

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

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

Memórias do Comércio - Araraquara e São Carlos (MCA)

## Uma Companhia familiar

História de [Victorio Bernasconi Júnior](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 12/07/2005

---

P/1 – Qual o seu nome, o local e a data de nascimento?

R – Eu sou, meu nome é Victorio Bernasconi Júnior, sou de São Carlos, nasci aqui em São Carlos, no dia 25 de dezembro de 1941.

P/1 – Qual é o nome de seus pais?

R – Meu pai, como sou Júnior, é Victorio Bernasconi, minha mãe é Lúcia Pereira dos Santos Bernasconi.

P/1 – E o nome dos avós?

R – Meu avô paterno era Artur Guilherme Bernasconi e Pompéia Pancadi Bernasconi, eram italianos, né, vieram imigrantes pra cá e dos avós maternos era Venâncio Pereira dos Santos e Rosa Pereira dos Santos.

P/1 – Qual que era a atividade dos seus pais e dos seus avós?

R – Meu avô veio pra cá como imigrante, trabalhou em fazenda, depois trabalhou na Companhia Paulista de Estrada de Ferro.

P/1 – Era fazenda de café?

R – É, ele trabalhou em fazenda de café aqui na região também, mas não se adaptou muito porque estudou em seminário lá na Itália, então veio pra cá pro Brasil mas assim naquela imigração que teve grande, né, então ele veio pra cá pra fazenda mas não se adaptou e foi pra Companhia de Estrada de Ferro.

P/1 – E os seus pais qual era a atividade?

R – O meu pai veio pra cá e inicialmente ele era marceneiro, trabalhava em indústria de marcenaria, de fazer cama em indústrias aqui de São Carlos. Depois ele, com muito esforço, entrou numa indústria lá da Johan Faber, trabalhou por muitos anos e durante esse trabalho quis estudar um pouco mais e se formou professor. Com 40 anos de idade, ele sentou lá no banco escolar novamente e quis ser professor. Depois mudou de atividade, saindo da fábrica de lá, viajou um pouco, foi viajando e depois montou uma loja de gás, porque vender fogão à gás foi o início da carreira do comércio dele. E fui junto com ele também trabalhar nessa empresa dele e depois com o tempo, ele continuou com a empresa dele, eu e o meu irmão somos sócios também já desde a infância, mas continuamos com outra empresa. Minha mãe tinha uma atividade diferente, minha mãe bordava pra fora, fazia costura mas era bordado, ela bordava com bastidores, fazia bordado de enxoval, monograma para as noivas, e o nome nas toalhas. Depois, ela resolveu vender roupa tecida em casa, então eles viajavam, meu pai e minha mãe pra Americana, e trazia tecidos e em casa vendia para os vizinhos, e tinha o caderninho lá e vendia roupa, é a atividade.

P/1 – Ela vendia roupa e tecidos também?

R – Não, não era roupa naquele tempo, era só tecido, antigamente não tinha confecção, era alfaiate que fazia os ternos, e todas as mulheres

faziam curso de corte e costura e comprava tecido pra fazer roupa pra casa e ela vendia tecido.

P/1 – Só pra gente situar, isso foi mais ou menos quando, a data?

R - Isso aí olha, eu tinha quarenta anos atrás ou mais, cinqüenta, é com 45 anos atrás mais ou menos, seria no ano de 48, 50 mais ou menos, minha mãe vendia roupa e meu pai trabalhava em indústria.

P/1 – Quantos irmãos o senhor tem?

R – Nós somos em cinco irmãos, quatro homens, eu e mais três homens e uma mulher que ela também formou professora e não exerce atividade, com a gente e os outros tem atividade própria, um nos ajuda, mas quem é da empresa, que faz parte, sou eu e o irmão mais velho que é o Luvirto que tem, lá na sociedade desde que me conheço por gente ele era o meu sócio, então é a sociedade que deu certo.

P/1 – A sociedade é o senhor e o Luvirto, seu irmão?

R – Luvirto é o mais velho, é.

P/1 – Agora vamos recuar um pouco pra falar de como foi a sua infância, como era a rua, o bairro onde morava?

