falar a verdade, eu mesmo era refratário. Fomos para lá. Rapaz, que maravilha com aquela máquina. trinta por cento lá é “face to face”, ou seja, visita pessoal. 65 por cento ou sessenta por cento é telemarketing e cinco por cento é mala direta. E eu fiquei impressionado.

P/1 – E isso funcionou aqui?

R – Espera aí. Vai rápido. Então nós fomos em Boston na empresa de listas telefônicas. Eles tinham um computador e tinham o analista. Abianto - o que quer dizer Abianto? Aquelas frases... Tínhamos anúncios prontos. Eles tinham as frases prontas. Então quando o pessoal de telemarketing telefonava, o pessoal “Ó José Egypto, aqui é Fulano de tal. Tem esse anúncio, pega na página tal...” Reduziu o trabalho fantasticamente. É conhecer o ramo. Focalizar o grande cliente e com isso... Depois implantaram aqui. E com isso deu certo, no jornal. Hoje o telemarketing... Nós fomos um dos pioneiros e nos adiantamos no pioneirismo, inclusive nessa parte de telemarketing e na parte de digitação também. E na parte de computação. Nós fomos um dos pioneiros aqui em Uberlândia.

P/1 – Criaram instrumentos de produtividade?

R – De produtividade. O telemarketing foi fantástico. Hoje _____ na ideia do grupo, o que é? É o telemarketing, é o telemarketing ativo e passivo. Então é uma beleza. Esse que foi a... A Editora Abril, nós ficamos lá muito tempo, ganhamos às concorrência. Ah, outra coisa interessante. Nós

fomos fazer a parte de digitação da lista telefônica. Aqui tinha o Mário _____. É um gênio. Falei: “Walter, nós vamos fazer primeiro a digitação, mas esse de Monte Alegre - em Monte Alegre só tinha oitenta terminais, duzentos terminais. Vamos fazer primeiro Monte Alegre a digitação, porque se errar a gente conserta.” “Não Trindade, não tem perigo não.” Falei: “Não, não abro mão. Vamos começar lá. “ Já o pessoal de São Paulo, Rio, tinha o _____ que era um gênio em informática. “Ó Trinity - ele me chamava de Trinity. Trindade na Inglaterra eu falava - meu nome é Trindade em português, Trinidad em Espanha e Tri em línguas”. “Não, é Trinity”. E pegou. Veja, ele foi fazer a lista de Campinas no computador e errou. Toda a lista de Campinas. Sei lá se é de seiscentos exemplares. Então tudo é questão da experiência, questão de malícia. Então a gente tem que usar a ousadia, mas também a gente tem que ter a ousadia com risco calculado e usar o bom senso.

P/1 – Me diz uma coisa, Seu Arly. Nesse tempo todo que o senhor passou no grupo, de todas essas atividades das quais o senhor participou e dessas histórias que o senhor tem, como é que o senhor enxerga o futuro desse grupo. O que o senhor está vendo aí pela frente? Que tem no horizonte desse grupo.

