

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio 2020-2021

## **Família Pimentel Teixeira: tradição e qualidade na Casa de Carnes da Mamãe**

História de [Wilson Rogério](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 10/07/2021

---

Projeto Memórias do Comércio de São José do Rio Preto 2020-2021  
Entrevista de Wilson Rogério Pimentel Teixeira - Casa de Carnes da Mamãe  
São José do Rio Preto, 05 de maio de 2021  
Entrevistado por Luís Paulo Domingues e Cláudia Leonor  
Entrevista MC\_HV067  
Transcrito por Selma Paiva  
Transcrito por Selma Paiva  
Conferido por Ana Eliza Barreiro

(00:36) P1 – ‘Seu’ Wilson, para começar, eu gostaria que o senhor dissesse o seu nome completo, para ficar gravado, a data de nascimento e o local que o senhor nasceu.

R1 – Wilson Rogério Pimentel Teixeira, 01 de janeiro de 1973, São José do Rio Preto.

(00:56) P1 – Ah, muito bom. E qual que é o nome do seu pai e da sua mãe?

R1 - Wilson Freitas Teixeira e Geni Pimentel Teixeira.

(01:06) P1 – Legal. E os avós? Você conheceu seus avós? Eles estão vivos ainda?

R1 – Eu conheci todos, mas só tem uma viva: minha bisavó de parte paterna, minha avó paterna.

(01:23) P1 – Certo. E o senhor gostaria de falar o nome deles, para ficar gravado?

R1 – Posso, sim. João Roque de Freitas, Izair Teixeira de Freitas, João Pimentel e Zelinda Malavazzi, que é parte de mãe. João Pimentel e Zelinda Malavazzi é por parte de mãe.

(01:48) P1 – Legal. E você sabe de onde que eles vieram, os seus avós? Eles vieram de fora, para Rio Preto? Ou eles moravam em volta ali? Eles têm alguma origem lá de fora, da Europa? Como que é?

R1 – Tem. A parte paterna é austríaca e português, e a parte materna é tudo português. Família Malavazzi.

(02:17) P1 – Legal. E eles moravam em Rio Preto? Fazendo o quê? Ou aí em volta de Rio Preto? Onde que eles moravam, antes dos seus pais nascerem?

R1 – Meus avós paternos são da região de Neves, Planalto, aqui da região. E minha... meus avós maternos são também de Nova Aliança, Nova Itapirema, também aqui da região.

(02:48) P1 – E eles faziam o quê? Você sabe, assim, essa informação? Eles tinham sítio? Trabalhavam na...

R1 – Meu avô paterno tinha, em Planalto, um comércio e meu avô materno era motorista de uma linha de ônibus escolar regional que saía de Rio Preto, para aquela região de Nova Itapirema.

(03:14) P1 – Certo. E você sabe como é que seu pai e sua mãe se conheceram?

R1 – Sei.

(03:21) P1 – Como foi?

R1 - Se conheceram no supermercado “Serv Lev”, em São José do Rio Preto, trabalhando juntos, ela na parte de frios e ele no setor de açougue.

(03:33) P1 – Então, tanto sei pai e sua mãe trabalhavam no supermercado, em Rio Preto?

R1 – Isso. Eles se conheceram no mercado.

(03:40) P1 – Legal. E aí, depois, quando você nasceu, você se lembra do bairro de Rio Preto que você morava? Como é que ele era? Que bairro que era?

R1 – Eu morei uma época na Anchieta, Ipiranga, Anchieta. Isso quando eu tinha até uns oito a nove anos. Depois eu mudei para Planalto, cidade de Planalto.

(04:08) P1 – Ah, sim, certo. E como é que foi a sua infância? Você lembra como é que era a rua? O que você brincava? O que é que você fazia na...

R1 – Aqui em São José do Rio Preto eu não lembro muita coisa não, eu lembro mais da minha infância em Planalto, que eu morei lá até uns doze, treze anos, dos oito aos treze anos de idade. Aí eu lembro bem dessa infância lá. Muito boa.

(04:36) P1 – Certo. E o seu pai foi fazer o que lá? Por que você mudou junto com os pais, né?

R1 – Isso. Meu pai comprou uma padaria, uma padaria do irmão dele. Aí fomos tocar uma padaria lá.

(04:51) P1 – Certo. E como é que era Planalto? Era uma cidade pequena, que eu sei, mas o que tinha para fazer, assim? Você brincava do que com os amigos na rua, assim..

R1 – Cara, era cidadezinha pequena, todo mundo se conhecia, né? E brincadeiras, as mais legais de todas: bolinha de gude, guerra de mamona, estilingue, corrida, esconde-esconde, era uma diversão. Não via a hora de ir para a rua, não queria nem ir para a escola. O negócio era brincar. Era muito bom.

(05:26) P1 – Legal. Wilson, e na escola, como é que era? Você ia para a escola de manhã, depois você ia para a padaria dos seus pais? Passava lá, os ajudava? Como é que era o seu dia a dia como criança?

R1 – Eu ia para a escola e raramente assim eu ia para a padaria ajudar alguma coisa, lavar uma bandeja, talvez fazer alguma entrega, né? Mas esse período de Planalto aí eu mais estudava e brincava, do que trabalhava. Eu comecei a trabalhar, na realidade, quando nós mudamos para Campinas.

(06:06) P1 – Ah, então de Planalto vocês foram para Campinas? Você tinha mais ou menos qual idade, você sabe?

R1 – De Planalto nós voltamos para Rio Preto, meu pai teve uma casa de carnes na Rua Independência... não, na Saldanha Marinho, esquina... bom, no bairro Bom Jesus. Ali eu fiquei até uns quinze anos de idade. Aí é onde eu comecei a aprender alguma coisa com açougue. Aí meu pai desfez do açougue e arrendou um açougue em Campinas, de um primo dele. Foi lá onde eu aprendi a ser açougueiro.

(06:46) P1 – Certo.

R1 – Ficamos por cinco anos lá, de 1985 a 1990.

(06:50) P1 – Certo. E aí, na escola você não teve ideia, assim, de que você já seria comerciante? Talvez por ser, era bom em alguma matéria que tinha a ver com comércio, ou foi na raça mesmo, no comércio do seu pai que você aprendeu tudo?

R1 – Olha, na escola eu não tinha vocação para essas coisas, não. Eu tinha ideia de ser assim um guarda florestal, um guarda ambiental, assim. Essa era a minha vontade de criança. Mas foi mais na marra mesmo, meu pai me pegava: “Vem pra cá, vem pra cá, me ajuda”. E eu ia lá aos pouquinhos, ajudava e aí foi indo, que eu fui pegando gosto.

(07:32) P1 – Ah, que legal. E aí, você e seu irmão começaram a aprender os segredos do açougue, né? Deve ter um monte de manhas que só quem está lá dentro sabe, né? Como é que foi essa parte aí? Com seu pai, com sua mãe?

R1 – Então, foi... aí nós mudamos para Campinas, né? Eu comecei a trabalhar lá. Comecei a ir lá no caixa, ajudar. Lá em Campinas é uma maneira diferente de trabalhar em açougue, do que aqui em Rio Preto, né? Então, lá eu comecei no caixa e eu começava a olhar, né? E onde eu me destaquei mais foi na desossa de carne. Eu achava aquilo legal, eu aprendi. Minha primeira função em açougue foi desossa de carne. Sou um desossador.

(08:29) P1 – Ah, que legal. E que outras coisas, outras funções que têm, num açougue? Para quem não conhece, assim, nada. O que tem mais?

R1 – É muito. Tem muito: desossador, balconista, ajudante, auxiliar. Tem pessoa que só monta a vitrine, vitrinista, produção, faxina, caixa, entrega, tem bastante funções.

(09:08) P1 – E de tudo isso você gostou mais da parte da desossa da carne? Do boi?

R1 – Sim.

(09:16) P2 – Wilson, Wilson, o que tinha assim de interessante? Porque desossa parece ser assim bastante técnico, né? Difícil. O que tinha, assim, o que te atraía?