R – Era um bairro alegre, o bairro chamava a Rua do Pito Aceso porque uma rua que, naquele tempo não tinha televisor, então todo mundo, os vizinhos sentava na porta de casa e conversava, aquela alegria assim de... Era uma família e se estendia para os vizinhos, e a gente brincava muito na rua aquele jogo de bola, não era calçada a rua, vinha todo sujo pra casa, era só de short, né, que usava, não tinha roupa nem sapato nem nada, era descalço com short e a gente brincava em poça d'água, jogava bola e junto com isso a gente também já teve também um pouquinho de sangue comercial, eu e meu irmão comprava verdura, plantava em casa verdura e a gente trocava com o verdureiro. Dava muito alface em casa, a gente dava alface pra ele e trazia um pouco de tomate que em casa não tinha e foi uma vida assim muito alegre, de muita brincadeira, com muita liberdade aquele tempo, de ir caçar, de pescar, de nadar em rios aí por fora e foi uma infância muito alegre eu acho, brincamos, muito saudável essa parte da infância da gente.

P/2 – Como era a casa onde morava na sua infância?

R – A casa era uma casa assim, sempre meu pai nos ensinou que a gente devia ter a casa da gente, e a casa era própria porque já foi... A minha mãe nasceu nessa casa, depois o meu avô vendeu essa casa pra ela, era uma casa pequena, tinha fogão a lenha, o banheiro era pra fora, naquele tempo não usava banheiro dentro de casa, né, o banheiro era pra fora, a gente tomava banho lá fora. Depois o meu pai reformou, pôs o banheiro pra dentro, é uma casa que era comprida, era um quarto, uma sala, depois uma cozinha, depois fez o banheiro lateralmente, mais dois quartos, quer dizer, pra ir no quarto do fundo a gente passava no quarto do meio e depois o quintal grande que a gente cuidava de plantação. Era uma casa bem modesta mas era a casa do meu pai e era própria dele, minha mãe já tinha nascido ali e continuou da família e até hoje nós temos essa casa, ainda é da família.

P/1 – Qual o lugar onde gostava de ficar?

R – Bom, só tinha um lugar pra ficar na minha casa, que era a sala. Então a gente ouvia rádio e ficava ouvindo disco e foi assim mais fácil assim de, não tinha outro atrativo a não ser brincar na rua ou dar uma volta nos arredores ou em casa assim, na sala ouvindo disco, ouvindo rádio e ouvindo parte de esporte. Naquele tempo já era louco por futebol, a gente gostava de assistir, de ver, italiano torcer pro Palestra naquela época, é o Palmeiras e continua até hoje.

P/1 – Quais eram suas brincadeiras com os amigos?

R – Olha, a gente precisa puxar a memória, coisa que a gente nem saberia falar agora, assim, porque precisa puxar a memória. Mas as brincadeiras era mais futebol e até um tipo de teatrinho que fazia assim com outras pessoas, e a noite brincar com bola, de queima, de, mais era isso, era futebol e brincar na rua mesmo, era diversão dos meninos, era uma rua que tinha muita criança, muita brincadeira, o dia inteiro a gente saía, vinha da escola já ia brincar Depois à noite jantava, ficava na rua outra vez até tarde da noite, os pais ali fora sentado conversando e a gente em conjunto brincando ali, era brincadeira de algazarra de menino, todas aquelas coisas que a gente vê de menino hoje. Só que era muito mais intensa do que hoje, hoje o menino tem pouco tempo pra brincar, naquele tempo não era o dia inteiro pra brincar, saía da escola, o resto era brincadeira, e o meu pai não foi muito exigente de me obrigar estudar dia e noite não. Ele não queria que ele passasse vergonha pelas coisas que a gente deixava de cumprir na escola, mas cada um fazia como gostava e tocava sua escola do jeito que queria, ele não ficava em cima, como fiquei dos meus filhos não, ele deixava a gente solto.

P/1 – O senhor se lembra de alguma história, alguma coisa interessante na infância, alguma coisa que marcou?

R – Da infância devo ter tantas, mas eu, não, tá, acho que durante a entrevista seu eu lembrar, com certeza vou comentar isso.

P/1 – Fale sobre a sua formação, quando começou os seus estudos?