R – O horizonte é muito claro. Hoje tem que ser o melhor naquele setor. É o atendimento ao cliente. Primeiro o atendimento ao cliente. O cliente é o rei absoluto. E hoje, com o Código do Consumidor, que foi uma das melhores leis que teve aqui no Brasil, o cliente é muito cioso. Então hoje a primeira coisa é atender o cliente em primeiro lugar. Você tem que antecipar a visão do cliente. Hoje a empresa que souber mudar o comportamento da sociedade, observar os costumes, a mudança de comportamento do consumidor e ter uma visão estratégica de longo prazo, vamos dizer daqui a vinte anos, como vai ser o hábito daqui a vinte anos. Então Uberlândia, quando eu mudei pra cá, era uma cidade provinciana, cheia de conservadorismo e cheia de frescura. E veja a honestidade. Ela desfrutou. Depois da honestidade ela ficou aberta, mais arejada, moderna. Então nós temos que fazer o seguinte, voltando. O setor que está mudando mais é o setor da Informática e hoje, não tenha dúvida nenhuma, hoje a gente tem que antecipar uma visão de dez, vinte, trinta anos, saber o que vai acontecer e estar muito atento lá nos Estados Unidos e principalmente estar de olho nos grandes centros e ter intencionalidade. Nós temos que ser o melhor que o melhor do mundo e focar em talentos humanos, em Recursos Humanos, aplicar o máximo e ter uma política humana - para isso você não precisa nada - ter uma visão social. Eu detesto a parte de socialização. Eu sou um capitalista à esquerda. O que é isso? O empresário tem que ter uma função social. A empresa é um patrimônio que não pertence à empresa. A empresa pertence ao povo, pertence à comunidade. Hoje o empresário vai gerir os recursos naturais. Bom administrador porque o servidor detesta o patrão. Consequência, ele trabalhando nesse setor ele pode ser o melhor. E voltando à vaca fria, ele tem que estar bem atento ao meio ambiente, tem que estar atento às mudanças de comportamento, antecipar as necessidades, e criar novos hábitos e antecipar isso. Isso é a função. Agora, quem lutou melhor vai _____. Eu sempre digo o seguinte: Os bons funcionários serão mandados embora. Vão prevalecer os ótimos e excelentes. É uma lei da sobrevivência. E nós vamos mudar o comportamento. Hoje a tendência universal, não estou falando nenhum segredo, é no emprego, não vai ter mais horário, não vai ter mais nada. É a liberdade com responsabilidade. O camarada tem um escritório e tenho vontade de ir pra praia e posso muito bem ir lá pra praia, ter o meu computador, laptop... Agora o grupo está tomando medidas muito inteligentes, muito maduras e muito sadias. Primeiro está investindo também na prata da casa. Tem o... Mauro. O Mauro é uma pessoa primorosa. E prata de lei. Veste a camisa do grupo. Pega uns figurões, essa coisa toda... Não adianta. O que é vestir a camisa da empresa? Não ser puxa saco não. Vestir a camisa da empresa é procurar o melhor resultado, ser honesto, ser franco e procurar a empresa crescer em benefício de todos. Aplicar em talentos humanos, ter visão social, antecipar necessidades, investir em tecnologia e estar atento também a mudanças, ao que vem de lá de fora. Então nós temos que enfrentar o concorrente também. Não sei se eu me expliquei muito, divaguei muito, foi pra ter uma visão genérica. Agora a coisa está caminhando tudo certo, o grupo está... Vendeu algumas empresas, alguns setores da banda B ou C - essa parte eu não entendo muito - e está tocando na parte que ela está melhor. Então ela vai ficar mais forte, um pouco menor, mais concentrada e mais eficiente. E eu entendo que nessa busca de status que o grupo está certo. O Luiz tem uma visão humana e muito fora do comum. É um cara muito humano. É a visão social e o grupo está certo. Não tem onde errar. É um grupo vencedor. E outra coisa: Eu entendo que hoje a _____, é baseada em valores e princípios. O Doutor Luiz é um homem que eu conheço há muitos anos, não tem vícios, não é dado a jogos, bebe uma cervejinha e um whisky, não é dado a farra, não frequenta a sociedade mundana. Ele gosta do campo. Então é um grupo muito que preserva os valores mineiros, de caráter, e hoje a empresa que não estiver baseada em princípios e valores, elas vão pro buraco. E o grupo tem isso tudo. Tem, aquilo que eu falei do seu Alexandrino: Persistência, Humanismo e Determinação. E hoje o Luiz tem persistência, humanismo, determinação e competência.

P/1 - O que o senhor diria pra uma pessoa que estivesse chegando agora no grupo, um associado novo. O que o senhor diria a ele? O que ele vai encontrar?

R – Ele vai encontrar desafios. Primeiro desafio é ele melhorar a si próprio. Ele tem capacidade intelectual... Ele tem os três Ms: Mudar, Melhorar e Multiplicar. Ser melhor do que ontem e amanhã melhor do que hoje. Multiplicar o conhecimento e fazer um desafio. O capital intelectual é o melhor. Então ele tem que melhorar o máximo que puder. Então ele tem que chegar e fazer o seguinte: fazer uma visão estratégica. Qual o espaço que eu vou ter dentro do grupo? O que eu posso colaborar para o grupo? Qual é o meu papel dentro do grupo? Assim ele vai desenvolver a si próprio. Qual o potencial? Sabendo o potencial dele qual é, qual o nicho que ele vai ocupar. Ele tem que ser um homem de marketing. Saber vender o seu produto. Ele tem que ser vendedor de si próprio. Acreditar em si próprio, desenvolver o seu talento. Então eu falo que o homem tem um poder. Um poder à semelhança de Deus. A primeira coisa é poder escolher. Ele está estacionado, e acredita que está progredindo. Então ele tem que saber: “O que eu quero.” Ele quer melhorar? está satisfeito? Está com AIDS? O que é AIDS? Acomodado? Indiferente? Desinteressado? Sosssegado? Isso não adianta mesmo. Não vai ter nenhum futuro. Então ele tem que determinar: “Eu quero crescer.” Desenvolver seu potencial. Voltando ao poder: Otimismo é a base de tudo. Pensamentos positivos. Ele tem que pensar positivo, palavras positivas, planejamentos positivos, preparação positiva, palavras positiva. Ele tem que desenvolver isso. Ele tem que pensar realmente o que é melhor, ter palavras sempre, procurar sintonizar com os colegas, ter espírito de grupo, espírito de equipe, planejar positivamente sabendo onde quer chegar, o caminho. Sêneca dizia que não existe _____ pro destino. Se o cara não sabe pra onde vai, se chegou nem sabe que chegou. Tem que planejar: “Eu quero isto.” Planejou. Agora ir pra fase de preparação positiva. Eu vou me preparar, eu quero ser o Presidente do grupo. O funcionário que vai pro grupo: Eu quero ser o Presidente. Eu quero ser o _____. E com isso ele tem que investir nele próprio. E ser o melhor. Porque se ele não for o melhor na profissão, vai ter outro melhor do que ele. Os espaços tem que ser ocupados. Hoje, se eu for o melhor não vai ser... Por isso o grupo tem que ter os melhores. Todos. Um time de futebol tem que ter onze “jogadores.” Resumindo: Ele tem que ser o melhor e saber pra onde