R1 – Não é fácil, não. O que me atraía, boa pergunta: a gente teve um desossador lá na época, em Campinas e o cara era muito bom, era muito requisitado pelos açougues. E, por uma oportunidade, a gente fez uma proposta para ele, meu pai naquela época fez uma proposta para ele e ele veio trabalhar lá com a gente. Era tipo assim: o Pelé da desossa. E o jeito dele amolar a faca, o jeito dele desossar, aquilo foi me encantando. O osso dele saía bem limpinho, sabe? Então, aquilo foi me encantando, eu fui querer e aí ele me ensinou. Ele teve a paciência, não sei se porque eu era filho do dono, né? Mas eu era o único que podia pôr a mão na faca dele, era eu. Então, ele me ensinou a amolar, me ensinou a desossar. Existem três técnicas de desossa, ele me ensinou, eu não aprendi todas, mas ele me ensinou a principal. E foi isso aí, me espelhei nele, assim, na maneira que ...

(10:42) P2 – E, assim, como que ele chama e quantos anos você tinha, Wilson?

R1 – Eu tinha uns quinze anos, uns quinze anos. E eu não lembro o nome dele, ele tinha o apelido de “Barretinho”, ele era desossador de Barretos, do frigorífico de Barretos aqui. Um dos melhores, por sinal. Então, era Barretinho. Eu não me lembro o nome dele, mas porque já faz tempo.

(11:12) P2 – Era o apelido, né?

R1 – É. Eu ia para a casa dele, a gente fazia churrasco. Ele tinha a família dele, filhos, né? Bem mais velho que eu, ele foi com a minha cara, tipo que me adotou ali na desossa e eu aprendi com ele.

(11:29) P2 – (risos) Que maravilha! E conta onde vocês ficavam em Campinas, que bairro que era? De onde vinha o público de vocês, em Campinas?

R1 – O nosso açougue era no Centro da cidade, eu morava no Centro da cidade e a casa de carnes era na... lá em Campinas tem dois mercados municipais. Não, tem um mercado municipal e um particular. Tem o Mercado Municipal e o Mercado Campineiro. O nosso açougue era no Mercado Campineiro, entendeu? Era o mercado do pessoal mais nobre, do setor mais nobre, entendeu?

(12:06) P2 – E era no Centro também?

R1 – Era no Centro da cidade. A gente via sempre artista da Globo lá: Chico Anísio, via a Cláudia Raia, via sempre ali. Eles moravam no Centro.

(12:20) P2 – Chitãozinho e Chororó também?

R1 – Não chegamos ver, mas sabia que eles estavam ali por perto.

(12:26) P2 – Eles são de Campinas também, né?

R1 – O jogador do Guarani, o Careca. Eu cheguei a ver o Maradona, que foi fazer uma... ficou uns dias na casa do Careca, que jogava no Guarani, jogou na seleção. Neto, do Corinthians. Bastante gente.

(12:42) P2 – Wilson e, assim, além dos churrascos lá na casa do Barretinho, o que você fazia, mais de lazer? Onde você ia, em Campinas? Já estava com quinze anos, já estava na hora de sair, né?

R1 – É uma boa pergunta: em Campinas, eu brinco com o pessoal aqui, eu brinco com meus filhos, que eu não via o sol. Por quê? Lá entrava seis horas da manhã e ia embora às sete, oito horas da noite, porque era dentro do mercado. Então, eu falo assim: lá eu não via o sol. E, naquela época, década de oitenta, a gente não tinha folga. Era, assim, uma folga uma vez por mês. Então, eu não tive assim... até parei de estudar na

época, me dediquei, porque não tinha jeito, assim, o horário não batia, para eu ir para a escola, porque a escola era longe e tinha que pegar ônibus, sair do açougue. E meu pai já estava naquele auge ali, precisando de mim, eu já tinha aprendido a desossar e tal, então eu parei de estudar. Me dediquei mais ao açougue. Não tinha brincadeira, assim, onde brincar, era só trabalhar e ir embora para casa. Não tinha nem... não gostava de videogame, não tinha esse vício de videogame, mas, enfim, não tinha diversão. Tinha TV, ia lá e alugava aquele monte de fita assim, fita cassete, alugava lá doze fitas cassetes e era a diversão nossa, do final de semana. E no domingo tinha uma domingueira, uma boate lá, que a gente frequentava e ia ver as meninas lá.

(14:29) P1 – Certo. Wilson, e depois dessa fase de Campinas, por que vocês resolveram ir para Rio Preto de novo?

R1 – Tá. Em Campinas o açougue era arrendado, de um primo do meu pai. Até ele fez proposta para o meu pai, se ele queria ficar e tal. Mas lá em Campinas é uma vida muito agitada, não sei, tipo quase que São Paulo, né? E a gente não vivia, só trabalhava, trabalhava, trabalhava, trabalhava, aquela loucura e meu pai tinha uma propriedade em Planalto, um sítio, tinha um sítio ainda em Planalto, ele tinha umas cabeça de porco lá, uns animais lá e ele queria ter esse tempo de olhar mais para o sítio. Aí ele pegou e fez proposta para o primo lá: “Você pega de volta aqui ou você vende, porque eu tô indo embora”. Aí nós viemos embora. Eu tive até a oportunidade de ter ficado lá, que esse meu primo, esse primo do meu pai, me fez uma proposta lá para ficar: “Não, fica aí. Assume você o açougue e tal”. Hoje eu até que me arrependo, eu deveria... mas eu era muito moleque, né? Não sei. Eu preferei vir para Rio Preto, mas foi uma mudança muito drástica para a gente, porque a gente morava no Centro de Campinas, tinha um padrão de vida e mudamos para a Vila Toninho, um bairro pobre aqui em São José do Rio Preto. Não sei se vocês conhecem.

(16:09) P1 – Conheço.

R1 – E eu vim morar na Vila Toninho. A minha avó tinha uma casa meio que abandonada lá e meu pai tinha um dinheiro. Aí ele falou para a minha avó: “Eu vou reformar a casa, vou entrar dentro. Vou ficar uns dois anos nela, depois eu reformo e você a vende”. Só para eu ter uma base, para a gente ficar em Rio Preto. Foi onde voltamos e ficamos uns dois ou três anos na Vila Toninho. Até vir para o bairro onde a gente está hoje.

(16:40) P1 – Certo. Mas, apesar da mudança de Campinas para Rio Preto, Rio Preto também logo virou uma cidade muito grande, né? Que também vocês acharam seu público. Como que vocês conseguiram chamar o público?

R1 – É, são públicos diferentes. Então, com o que meu pai já sabia, meu pai é açougueiro desde 1970, pela experiência que meu pai já tinha com açougue e pela experiência que nós tivemos em Campinas, que ajudou muito a ser o que é hoje o açougue. A gente trabalha de uma maneira diferente de quase a maioria aqui de São José do Rio Preto, né? A gente trabalha de uma maneira diferente. Então, ele juntou o que ele já sabia e o que a gente aprendeu em Campinas e fizemos essa mudança. Meu pai bateu em cima de qualidade, de qualidade. Então, toda qualidade você não consegue ter um preço legal. Então, hoje nós somos afamados aqui em Rio Preto, da casa de carne uma das mais caras de Rio Preto ou região. A gente tem essa fama. Só que também tem a fama da melhor carne, entendeu? Você vem aqui no açougue, o que você quiser eu faço com a carne, mas isso tem um custo. Mas o que você quiser, eu faço. É diferente se você for no mercado, no concorrente e falar: “Ah, eu não quero esse começo aqui, eu quero só o meio”. O cara vai falar: “Aqui não, aqui você tem de levar o começo”. Aqui no meu açougue você leva o meio, você leva o que você quiser. Só que isso tem um custo, entendeu? Aí ele priorizou isso aí. Ele priorizou em cima da qualidade, do atendimento e a gente seguiu essa linha e tá aí até hoje.

(18:34) P1 – Que legal! E o prédio é o mesmo, de quando vocês voltaram?