R – Eu comecei na idade normal com 7 anos, fui pro Instituto de Educação, que hoje é um colégio conceituado ainda até hoje, fiz o Grupo ali, né, neste Instituto, depois fiz a parte também do segundo ano do colegial, não era, depois do quarto ano é o quinto, sexto, sétimo, oitavo período, fiz

lá também. Uma parte fiz num ginásio aqui, que era Jesuíno de Arruda, estava mais próximo aqui da minha casa e depois eu nessa época, com 13 a 14 anos, estudei no SENAC datilografia, então me ajudou um pouco a me preparar até pra hoje, porque uso muito datilografia e sou bom datilógrafo. Depois fiz o curso de contabilidade, contador, me formei contador e mais tarde parei um pouco, não continuei com faculdade nada, sempre trabalhei, às vezes estudava à noite e trabalhava durante o dia. Com 14 anos já precisei passar pro período noturno porque já trabalhava, já era registrado e depois com, assim com a idade já dos 23, 25 anos, entrei na Faculdade de Direito e comecei cursar, mas aí passei pro terceiro ano e desisti, não continuei mais não.

P/1 – Voltando um pouco lá pra aquela primeira escola, senhor se lembra dela?

R – Da primeira professora, dona Francisca, depois tenho uma passagem que eu brincava muito, sujava muito a mão, uma coisa que lembro, que eu era da admissão do quarto ano, né. Eu tinha uma professora que era muito exigente e toda vez que na hora que a gente saía pro recreio, a gente ia jogar bolinha de gude. Lembro muito de jogar bola de gude e sempre estava com a mão suja, meus cadernos sujavam muito e chegou nesse dia da admissão, a professora me viu lá que ia prestar essa admissão pra entrar no depois do quarto ano de Grupo, pra entrar pro primeiro ano do colégio já tinha que fazer um exame, e ela me viu na fila, me puxou com a mão e falou: “Deixa ver se sua mão está limpa hoje pelo menos, né.” Aí tinha vazado a caneta, eu estava com a mão toda suja de tinta e ela ficou brava comigo, falou: “Mas nem hoje, no dia que você tem que tá em ordem você não está.” E lembro dessa, depois sempre me preocupei assim de não sujar mais caderno, de tá com a mão limpa, porque era muito menino, não pensa em lavar mão nem nada, do jeito que vinha, sujava a mão, já ia pra classe lá, as unhas ficavam com sujeira em baixo, então ela me judiou muito nisso aí pra mim tá com a mão sempre limpa e não sujar o caderno. Outra brincadeira assim na escola, depois logo que precisei estudar à noite, então não tinha muita brincadeira, que eu fazia quinto ano em diante, já estudava à noite, aí já era mais difícil ainda pouquinho, porque já não tinha tanta brincadeira. O pessoal que estava lá já ia exausto, trabalhava, já ia direto pra escola, às vezes ia comer depois que voltasse da escola, então tinha que estudar mesmo. A gente gostava de passear um pouquinho, pirava da aula à noite, então não era aquela frequência que a gente tinha como tem hoje, que o pessoal vai pra estudar mesmo, queria passear um pouco, divertir um pouco. Mas aí, como eu tinha tido uma vida de brincadeira de menino, assim, depois trabalhando e estudando, aí a gente não tinha muito tempo pra brincar, então fugia um pouquinho da aula pra poder brincar e na escola não tinha jeito ali de brincar muito mais, não.

P/1 – O senhor disse que fez um curso de datilografia no SENAC, foi esse curso que impulsionou, que contribuiu para que trabalhasse no comércio?

R – Foi, porque não só no comércio, porque hoje cuido muito também da área administrativa. Então acho que fui um bom datilógrafo e aí comecei procurar emprego, o primeiro emprego que encontrei não foi como datilógrafo, entregava revista na rua e aí, entregando revista que eu ia nos escritórios, nas indústrias entregar um livro, na época era uma coleção, que vendia e entregava semanalmente, e essa distribuição não era pelo correio na época, era a gente que entregava e a pessoa assinava um recibo e fui pedindo emprego e aí, como sabia datilografia e era menino, entrei como office-boy. Fazia entrega de carta, ia no correio e tudo isso e junto ajudava nas horas vagas a escrever alguma coisa na máquina lá. Aprendi essa parte administrativa, agora esse estudo não foi voltado pro comércio, o comércio foi nato, porque minha mãe que nos ensinou, foi aquela necessidade e foi uma vida assim de trabalho, acho que hoje o maior lema da minha vida é trabalho, não tem outra coisa.