ele quer ir, colaborar e ter espírito de equipe.

P/1 – Seu Arly, nós estamos satisfeitos. Eu queria saber o que o senhor achou de ter dado esse depoimento tão veemente e tão cheio de histórias e de relatos?

R – Olha, eu fui muito _____. Eu gostava muito de história. A história é a mestra da vida, só o tempo que vai fazer a sedimentação que nos mostre a verdade. Então vocês estão no caminho certo. Quem não conhece o passado não conhece o futuro. Então a história é o farol do passado que ilumina nosso futuro, ilumina a nossa frente. Vocês estão de parabéns. Me deixou muito à vontade, estou até surpreso com seu nível a bem da verdade, e com suas perguntas, você soube até na hora certa encaixar algumas perguntas, a minha exuberância verbal. Eu fiquei muito feliz e eu tenho uma admiração especial pela ABC Propaganda, pelo Celso Machado. Eu entendo também que a ABC Propaganda foi uma das coisas mais importantes do grupo. Por que? Porque fez o jornal TELECO e o TELECO serviu de motivação interna. O _____ que precisa na empresa, só recordando, vai me desculpar, ele precisa conhecer, comunicar. Ser vasos comunicantes, todo mundo participar. Então o TELECO transmitiu a informação, motivou as pessoas e a ABC Propaganda mostrou a força que o grupo tem. E a medida que vê o _____ dentro do grupo: “Gente, mas o que é isso?” Porque ele não tem noção da própria força que tem. Foi tudo muito gratificante, eu lhe dou os parabéns, fiquei muito gratificado, mas muito gratificado mesmo e desejo sucesso a vocês.

P/1 – Senhor Arly, eu gostaria que o senhor soubesse que seu depoimento foi muito consistente, muito cheio de riqueza, uma riqueza que a gente esperava de fato ter desse seu testemunho, dessas suas lembranças, dessa suas memórias, porque quem viveu tudo isso é capaz de contar como o senhor contou.

R – Foi também, eu sou uma pessoa sincera e muito transparente. José do Patrocínio dizia que o melhor amigo não é aquele que nos corrompe com elogios, mas aquele que nos mostra o caminho certo e nós corrigimos. Eu entendo que na minha idade, eu já estou com 67 anos, é transmitir experiência pros mais jovens. Só que eu sou um jovem. Jogo futebol até hoje, eu pretendo passar dos cem anos de idade, - minha avó morreu com 99, minha mãe com 93 - eu tenho uma mente muito boa, meu coração não tem ódio, não tem amargura, não tem mágoa de ninguém do grupo, mas de ninguém mesmo. Eu tenho muita aptidão. O Luiz Garcia que é um amigo que eu gosto demais, o “Meu Tipo Inesquecível” - não estou querendo bajular, porque estou fora do grupo - mas é uma pessoa que a gente pode falar uma verdade pra ele, do modo que eu falo, que não tem problema com ele. É uma pessoa no caminho certo. Eu acredito que você tenha também seu caminho certo, você também mostra que é uma pessoa competente, e eu estou muito feliz de ter me dado essa oportunidade de repassar meus conhecimentos para outras pessoas.

P/1 – Nós é que agradecemos muito. Muito obrigado. Beleza. Muito bom, muito bom. A minha função aqui, é mais de conduzir...