R1 – Não. A gente começou no meio do quarteirão, na mesma rua. Depois de três anos viemos mais para uma esquina, que o meu pai sempre quis... ele sempre quis não, ele sempre fala que esquina é o melhor ponto que tem na rua. Então, ele não estava muito contente de estar o açougue onde estava naquela época, no meio do quarteirão. E aí, quando desocupou uma esquina aqui, aí ele pegou e foi para essa esquina. Aí, automaticamente, de três novinhos nós já fomos vender seis. Ele fala que a esquina tem visão, que a esquina é... o meu pai não tem estudo, mas ele tem muita visão de negócio, muita. Muita inteligência.

(19:27) P1 – A esquina pega duas ruas, né? O pessoal que está numa rua e na outra vê, né? Tem isso.

R1 – É ponto de referência: “É lá na esquina, é lá na esquina”. É um ponto de referência.

(19:38) P1 – E, Wilson, qual que ... assim, geralmente o pessoal fala açougue é boi, né? Mas que outros animais que saem bastante, assim? Porco? O que mais?

R1 – Aqui no interior, em Rio Preto, em São José do Rio Preto, interior de São Paulo, lá em Campinas - você tocou no assunto boi - é só boi. Aqui na região nossa é só novilha. Então, aqui a gente só trabalha com novilha. E, além da novilha, frango, carneiro. A gente, numa época, teve uma época que a gente tentou mexer com carne exótica: jacaré, avestruz, mas não teve público. Não teve público para isso. A gente até parou, porque a gente comprava e vendia os produtos e era uma carne cara, na época vendia jacaré a sessenta reais, na época a carne era vinte contos. Então, não funcionou a carne exótica, né? Mas o principal é boi, a novilha, depois vem o porco, o frango, vende um pouquinho. Carneiro é uma venda muito fraca, ele subiu demais. Quando a gente o vendia dezenove e noventa, eu vendia dez carneiros por semana. Dez por semana. Hoje você paga nele quase trinta, você paga, de custo. Aí você tem que vender a quarenta e pouco. Aí fica inviável, porque é uma carne que cinquenta por cento é osso. Se você paga quarenta, já está custando noventa. Então, é difícil mexer com carneiro, né? Mas eu acho que está voltando a vender de novo, porque ele se tornou barato, porque as carnes subiram e ele ficou defasado, né? Então, ele está começando a vender de novo, a ter procura. Hoje eu vendo dois carneiros por semana.

(21:35) P1 – Que legal! Olha, e Wilson, você pegou lá no passado - seu pai deve ter pegado isso - a época que o açougue comprava direto o boi para matar?

R1 – Então, tem uma...vou contar uma história aqui, nem sei se pode, mas vou contar a nossa história, que originou o nosso nome, né? Lá em Campinas é só carne de frigorífico, só vinha carne de frigorífico. E aqui em Rio Preto a gente abatia, assim, cinco novilhas por semana, seis e três era do mato. Três a gente ia buscar na fazenda. Antigamente tinha muita diferença de preço, era bem em conta você buscar numa propriedade rural, hoje não. Hoje talvez seja mais barato você vir do frigorífico, do que você trazer do sítio. O couro, naquela época, era caro, era duzentos, duzentos e cinquenta reais o couro. Agora acho que é cinquenta. Mudou muito, né? E, quando nós começamos, chamava Casa de Carnes Vilar. Em 1990 era Casa de Carnes Vilar. E a gente pegava um pouco do mato, do sítio e um pouco no frigorífico. Juntava as duas e ia tocando. Mas, na época, aqui em Rio Preto, houve uma troca de vigilância, entrou um veterinário aqui muito exigente e ele começou a exigir carne com qualidade: carne com SIF; local adequado para desossa; local adequado para armazenamento. Então, foi reeducando a turma aqui do interior. Mas, mesmo assim, a gente pegava uma no mato, duas no sítio, jogava no meio e pá, porque a carne do frigorífico era muito cara. Então, a gente tinha essa válvula de escape. Num desses acontecimentos aí nós fomos denunciados, em 1992, 1993. A gente estava chegando com a carne aqui e a vigilância chegou. Vigilância, TV Tem, polícia. Bom, acabaram com a gente. Aí misturaram umas matérias no jornal com um açougue vizinho aqui, que ele não estava fazendo isso, mas como a foto saiu perto, o banheiro dele estava com a porta aberta e a carne estava... dava a impressão que a carne estava pendurada em cima do vaso. Aí saiu que o açougue desossava carne no banheiro. Aí, para piorar, saiu o nosso nome naquela matéria. Então, a gente ficou com fama que nós desossávamos carne no banheiro. E era Casa de Carnes Vilar. Aí foi uma tragédia, uma tragédia. Saiu no jornal, nossa, foi um... né? Até depois a gente entrou com advogado em cima, o jornal, no outro dia corrigiu o erro, mas ele pôs desse tamanhozinho. Ele corrigiu o erro dele, mas na época saiu uma página desse tamanho assim, ferrou nós, né? Aí nós nos vimos obrigado de trocar o nome. Era Casa de Carnes Vilar. E como em Campinas, lá o açougue nosso chamava Casa de Carnes da Mama, nós falamos: “Ah, vamos pôr...” - minha mãe trabalhava junto com a gente na época - “Casa de Carnes da Mamãe”. E colocamos “Casa de Carnes da Mamãe”. E beleza. E foi tocando, e é o que é hoje. Aí veio meu irmão, meu irmão fez faculdade, ele tentou uns empregos aí e não deu certo, veio pra dentro do açougue. Porque o meu irmão, na época, ele não queria trabalhar sábado e domingo e açougue é sábado e domingo. Então, ele queria outro negócio, né? Só que o salário era pouco, o pessoal que trabalha de segunda à sexta o salarinho era muito pouco, né? E açougueiro ganhava um pouquinho mais. Aí ele veio com a gente. E aí ele veio com outras ideias, ele é um cara estudado, eu o chamo de marqueteiro. E ele veio com o marketing dele. Veio com o nome, veio com o marketing e então a gente foi, com as ideias dele e tal, isso já em 1994, 1996. Já veio e veio para ajudar. E aí, nisso, veio um outro irmão também, que tentou trabalhar em outro lugar também, não deu certo, veio para o açougue. Então, hoje trabalham os quatro irmãos aqui no açougue e o pai. Infelizmente a minha mãe não está, porque já faleceu, tá com uns seis anos.

(26:31) P1 – Sim. Então, trabalha a família toda junta, né?

R1 – Trabalha. E hoje está os sobrinhos, né? A Gabi que está com a gente, meus filhos, os filhos do meu irmão também. Todo mundo aí.

(26:42) P1 – Que legal! E você aprendeu a fazer o abate também? Não agora, né? Lá no passado.

R1 – Aprendi. Aprendi a tirar couro, tirar miúdos, serrar. Eu só não era bom para matar. Eu acho que eu batia com dó e ele não morria. Então, o meu tio tinha que ir lá e me ajudar. Mas eu, os que eu batia lá não morria de jeito nenhum, acho que eu batia com dó, não pode bater com dó. Eu morria de dó.

(27:11) P1 – Sei. E, Wilson, vocês têm propriedade rural hoje, além desse sítio, pra criar boi?

R1 – Não, não temos. A gente vendeu. O meu pai começou uma obra de uma outra casa de carnes na época e ele vendeu para um dos irmãos a propriedade dele.

(27:30) P1 – Ah, entendi. E, na parte do comércio, o que você acha mais difícil? Não só do açougue, do comércio. Porque o comércio tem que aprender a atender o cliente, tem que fazer contas, calcular, tem que fazer compra, comprar a matéria-prima, saber... o mais difícil, né, saber colocar o preço pra vender, para poder ter o lucro. O que é o mais difícil para você, do comércio?