P/1 – Como foi esse aprendizado com a sua mãe?

R – Aprendizado é vender verdura por exemplo, né? Como é que eu ia vender verdura que a gente tinha vergonha das meninas que moravam ali perto da nossa casa, a gente sempre estava se enamorando de uma e da outra e tinha que vender verdura pra poder ajudar no sustento da casa. Então eu e meu irmão, além da verdura que a gente plantava, a gente ia numa chácara vizinha e comprava verdura e vendia, outra época minha mãe nos ensinou, a gente fazia, ajudava ela fazer macarrão e a gente vendia macarrão para os vizinhos também, macarrão feito em casa. Naquele tempo, tinha poucas indústrias, no supermercado não vendia macarrão empacotado, nada disso. A gente viveu vendo minha mãe comerciar tecido, de menino já via minha mãe, ia as freguesas lá e vendia corte, ela comprava corte de tecido, não comprava peça inteira, aquele corte que o pessoal mandava para as lojas, o que sobrava aquelas pontas a minha mãe comprava e vendia mais barato. Então tinha um preço muito barato que ela comprava como retalho e vendia assim pra fazer short, saia, blusa e a gente foi aprendendo isso em casa com a minha mãe, que tinha uma força e até hoje ela fica na loja com 84 anos, mas ela que nos ensinou eu e meu irmão a comerciar e a gente, depois de vender verdura, vender roupa, ver minha mãe vender roupa a gente também ajudava a anotar o que o freguês pagava, quem não pagava. Já cuidava de conta de cliente com idade de 7, 8, 10 anos, eu e meu irmão ficava ajudando ali a separar roupa, minha mãe marcava os preços, a gente ia anotando e via como é que ela fazia com os fregueses, né. O jeito de agradar, de quase que servir o cliente, e foi esse aprendizado, que minha mãe que teve esse dom que é nato dela, ela não teve nenhuma experiência anterior, e ela que nos ensinou e meu pai sempre dando apoio e a família ajudando, nós somos uma empresa familiar e é a família que trabalha e aprendi isso, no comércio foi minha mãe. Depois nós vendemos desodorante, que na época meu irmão começou a trabalhar na indústria e eu também, então eu e ele comprava mercadoria e vendia na indústria, vendemos desodorante, vendemos o lança-perfume, nós somos da época do lança-perfume, então a gente ia em São Paulo, comprava e vendia para os amigos, ele vendia na indústria de lápis que ele trabalhou lá e eu vendia na indústria de broca de diamante, que eu também trabalhava lá, a gente, os nossos clientes era do relacionamento da gente e os vizinhos que a gente já tinha, aquele negócio de freguesia, então acho que aí foi minha escola de comércio, né?

P/2 – Sua mãe era descendente de...

R – De portugueses, português, ele tem uma característica de ter casa, de ter uma, duas, três casas pra garantia de moradia e ter um aluguelzinho. A maioria dos portugueses que conheço do Brasil, aqui ele tem sua casa ou mais casas e a maioria das casas são dos portugueses e ela que nos ensinou e projetou isso pra nossa vida, né, que todo mundo, nenhum irmão meu casou sem ter a casa própria e ela sempre nos incutiu isso, tem que fazer isso e eu e meu irmão a gente pagava a pensão em casa. Então, o salário não era meu, era de casa, então a minha mãe dividia, uma parte era pra ajudar na família, ajudar na alimentação, um quarto tinha que depositar na caixa pra comprar futuramente a sua casa e outro quarto

era pra gente gastar. E isso era feito sistematicamente até o casamento, então quando meu irmão e eu casamos, aí a gente ainda dava o dinheiro em casa e a gente nunca foi dono do nosso pagamento, minha mãe que nos ensinava isso.

P/2 – Mas ela dava uma parte pro senhor gastar?

R – Dava um quarto.

P/2 – E o que o senhor fazia com esse um quarto?

R – Mas, era tão pouco, imagina que um quarto de salário mínimo que daria hoje, era pra mim ir no cinema, comprar uma guloseima, essas coisas. Era só isso que tinha, né, o ônibus que ia pra trabalhar eu pagava dessa parte minha e eu não tinha vale-transporte, não tinha lei social, não tinha nada, então era isso, então até a idade do Tiro de Guerra, pro Tiro de Guerra ia a pé, daqui na estação, lá onde é o Tiro de Guerra hoje. E esse ensinamento de guardar e de ter um pé-de-meia, isso vem da minha mãe da infância, quer dizer, nós nunca já adultos, não era dono do nosso dinheiro, o dinheiro era da casa, da família, então metade sempre foi com alimentação e tenho guardado até hoje minha caderneta da Caixa Econômica, que todo mês tinha que depositar e levar pra ela ver e o pagamento eu dava pra ela, ela dava a metade: “Olha, isso aqui você deposita.” E a outra quarta parte, uma quarta parte, ela dava pra mim gastar e a outra quarta parte era obrigatório depositar lá e o da alimentação era a metade, esse num, temos que ajudar pagar eu e meu irmão. Os outros mais novos já não pegou essa fase, que o mais novo que eu tem oito anos de diferença e ele já veio numa outra fase que não foi muito fácil não, mas também teve que contribuir trabalhando, né?

P/1 – Vamos falar um pouco da sua juventude, dessa coisa com os amigos, como era a diversão, as paqueras?

R – As paqueras era que a gente não tinha posse, não era bonito, não tinha roupa, não tinha nada, era muito difícil de conseguir, então era uma luta pra arrumar namorada, então eu achava que ia: “Será que vou arrumar namorada? Como é que vai ser?” E tinha as paqueras lá e sempre a gente, por exemplo, meu irmão tinha os amigos dele, eu tinha os meus amigos, e a gente saía separado porque brigava muito, entre irmãos, mas brigava muito, mas sempre unido no negócio. No trabalho a gente não brigava porque um estava lutando pela família e pelo outro. Mas aí então separava. Meus amigos era meus amigos, os amigos dele era amigo dele e a gente saía, ia na paquera, mas eu tinha essa vergonha de vender verdura para as paqueras da gente. Ia ser complicado, eu ficava com vergonha, mas em casa não podia falar isso, tinha que trazer o resultado. Então, o resultado era a gente se esforçar pra arrumar essa namorada e o resultado era o dinheiro, mas da outra parte ficava aí eu e os amigos, um ajudando o outro a arrumar namorada. Tenho até uns fatos interessantes, que foi que arrumei uma namorada pra um amigo, porque eu ia namorar e a mãe dela não deixava sair sozinha, então arrumei um amigo pra ir junto comigo, mas esse não quis e aí a colega da moça que eu queria namorar falou: “Oh só se for com uma pessoa.” Aí eu falei: “Então, vou ver se ele vai.” Ele não foi, aí liguei e falei: “Oh você dá um jeitinho aí, vê se pode ir seu outro amigo.” Aí, com muito custo, falei: “Ah mas esse nem conheço, eu nem gosto.” No fim, ele casou, esse meu amigo casou com a moça que arrumei lá pra servir de vela e eu não casei com a moça que estava pra namorar, é umas histórias que tem na vida assim.

P/1 – E onde era os locais de paquera?