R1 – O que é difícil, até eu falo para o meu pai, que o açougue faz milagre, né? Porque a gente paga um “X” na carne e ela tem vários tipos de carne, vários tipos de preços e ela tem que se pagar. Para você ter uma ideia, a picanha custa para nós o mesmo custo que uma costela. O custo dela é o mesmo, vinte reais o quilo. Aí você fala: “Pô, mas você vende a picanha a 89 reais. Você ganha um monte de dinheiro em cima. Mas a picanha vem um por cento no peso do boi, a costela vem vinte. Entendeu a diferença?”

(28:49) P1 – Entendi.

R1 – Então, para você ter uma ideia, eu pago vinte reais numa novilha hoje e eu vendo a costela a catorze e noventa reais. Eu tô perdendo, se você for ver, cinco e cinquenta reais por quilo. Então, alguém tem que pagar isso aí. E quem tem que pagar isso é a picanha, a alcatra, o contra. Entendeu? Então, o açougue é um negócio muito difícil, não é qualquer um que toca açougue. Não é assim: “Ah, eu vou comprar uma franquinha de açougue”. Por que franquinha de açougue não dá certo? Não dá certo. Porque, cara, tem de ser nascido e criado ali dentro porque, se você não souber, a carne vai estragar. Se você não souber armazená-la, ela vai estragar. Se você não souber receber esse produto, ela vai estragar, você tem que saber. Eu entro... o caminhão chega aí, eu abro a porta dele e entro lá dentro. Eu sei se a carne é de confinamento ou não, pelo cheiro. Eu cheiro: “Não, essa aqui eu não quero”. Porque eu sei que o meu cliente vai levar para casa e vai comer o bife e vai mandar de volta.

(29:58) P2 – Mas por que é diferente a de confinamento, Wilson?

R1 – É a ração que eles dão. É a ração. Tem uma ração barata, cama de frango, não sei o que de algodão e ele pega gosto na carne, fica incomível, sabe? Um gosto de ração, de capim, sabe? E toda época, essa época agora da seca, que não tem pastagem, eles buscam essa alternativa, que é essa ração. E aí tem um pessoal que compra a mais barata, não está nem aí. É onde a gente sente. Agora eu consigo sentir isso.

(30:37) P2 – Você tem essa percepção? Pelo cheiro, você sabe a qualidade da carne?

R1 – Isso. Entendeu?

(30:44) P2 – Impressionante! E você aprendeu sozinho ou você aprendeu lá com o Barretinho?

R1 – Não. Isso daí eu aprendi ao longo da minha história de açougueiro.

(30:52) P2 – Que ótimo! Que ótimo!

R1 – Eu sou um apreciador de carne. Eu gosto de comer todas as carnes, de sentir todos os sabores, assim. Não vou te falar, mas talvez eu consiga - você me dá um pedaço de carne, assim - saber que carne que é aquela, entendeu? Depende o jeito que está cortada, dificilmente me engana, né? Ou até mesmo no sabor dela também.

(31:19) P2 – Dependendo do corte da carne, ela tem um sabor diferente? Se é mais perto da gordura, se é mais... dá um sabor diferente? O pessoal fala da picanha, que picanha tem de ter gordura, é isso?

R1 – Dá. Isso. Picanha, o pessoal briga que picanha é tamanho. Não. Picanha é gordura.

(31:36) P2 – É?

R1 – Picanha é gordura. Porque o pessoal colocou na cabeça que picanha tem que ser um quilo. Como que uma picanha de uma novilha de dez arrobas e um boi de vinte arrobas... não pode ser o mesmo tamanho. São tamanhos diferentes. Pelo menos o dobro, pelo menos o dobro. Entendeu? Então, é assim que funciona. Um boi de trezentos quilos, um por cento do peso dele são três quilos. Como ele tem duas picanhas, então tem de ser uma picanha de um quilo e meio. Um gado de duzentos quilos, um por cento são dois quilos, como são duas picanhas, é um quilo. Então, é assim que funciona.

(32:22) P2 – É por isso que a picanha é cara também? Por que são duas, para cada cabeça de gado são duas picanhas só?

R1 – Só duas picanhas. E um por cento do peso, então... o filé mignon é a mesma coisa, mesma coisa. E ela têm que pagar o gado, alguém tem que pagar a conta, entendeu? Aí, alguém tem que pagar a conta. Eu não consigo vender costela, eu tinha que vender costela a vinte e nove e noventa. Não consigo vender.

(32:52) P2 – Por causa do preço, está muito baixo?

R1 – Aí tem de fazer promoção, tem que pôr lá, eu consigo vendê-la a catorze e noventa reais, mas eu tô perdendo cinco e dez no quilo. Tem que recuperar em outras carnes. Então, açougue é muito difícil, muito difícil. Muito complicado.

(33:10) P1 – Wilson, mesmo comprando do frigorífico, hoje em dia dá para comprar o boi inteiro ou compra separado, os pedaços?

R1 – Você acha de tudo, o que você quiser. Acha de tudo. Dá pra comprar inteiro, separado, o que você quiser.

(33:31) P1 – Certo. E quem fornece para vocês, assim? É o frigorífico aí da região ou vocês preferem um melhor, que é longe? Como que vocês escolhem o fornecedor?

R1 – Aqui na região tem alguns frigoríficos, né? E tem muitos Tachistas [Referente a Taxa]. Talvez tenha frigorífico que tenham cinco vendedores e os cinco vendedores dele ligam para mim. Então, eles chamam o nome de Tachista. Eu tenho doze tachista (33:53) que vendem para mim, que ficam me ligando, ficam me oferecendo carne. Aí, hoje, com o whatsapp, o pessoal manda fotos, manda filmagem. Hoje está bem legal para comprar, eu não preciso mais ir até o frigorífico, hoje está bem legal. E tem aqueles que têm certa qualidade, tem aqueles que não têm, tem uns que são mais caros, que você pode comprar lá que não tem erro, o cara tem um padrão de carne. Mas o pessoal já sabe que aqui a gente gosta de comprar à vista, então é uma briga pra vender pra gente. E também sabe como a gente quer. Eu sou um cara que eu não sou de devolver a carne, eu faço o pedido para um cara... porque eu sei, eu sei o que é o custo de devolver uma carne, entendeu? Eu sei o que é um custo. O que é um custo? Você chega aqui no meu açougue: “Eu não quero essa carne”. Aí o cara vai rodar tudo as entregas, tudo essas entregas e depois vai ter que voltar para o frigorífico. Vira uma carne cansada. Aí, essa carne quase que eles não conseguem vender para outro. Essa carne vai para charque. Acaba... então eu não costumo devolver essas carnes. Eu costumo fazer assim: “Olha, cara, não veio no meu padrão. Eu vou ficar com ela, mas você não me liga mais, não”.

(35:27) P1 – Sei.

R1 – Entendeu?

(35:29) P1 – Entendi.

R1 – “Não me liga mais, não”. Eu faço muita cafta. Sou muito famoso por cafta. A gente tem uma cafta muito famosa aqui na região. Eu acho que é a mais famosa de todas elas. É o que carrega a gente. Então, essas carnes mais fracas, desossa tudo e mói.

(35:48) P1 – Vira cafta, né?

R1 – Vira cafta.

(35:51) P1 – Que legal! E, Wilson, tem diferença no ramo do açougue, de região para região, não tem? No nordeste deve ser diferente, no Rio Grande do Sul? Você sabe disso?

R1 – Olha, eu sou motociclista, eu viajo bem. E os lugares que eu vou eu costumo dar uma olhadinha como que são os açougues na região aí, né? Em outros estados e tal. Não tem muita diferença, não. No Rio Grande do Sul trabalha mais carne com osso. Mas estão chegando os paulistas lá, os paulistas que são enjoados. Mas estão chegando os paulistas lá e eles estão tendo que tirar a carne do osso. Mas a parte do sul vende muita carne com osso, alcatra com osso, bisteca, chuleta, prime rib, short rib, então, tem essa ‘diferencinha’, assim, pouca coisa. E lá no nordeste o pessoal, andei em uns lugares lá que nem tem geladeira. Então os caras, o que os caras fazem? Matam o boi, colocam a cabeça de vaca lá na frente do açougue, aí a freguesia sabe que tem carne fresca. Ele tem aquele dia para ele vender essa carne. Aí, o que sobrar salga tudo, salga tudo e pendura nos varais. É diferente. Essa é a diferença entre nós e essas partes mais... não digo Bahia, essas coisas, que já são iguais a gente, mas essas partes, bem cidadezinha pequena, o sistema de trabalhar é assim.