R – Os locais, mais eram em bailes, sabe, adorava dançar, então era com 14, eu queria sempre ter a idade mais do que eu tinha, pra poder entrar no baile, pra ir no Carnaval pra ir no... Aqui tinha um clube, tem até hoje, a Associação dos Alfaiates, e tinha o São Carlos Clube, eu queria ir no... sempre tá lá, dançar e todo fim de semana diversão não era televisão, nem cinema, era o bailinho, lá, o clube, a gente ia nesse clube, dançava a noite inteira, toda quinta-feira tinha uma brincadeira dançante que chamava e no sábado e domingo tinha dança, um bailinho que tinha lá, ou brincadeira, ou baile. Era lá que era o nosso, o lugar de encontro lá, pra poder paquerar e arrumar namorada lá, e eu gostava muito de dançar e dançava até bem na época, agora já não danço mais mas eu era bom, gostava demais disso, então minha diversão assim era baile, todo baile, tudo que tinha eu fazia isso, e a coisa vai indo, né? Teve até uma época que tive uma perua kombi que a gente entregava as coisas e levava a orquestra pra tocar pra ganhar o dinheirinho do transporte, fui até um transportadinho meio assim quebra-galho, que a noite de sábado e domingo eu ia com a orquestra, ou a orquestra, ou time de futebol de domingo pra jogar em outra cidade, mas é uma juventude assim interessante, porque eu fazia de tudo sabe, já fui motorista, engraxate, já fui de tudo, então tive muita experiência na vida, dava pra ganhar um dinheirinho, eu ia fazer.

P/1 – Fora os bailes, qual era o outro tipo de diversão na juventude, esporte?

R – Olha, acho que esporte, nunca fui dado muito a esporte, não participava muito não, um pouquinho de natação, que fiz um pouquinho aqui na piscina municipal, mas muito pouco, mais pra aprender mesmo, né, e um pouco de... O resto era trabalhar, não tinha muito tempo pra lazer, é verdade, não tinha nem, porque só tinha livre o sábado à noite e o domingo, agora a partir do momento que foi com 19 anos que comecei com loja, aí tinha que trabalhar de domingo também pra fazer entrega, pra fazer duplicata, bater, cuidar das coisas do escritório, dia de semana entregava gás, então não tive muito tempo pra lazer, assim como o que é hoje, por exemplo, os meus filhos que fazem e o que a gente vê os moços de hoje, o tempo todo a maioria é lazer pro jovem, né. Ele tem que estudar bastante e lazer, mas o meu não, era trabalhar de dia, estudar à noite e sobrava o quê pro lazer? o sábado à noite e quanto tempo isso, durou quatro anos, porque tinha o sábado e o domingo livre, o resto era trabalhando, inclusive de sábado e domingo que no comércio antigamente as lojas abriam no domingo, então quando meu pai tinha loja de graça e comecei com loja todo domingo até meio-dia, uma hora a gente também abria a loja e como fornecia gás é 24 horas ali, era 10 horas da noite vinha gente bater em casa pedindo pra arrumar um botijão de gás. Então não teve muito tempo pra isso que você vê hoje por exemplo, o que a gente vê hoje, o jovem vê hoje de lazer é diferente do que a gente via como lazer antigamente, meu lazer era trabalhar.

P/1 – Com licença, vamos dar uma pequena pausa aqui.

P/1 - Estamos falando ainda da paquera tal, então conte como conheceu sua esposa.