(37:30) P1 – E, no passado, era para todo mundo assim, né? Tinha que salgar a carne.

R1 – Era desse jeito. O meu pai diz que, quando ele começou, abria a folha de jornal, aí esfregava um sebo na folha de jornal, aí punha a carne dentro, aí dobrava, amarrava um barbante e você pegava no barbante e ia. Era assim. Era embrulhado no jornal, amarrado com barbante.

(37:59) P1 – Olha que legal!

(38:01) P2 – Na feira era assim também. Na feira era assim que vendia carne. Eu lembro. Eu lembro. (risos)

R1 – Ele fala que era assim, mas não é da minha época, não. Eu já cheguei, eu já sou da época do saquinho, da sacolinha, do plástico.

(38:16) P1 – Sim. (risos) E outra coisa interessante também é a propaganda. Vocês costumam fazer muita propaganda? Porque é a alma do negócio, dizem, né? Vocês já fizeram propaganda no jornal? Rádio?

R1 – Olha, nós começamos com rádio. Na realidade, quando o meu irmão entrou, nós começamos com outdoor. Começou com outdoor e tal, andou fazendo muito outdoor, mas não dava retorno. Era caro na época o outdoor, era caro. Não sei, deve ser caro até hoje, mas era caro. Aí o meu pai teve uma ideia de pegar três produtos... eu já fazia isso num outro açougue que a gente abriu, né? Eu dei uma separada do meu pai, a gente abriu mais duas casas de carne: Casa de carnes da Mãe 1, 2 e 3. Eu fui para uma, meu pai para outra e meu irmão ficou noutra. E eu fazia umas promoções meia louca lá. Eu estava num bairro muito pobre e eu tinha que chamar freguês para o açougue, então eu usava, assim, uma carne do boi, uma carne do frango e uma carne do porco. Eu colocava a preço de custo, sem ganhar nada. Aí, na época, eu negociava com a Coca-Cola, todo sábado encostava um caminhão da Coca-Cola em frente ao açougue e eu punha lá cinco centavos, em cada Coca-Cola, de lucro. Cinco centavos, que dava mais ou menos aí um lucro que me pagava o carro de som, quatro horas de carro de som. Aí eu soltava o carro de som, falando da casa de carnes, falando das três promoções e a Coca-Cola. Então, o pessoal vinha na Coca-Cola e nas promoções. Aí o cara tinha que entrar dentro do meu açougue, aí eu montava aquela vitrine bonita, que nós aprendemos a fazer em Campinas. Então, era muito difícil o cara ir lá e não comprar nada. Ele olhava, né? E é onde eu conseguia vender. Eu vendia vinte novilhas por semana. Vinte, nessa maneira.

(40:45) P1 – Nossa! Sim.

R1 – Só que aí a gente viu que ficou muito desgastante esses três açougues, a gente rachou a família, ficou muito desgastante. Eram três alugueis, três contadores, tudo mais difícil. Eu não conseguia sair mais - eu gosto de pescar - porque eu não tinha ninguém para ficar no meu lugar. O meu irmão não conseguia, o meu pai muito menos, meu pai e minha mãe. Então, nós vendemos os açougues e reuniu tudo num só, de novo. Aí o meu pai pegou essa minha ideia e falou: “Vamos pegar três produtos” - e ninguém falava em trinta dias na época, em 1996 - “e vamos dar trinta dias no cheque”. Aí bombamos. Chegou a vender quarenta e cinco novilhas por semana, entendeu? Quarenta e cinco novilhas. E a grande vantagem do meu pai é que ele bancava o cheque. Nós não descontávamos em agiota, entendeu? Ele segurava o cheque. Ele não fazia dinheiro, ele segurava. Então, foi aonde nós fomos... e propaganda no rádio. A melhor rádio que tinha aqui na cidade, na época, a gente pagava propaganda lá no rádio. E dava muito retorno, deu muito retorno isso daí. Vinha gente de fora, de outra cidade, sabe? Que eles buscavam preço e prazo, né? Tinha preço e prazo. Então, era muito atrativo. Então, foi aonde nós fizemos o maior sucesso aí e a marca ficou forte, por causa dessa rádio também, que ajudou pra caramba.

(42:37) P1 – Sim. E agora vocês estão num bairro bom aí? Que bairro que é? Eu conheço um pouco Rio Preto, que eu estava fazendo pesquisa aí, mas...

R1 – A gente está próximo ao aeroporto, nós estamos próximos ao Centro, está bem localizado. Não é um bairro nobre, mas é um bairro antigo, né? Nós estamos na Boa Vista, no Parque Industrial. Eu tô próximo ao aeroporto. Eu tô bem próximo ao aeroporto e próximo aos núcleos de

faculdades também. Tem bastante faculdades ao redor aqui.

(43:14) P1 – Sim. E hoje em dia, Wilson, para chamar clientes, vocês fazem o quê? Faz folhetinho? Usa a rede social, por exemplo?

R1 – É, agora, com a chegada dos sobrinhos, dos filhos, nós estamos partindo para a internet, rede social. Há pouco tempo era eu que tomava conta disso, mas eu não sei mexer, né? Não sei mexer nessas coisas. Estava acho com dois mil, mil seguidores. Aí ela assumiu e em pouco tempo nós estamos com treze mil. É orgânico isso, não é pago. É coisa na raça mesmo, né? Ela vem fazendo um trabalho aí de divulgação e tal. E a gente é... whatsapp, Instagram e Facebook.

(44:00) P1 – Que legal! Vocês fazem promoção ainda, tipo assim: essa semana vou vender mais barato tal coisa, aí põe uma foto lá?

R1 – Isso. A gente está fazendo isso. Tá pegando um item de chamar a atenção aí e joga na internet, fica loucura.

(44:17) P1 – Que bom! Que legal!

R1 – A gente estava com... houve uma situação aí da pandemia que os bares... o nosso forte é fornecer barzinhos, a gente é muito famoso nos nossos espetos: cafta, né? E essa pandemia fechou tudo os bares. E nós tivemos uma dificuldade aí muito grande, tivemos que dispensar funcionário e o nosso estoque ficou parado. Ficou parado e só aumentava, mas não saía. Chegou numa situação que a gente tinha duas opções: ou jogava fora, esperava vencer e jogava fora, ou fazia uma mega promoção. Uma promoção abaixo do preço de custo. Aí a gente optou: “Não, vamos fazer uma mega promoção”. Aí fizemos um vídeo, soltamos e foi o maior sucesso. Que eu falei, além do preço ser bom, nós ainda prometemos entregar na casa do cliente. Nossa, aí arreventamos. Arreventamos.

(45:27) P1 – Que bom! E chama mais gente, né? Fideliza o cliente.

R1 – E foi muito bacana isso aí, trouxe novos clientes. Essa caixa de cafta vem trinta unidades. A gente costuma vende-la por cento e sessenta a cento e setenta reais, porque é por quilo. Vem cinco quilos de cafta. É para o pessoal de revenda, de bar, não é para o dono de casa, porque é uma caixa grande de carne, mas esse preço fez o pessoal de casa levar. Ainda fiz um vídeo, fizemos um vídeo: “Você pode fazer almondega, hambúrguer, com a própria massa. Tira do palito. Você pode dar uma mudada na tua mistura, né?”

R2 - Depois a gente recebeu o vídeo das pessoas fazendo.

R1 - Sim. E aí jogamos lá na internet e teve tanto retorno, que o pessoal fazia vídeo em casa, fazendo almondega, fazendo hambúrguer. Foi muito bacana isso aí. E pessoal que nunca tinha comido experimentou, veio buscar. Foi muito bom.

(46:33) P2 – Ótimo!

(46:34) P1 – Muito bom. Wilson, e quanto a pandemia que começou o ano passado, você acabou de dar um exemplo, né? Mas foi muito ruim para vocês? Vocês tiveram que dispensar funcionário, como que foi isso?

R1 – Foi péssimo. Porque nós descobrimos que o nosso forte era revenda. As nossas vendas caíram eu acho que mais de sessenta por cento. A gente vinha numa média de trinta novinhos por semana, trinta, trinta e cinco, chegou a cair para oito, doze. Aí nós éramos em vinte e cinco, mandamos dez embora, ficamos com quinze. Precisava mandar mais cinco embora, mas aí eles pegaram auxílio, não pôde mandar, porque fica amarrado por seis meses. A gente está com uma obra, nós estamos construindo a sede nova aqui do açougue, é de frente com a casa de carnes velha e a gente estava de vento em popa. O dia da inauguração era o Dia das Mães agora. Agora nós não temos nem previsão de quando vai inaugurar mais, porque não tem dinheiro. O dinheiro que estava indo para a obra aqui, nós tivemos que jogar lá no açougue, por quê? Para pagá-los em dia, funcionário em dia. A energia são os mesmos doze mil reais de quando a gente vendia trinta e cinco novilhas por semana. A energia é a mesma. Aí, a embalagem dobrou o preço: sacolinha, caixinha. Aqui a gente não entrega na sacolinha, entrega em caixinha, uma caixinha bonitinha, personalizada, entendeu? Então, foi muito ruim pra gente. Mas, graças a Deus, nós estamos trabalhando. Nós estamos abertos, entendeu?

(48:28) P1 – Agora a cidade abriu de novo, né? Rio Preto está aberto, agora?

R1 – Mais ou menos. Abriu com vinte e cinco por cento, mas ainda nós estamos patinando. Faz quatro meses que o açougue não dá lucro.

(48:45) P1 – Sim. Olha! Wilson, no caso de carne, tem alguma época do ano que vende mais? Época de festa vende mais ou é sempre igual?

R1 – Então, para nós, a nossa melhor época é junho e julho, porque a gente está muito afamado na nossa cafta, que nem eu te falei, aí aqui tem muita tradição de festa junina, então a gente estava com dezenove festas agendadas, num clube top aqui de Rio Preto, de escolas. Nós tínhamos vários condomínios daqui de Rio Preto fechados com a gente. O evento do Beira Car, que dá sessenta mil pessoas. A cafta era só nossa. E outras e outras e outras. Festas juninas de igrejas. A gente deixou de vender aí muita cafta. Muita. Então, o nosso melhor período é o meio do ano. Antes da pandemia nós estávamos até em busca de contratar funcionário. Nós estávamos procurando funcionário, para já se preparar para o final do ano. Até que a gente fez propostas - olha o que aconteceu! - para açougueiros que estavam empregados, aí eles deram baixa na carteira, só que aí veio a pandemia e nós tivemos que pegá-los, porque já tinham pedido as contas. Você viu a situação? Entendeu? E ficou ruim pra gente. Mas nós tivemos que pegar. A gente honrou o que a gente falou. Nós trouxemos, mas alguém precisou sair, pra eles ficarem.

(50:30) P1 – Olha!

(50:31) P2 – Entendi. Wilson, em relação as vendas, vamos dizer assim, ‘mais pequenas’, mais do cotidiano, vocês implementaram delivery?

Como que vocês funcionaram nesse período mais difícil, assim, mais fechado, do comércio?

R1 – Aí a gente percebeu que o nosso forte era, até então, revenda. Aí nós começamos a bater em cima do pessoal de residência. E foi muito bom essa pandemia, assim, porque a gente buscou novos clientes e esses clientes é que dão lucro pra gente. Esse cliente de residência que são os que dão lucro pra gente. E nós começamos, a gente mudou até um pouquinho a maneira de trabalhar, pra atender esse determinado cliente aí. Pôs mais motos, mais entregadores, entendeu? Oferecer mais benefício pra eles.

(51:35) P2 – Aumentou, assim, o churrasco em casa? Esse consumo aumentou, no final de semana? Esse consumo que antes ia numa churrascaria, numa festa?

R1 – Então, até que aumentou sim, só que a pandemia, que nem, vou te falar, Sábado de Aleluia, que é uma data que o pessoal reúne a família e tal, eu não cheguei a arriscar, porque eu já sabia, mas o meu vizinho, meu concorrente, comprou trinta leitoas, não vendeu nenhuma. Porque a leitoa se come em família e não podia. Tinha uma lei aqui no estado que quatro era aglomeração. Só se podia ficar em três, entendeu? Então, eu nem comprei, nem teve procura. Nem teve procura. Mas é um dia que nós vendemos um monte de pernil, um dia que vende um monte de leitoa, é um dia de reunir a família. Então, acabou isso aí. São churrasquinhos, mas com pouquinho gente, né? Antigamente, antes da pandemia, tinha muito churrasco de sacolinha. O pessoal se encontrava, levava um quilo de carne, se reunia. Agora acabou. Acabou.

(52:46) P1 – Sim.

(52:49) P2 – É verdade.

(52:51) P1 – Wilson, e essa parte mais legal que você me falou, que vocês vendem numa caixinha, que é personalizada, isso aí vocês contratam alguém de fora ou é seu irmão ainda, que manja dessa parte?

R1 – Essa caixinha já faz muitos anos que nós trabalhamos com ela. Faz muitos anos. A minha sobrinha agora, a Gabi, vem dando uma roupagem nela, diferente. Ela vem dando uma modernizada. Cada dia de Natal é um tipo de caixinha. Agora a gente parou com isso aí, mas, tipo assim o mês do... mês rosa, era rosa. O mês azul, ela era azul. Fazia essas campanhas assim e tal. Agora a gente põe numa caixinha, na mochila, está tocando assim, até ver essa pandemia onde é que vai. Mas é ela que personaliza, é ela que... é bacana a caixinha. Muito bacana.

(53:49) P1 – Que legal! E, Wilson, para todo comerciante a gente pergunta o que ele espera do futuro. Eu sei que a gente está passando pela pandemia, mas essa pandemia vai acabar, porque agora também já está sendo vacinado todo mundo, né? Se Deus quiser, até o final do ano acabou isso aí. O que vocês imaginam para o futuro? Vocês pensam expandir de novo, abrir em outras cidades? Como você disse, não funciona franquia, né? Mas tem gente que quer fazer franquia, quer abrir em outro bairro. Vocês têm algum sonho para o futuro?

R1 – Cara, o nosso sonho é muito legal. Nós estamos com um projeto aqui, não é por falar, não, vou falar o que os outros falam, né? Vai ser uma das casas de carnes mais bonitas do interior paulista. A gente está com um prédio aqui inacabado, já gastamos quase que dois milhões de reais nele. Então, vai ter centro de treinamento de funcionários, vai ter uma formação para açougueiro, que a gente tem essa dificuldade, a gente vai formar os açougueiros do jeito que precisa ser formado. Vai ser tudo aqui. Com palestras, com cursos. Tem uma cozinha industrial, vai ter sala de desossa. A gente tem o SIM hoje, Sistema de Inspeção Municipal, nós vamos tentar tirar o Sisp, nós vamos tirar o Sisp, não vamos tentar não, nós vamos tirar o Sisp. O Sisp nós podemos vender para todo o estado de São Paulo e estados vizinhos, entendeu? Então, para você ter uma ideia, aqui na região tem o Thermas dos Laranjais, em Olímpia. Os caras querem trabalhar com a minha cafta, querem trabalhar com o meu hambúrguer, só que eles não podem comprar, porque é uma multinacional e eu tenho SIM, eu não posso vender fora do meu município, entendeu? Então, eu acredito que a hora que nós, que a loja estiver funcionando do jeito que a gente imagina que ela vai funcionar, vai vender muito, vai vender muito.

(56:03) P1 – Que legal! E, tem muitas regras para você conseguir esse certificado? Tem que modificar um monte de coisas, né?

R1 – É. É um processo... eles falam que a carne tem um percurso. Ela tem que entrar e sair por um outro lugar, ela não pode voltar. Ela não pode voltar por onde ela entrou. Tipo assim: ela entra aqui, eu compro a carne, desosso, faço linguiça, faço cafta e sai por aqui. Não. Ela tem toda uma linhagem, que a Vigilância exige, para ela sair, todo um caminho: embalagem, câmara de congelamento, de resfriamento, tudo... tem todo um percurso, ela não pode voltar pra trás, sempre pra frente.

(56:58) P1 – Mas que legal! E nessa nova loja vai ter lugar para a pessoa comer lá também ou não? Ou é só para comprar, mesmo?

R1 – Vai. Vai. Vai ter um lugarzinho até com um chopinho. Vai ter degustação, né?

(57:12) P1 – Aí, que legal!

R1 – A gente tem um projeto nessa nova loja, que vai ter um cantinho lá que vai chamar “Linguiça do Chef”. Você chega lá, vai ter a massa e você faz personalizada a tua receita. Que o recheio que você quiser eu vou fazer. Você entendeu? Então, eu faço ali dois, três quilos, cinco quilos, um quilo. “Olha, eu quero que você ponha nozes, brócolis, pimenta”. Eu vou ter todos os produtos ali, que você escolhe e eu faço a sua linguiça, a sua receita.

(57:58) P1 – Olha, que legal! Muito bom. E essa ideia também eu achei muito interessante: vocês vão ter um lugar aí na nova loja, para formar os açougueiros, né?

R1 – Isso.

(58:12) P1 – Vocês não vão precisar mais achar mais gente que já saiba, vocês vão formar...

R1 – Isso, não vamos mais sair procurando. Porque a gente tem que trazer e aí vai ver não é aquilo que a gente esperava. Já aconteceu muito da gente fazer proposta de açougueiro, ele vir para cá e não valer aquilo que a gente tá pagando, entendeu? Tem que reeducá-lo de novo.

(58:34) P1 – Certo. E para a pessoa que vai trabalhar com você, também é uma coisa muito boa, né? Porque ele vai aprender o ofício aí, do jeito certo, né?

R1 – Sim. É até interessante, que tem alguns açougues que estão esperando, para mandar os açougueiros deles para nós.

(58:54) P1 – Olha, que bom! Legal.

R1 – Isso aí até me surpreendeu, né?

(58:59) P1 – Sim. Sim. Wilson, eu tenho uma pergunta, eu vou passar para a Cláudia primeiro antes de fazer, porque seria a última. Fala aí, Cláudia.

(59:14) P2 – Aquela que eu faço sempre, né? (risos). Wilson, você está aqui com a gente conversando da sua trajetória, sua história de vida, né? Você contou assim do seu começo no setor, com a parte da desossa e tudo e é uma entrevista que não é jornalística, é uma entrevista de história e para um museu, né? Então, o que você achou dessa experiência de estar fazendo a entrevista com a gente, contando a sua história de vida, a trajetória do comércio da família? Como que você vê isso?

R1 – Eu achei legal. Muito bacana. Muito bacana.

(59:47) P1 – Ótimo. Legal!

(59:48) P2 – E por quê?

R1 – Porque conta a história. Eu até devia ter falado mais da minha mãe, porque a minha mãe e meu pai foram os pioneiros, né?

(59:58) P2 – Pode falar.

R1 – Infelizmente ela nos deixou. Mas ela que... o meu pai ele sempre foi o cara do fundo, né? O cara braçal, o cara que desossa e tal. E ela era a recepção. Ela era a pessoa que abordava. Meu pai é meio... a primeira impressão que você dá é que ele não foi com a sua cara, porque ele é cara fechada. Mas ele é superlegal. Mas é essa a primeira impressão dele. E a minha mãe era totalmente diferente, né? A minha mãe nem ficava atrás do balcão, ela ficava na frente do balcão. O cliente chegava e ela já abordava.

(01:00:34) P2 – Pra receber?

R1 – É. Até hoje – já faz, vai para sete anos que ela faleceu - o pessoal pergunta dela: “E a Dona Geni, como é que tá? E a Dona Geni?” Ela nos deixou, né? Então, até eu falei pouco dela, mas ela foi aí o principal, a alavancada nossa. Ela sempre trouxe os filhos junto com ela, assim. Ela dava opções: “Vocês querem sair? Querem montar o negócio de vocês, monta, mas tem aqui. É de vocês”. E a gente tenta passar isso pra os filhos também. É uma empresa familiar. Tem até um... a gente tem até um lema, esse lema aí tem quase trinta anos, que é: “Aqui é minha família, servindo a sua”. É um lema dela e a gente usa esse lema em todo lugar. Mas ela que foi o “tchan” do negócio aí. Ela que buscava cliente, passava receita, ia na casa do cliente, fazia lá para o cliente, era muito bacana isso daí.

(01:01:49) P2 – (risos) Era um atendimento mesmo, assim..

R1 – Eu tenho uma história aqui: eu faço aniversário em primeiro de janeiro, Um do um. Um do um de 1973. E a minha mãe é do dia 24 de dezembro, véspera de Natal. Então, o Natal eu passava com ela. Era obrigação de passar com ela e no Ano Novo a gente ia para onde a gente queria ir. Os filhos, né? Não tinha aquela obrigação de ficar com ela. E eu lembro que, onde eu estivesse, onde eu fosse, ela chegava para mim na véspera de ano e ela vinha com a marmitinha de arroz com lentilha, que ela fazia para mim: “Come isso aqui, filho”. Arroz com lentilha. E pegava no meu pé para fazer aquela oração da sementinha da romã, dos três reis magos, que você tem de andar na carteira e tal. E houve uma situação que uma das clientes aí, eu a abracei, chorei, na época, falei: “Vou sentir falta do meu arrozinho com lentilha”. E essa cliente até hoje, toda véspera de ano, ela vem com um pratinho de lentilha. (risos). “Você não vai ficar sem, não”. Até hoje.

(01:03:21) P1 - Que bom!

(01:03:22) P2 - (risos) Wilson, sua mãe era muito religiosa?

R1 – Ela era. Devota de Maria.

(01:03:31) P1 – Que bom. Que legal, heim?

(01:03:32) P2 – E o que tinha nos Natais de vocês, assim? Qual era o prato principal? Além do arroz com lentilha, no Ano Novo.

R1 – Muita alegria e muita coisa pra comer (risos). Leitoa, pernil. Ela sempre falava que filho saudável é filho gordo. (risos) Que nem porquinho, né? Você olha no chiqueiro, assim e se tiver um porquinho magro, ele está doente. Então, ela fazia bastante coisa, era muito farturenta para comida. Meu pai também, sabe? Eles não eram de comprar roupa, de gastar com roupa, de ter carros caros, sabe? Mas para comer eles abriam a mão legal, mesmo, pode comer o que quiser. Ele educou todos os filhos, netos, falou: “O açougue está aí” - tem muita coisa no açougue, né? Tem Coca-Cola, muita coisa - “vocês comem e bebem o que vocês quiserem, mas marca. Não esquece de marcar”. Entendeu? Então...

(01:04:42) P2 – Para ter um controle?

R1 – Pode comer, pode beber o que quiser, não tem essa, não.

(01:04:47) P2 – Wilson, mas eu vou fazer mais uma pergunta: você falou muito desse lado família, né? Então, assim, que foram chegando sobrinhos, tudo. Como é que, assim, primeiro assim: quantos irmãos você tem? Você falou que tem vários irmãos, fala o nome deles para a gente. Quem que ajuda aí no negócio também?

R1 – Nós somos em quatro irmãos. Eu sou o mais velho, o pai da Gabi é o abaixo de mim, que é o Rogério Wilson, aí tem o Wili Geovani, que tem... eu tenho quarenta e oito, teu pai tem quarenta e seis e meio, quarenta e sete. O Wili tem quarenta e cinco e o Bruno tem trinta e cinco. E o Bruno Alex é o caçula. Ele tem trinta e cinco anos.

(01:05:30) P2 – Eram quatro meninos?

R1 – São quatro meninos.

(01:05:34) P1 – Olha!

(01:05:35) P2 – E como que a sua mãe dividia, assim, a organização da casa? Os quartos? Como é que era isso, assim, o cotidiano da casa?

R1 – Olha, a minha mulher briga comigo até hoje, porque eu sou muito desorganizado. Nós eramos acostumados assim: chegava e jogava tudo e ela chegava guardando. Ela guardava, ela organizava as coisas. Então, nós fomos acostumados assim. E minha mulher fica louca, porque eu joga calça para um lado, sapato para o outro, minha mãe é que ia pegando. Minha mulher falou: “Não, quem tem que pegar é você, pode guardar você”. Mas era tudo... roupa, o meu irmão Rogério mexia nas minhas roupas, eu mexia nas dele. A gente sempre morou em casa de dois quartos, aí mora os quatro irmãos tudo junto, né? Não tinha diferença, não, não tinha diferença. Eu vejo aqui umas clientes que, para um filho ela faz filezinho de frango e para a outra faz estrogonofê, não sei o que. Minha mãe não fazia. Tá ali, quer comer, come; não quer, não come. Não tinha esse negócio de fazer comidinha para um separado de outro, não. Não tinha diferença, não.

(01:06:57) P1 – Certo. E, Wilson...

(01:06:58) P2 – Maravilha! E esse lado família passou para o açougue? Os quatro estão juntos no açougue, hoje? Na casa de carnes.

R1 – Estão os quatro hoje, né? Devido a doença dela, a gente sabia que ela ia nos deixar e a gente estava meio afastado, não brigado. As cunhadas não se combinavam muito. E através da doença dela voltou essa união. Hoje elas conversam, se conversam, tem amizade. Hoje qualquer uma vai na casa da outra, não tem... antigamente não fazia isso. Mas os irmãos a gente nunca brigou. A gente sempre foi unido, mas hoje está mais unido ainda.

(01:07:46) P2 – Mais unido. E aí chegaram os sobrinhos também, trabalhando? Que nem a Gabriela, que está aí na parte da comunicação?

R1 – Aí chegaram os sobrinhos. A Gabriela, o irmão dela está tomando conta do financeiro, muito bem, por sinal. Aí tem o filho do Wili, que está na parte da produção. Aí tem o meu filho, que faz entrega e atende. Aí tem um outro filho que fica no caixa, no telefone. E assim por diante.

(01:08:13) P2 – É bem familiar mesmo, né? A gente não vê mais isso.

R1 – Bem família. Bem família.

(01:08:18) P2 – Que bonito! Quais são os valores, assim, da família, que estão no negócio? Que você acha, assim. Os valores? O que é importante, assim?

R1 – União. A união, até comentei na última reunião nossa. Toda segunda-feira nós fazemos uma reunião, só dos donos e os filhos. Ideia da Gabi. E a gente lá jogamos tudo, passa o que passou na semana. Mas o mais legal, assim, que eu vejo é que, até ainda comentei lá: a gente não tem aquela ambição de ser um melhor que o outro, entendeu? A gente não tem isso. Nem entre os sobrinhos. Não tem essa ambição, de um querer ser melhor do que o outro, ou porque fulano anda com o carro tal, sicrano com o carro tal, não tem essa, entendeu? Não tem. O cara pode andar com o carro que ele quiser, que não vai me afetar, entendeu? Então, eu acho que...

(01:09:25) P2 – E seu pai, assim, olhando pra trás, olhando toda a trajetória? Como que ele se sente? Vendo essa união dos filhos, o negócio deslançando?

R1 – O meu pai acho que se sente muito feliz, porque estão todos os filhos debaixo da asa dele. Tá todo mundo debaixo da asa dele. Ele mudou muito com a morte da minha mãe, ele tinha uma outra linha de raciocínio, uma outra maneira de pensar da vida. Com a morte da minha mãe, ele ficou com a mente mais aberta. Assim, dando mais valor ao viver a vida. E meu pai é muito simples demais, nossa. Tem que pegar no pé dele para comprar um sapato, para trocar de camisa, se deixar, sabe? Já aposentou, mas não quer sair e a gente nem pega no pé para ele sair, porque eu acho que isso é o gás dele, né? É o gás da vida dele, é trabalhar. Eu sinto assim. Eu tenho muita pena, dó, porque ele só trabalhou, não divertiu, não foi pra lado nenhum, só trabalhou. (choro)

(01:10:42) P1 – Certo.

(01:10:43) P2 – Entendi. Muito bonito.

(01:10:45) P1 – E, Wilson, você, depois de tanto tempo trabalhando com esse ramo, ainda gosta de churrasco? Você come bastante churrasco?

R1 – Eu tenho até um canal no Youtube que a Gabi me pôs aí, de churrasco. Se bobear, faz churrasco todo dia. (risos).

(01:11:08) P1 – Ai, que bom. Que legal! Muito bom. Wilson, eu queria te agradecer, se você quiser falar mais alguma coisa, porque às vezes a gente esquece de perguntar alguma coisa que você quisesse dizer. Tem alguma coisa que faltou, você acha?

(01:11:26) P2 – Gabriela achar que faltou alguma coisa.

(01:11:29) P1 – A Gabriela, que é da comunicação aí.

R1 – Não. Acho que está bom. Não tenho nada a falar. Falei de tudo, falei até demais.

(01:11:39) P1 – Não. Foi ótimo. Uma história muito incrível. Adoramos. E, além de agradecer, eu queria informar que o nosso fotógrafo, aí do Sesc de Rio Preto, vai entrar em contato aí para a frente com você, daqui a uma ou duas semanas, por aí, para marcar um dia que você puder, ele vai fazer uma sessão de fotografias aí na loja, que é para poder sair nos produtos, na exposição, no site, no livro, quando sair, depois da pandemia. E, se você tiver...

R1 – O Sesc, antes da pandemia, era um dos nossos melhores clientes.

(01:12:20) P1 – Ah, comprava aí, né?

R1 – Comprava muito, viu. Comprava muito. Agora parou, né? Mas eles compravam bastante.

(01:12:27) P2 – Parou.

(01:12:29) P1 – Tá tudo meio congelado lá, né? Tudo meio parado. Tem que esperar voltar. Mas o fotógrafo vai te ligar e você marca um dia que for melhor para você e ele faz uma sessão de fotos com você, com a Gabriela, com o seu filho, seus sobrinhos, com seus irmãos também.

(01:12:46) P2 – Se puder ser o seu pai também junto, nossa!

R1 – Pode deixar.

(01:12:50) P2 - A gente agenda junto com o seu pai, vai ficar maravilhoso.

R1 – Sim. Legal. Bacana. Pode falar para ele me procurar.

(01:12:57) P1 - Então, tá legal. Tá bom.

(01:12:59) P2 – Tá bom.

(01:13:00) P1 – Um grande abraço. Eu queria agradecer muito a você, Wilson, e à Gabriela, que foi com ela primeiro que eu falei e a todos vocês aí da casa de carnes.

R1 – Muito obrigado. O trabalho de vocês é muito bom. É bom valorizar essas empresas, que não é fácil ficar todo esse tempo, que nem a gente está, que nem a gente queira, depois que os meninos assumir aí também, levar o nome da Mamãe em diante. Porque não é fácil, não, manter um padrão, a gente... funcionário em dia, nome limpo, não é.... imposto que a gente paga pra caramba. E de estar vivo aí, sobreviver. Mas bacana.

(01:13:44) P1 – Legal.

(01:13:45) P2 – Excelente.

(01:13:46) P1 – Um abraço. Muito obrigado.

(01:13:48) P2 – Obrigada, Wilson. Em nome do Sesc e do Museu da Pessoa, eu super agradeço, viu? Tchau, tchau, Wilson. Tchau, Gabriela, obrigada. Tchau, tchau. Foi lindo.