R – A minha esposa, também sou meio determinado, acho que tudo depende da gente querer, meu pai me ensinou uma coisa que foi um lema, tudo o que você quiser você consegue, e nunca tive facilidade, não era bonito, então tinha essa dificuldade, era muito pobre, mas tinha tido uma namorada, não deu certo, aliás tive muita namorada, namorei demais acho, até que exagerei de namoro. Mas estava sem namorada e um dia fui num baile ou num barzinho à noite e vi minha esposa passar, falei: “É essa que vou namorar.” Mas eu nunca havia visto, é a primeira vez que vi e aí comecei ir atrás dela, ela no outro sábado foi, e aí foi uma paixão sabe, senti que ia ser ela, mas eu estava, meu pai me ensinou isso eu falei: “Vou tentar.” Aí comecei tentar namorar, mas como tinha tido muita namorada e ela não tinha tido nenhum, e era já mais velho que ela, a família dela, o pessoal, não achou muito legal um cara assim mais maduro um pouco namorar uma mocinha assim tão nova e eles ficaram com um certo cuidado. Fui insistindo, então ela demorou, demorei acho que seis meses pra namorar ela. Mas onde ela ia eu ia, pedia várias vezes pra namorar, ela sempre num dizia que não, mas também não dizia que sim, ficava em cima do muro, pedi orientação pro pai, uma família muito tradicional, família muito religiosa, muito, sabe, uma família muito boa e fui me encantando com ela, pela maneira dela de ser, tudo isso, e estava determinado que ia namorar ela, e ela dizia que não, e insistia, até um dia que ela não agüentou e ela aceitou, e comecei namorar. Aí namoramos durante cinco anos e quando ela veio de Passos pra cá, aliás ela foi pra Araçatuba, veio de Passos pra cá, e aí ela foi me conhecendo e a gente foi namorando, conhecendo e acabei casando. Foi uma coisa maravilhosa na minha vida porque encontrei a pessoa certa, é difícil a gente falar assim, que até penso assim, já nem merecia tanto, porque ela é uma esposa exemplar e daí nós tivemos dois filhos e uma vida com muita dificuldade, tivemos muitos desacerto, como na própria vida a gente aprende apanhando mesmo. Mas somos felizes, né, bem casados, acho que, talvez ela reclame um pouco de não casar tão bem quanto eu, mas foi assim um conhecimento muito grande, ela foi me levando, a cada instante sinto que ela tá por trás de muita coisa que fiz, sempre me orientando assim, me cuidando das coisas erradas que faço, ela sempre tá, que me molda um pouco mais, ainda vai burilando pra mim melhorar assim no outro lado, né. Ela não entende de comércio, não sabe nada, mas diz coisas sábias pra mim, no recanto do nosso lar e ela sempre me ajudou muito, mas foi uma escolha muito boa que fiz e ao mesmo tempo uma determinação. Então, sempre pensei isso, tudo que quer você consegue e tudo o que o homem imagina ele é capaz de fazer e precisa só perseverar, e perseverarei mesmo até conseguir namorar ela e me casar.

P/1 – Acabou casando com ela.

R – Casei e somos casados há 26 anos.

P/1 – Bom, fale agora da sua atividade mais relacionada ao comércio, com a vida profissional, como começou a trabalhar na loja do seu pai, de distribuir gás.

R – É o meu pai, ele estava...

P/1 – Vamos dar uma pausa, está um barulho aqui terrível.

R – O meu pai ele, como já havia comentado, ele era viajante, então queria ter uma atividade que ele pudesse ficar mais aqui e surgiu a oportunidade através de um tio meu, que falou... naquela época a Ultragás e a Liquigás tinha uma loja própria deles que revendia gás e junto com isso veio a história do fogão, porque veio o fogão e o gás junto, o fogão à gás adveio disso, então ele precisava de um representante. Meu pai, pra poder ser representante da Liquigás, precisaria ter um caminhão, ele arrumou um caminhão, um Ford 36, precisaria comprar o telefone e o cofre e pagava o aluguel da loja, que era num lugar que não era bem comercial. Mas ali no centro da cidade nós trouxemos ela pra área do comércio aqui e meu pai fez a proposta pra mim e pro meu irmão: “Eu não posso cuidar da loja, tenho que continuar viajando, porque é o sustento da família e vocês dois, um dos dois, tem que vir pra me ajudar a ficar olhando a loja e eu, meu irmão estava prestes a se casar, falou: “Olha, não vou poder não, ajudo, vendo lá na fábrica, mas não posso largar o serviço, mas vamos trabalhar juntos.” E eu falei: “Ah, estou lá trabalhando, mas posso sair”, porque não tinha namorada naquela época, não tinha nada, estava bom pra mim até pra, não tinha visão de casamento, né, então estava livre, à disposição. Aí o meu pai convidou na hora, então montou-se uma empresa chamada Victorio Bernasconi Filhos Ltda. que era o representante Liquigás em São Carlos, ali a atividade principal era entregar o botijão de gás na rua, como eu dirigia já, meu irmão ainda não dirigia, mas eu era motorista desde os 13, 14 anos, que já ficava pilotando, saía fazer entrega de botijão de gás e entregava de manhã, e à tarde cuidava da loja, minha mãe ajudava olhar a loja, então minha mãe ficava com uma parte na loja, outra parte, eu. E o dia que abri essa loja, o primeiro dia que nós abrimos, porque ela estava no centro, nós trouxemos pra cá onde a linha hoje aqui em São Carlos, o pontilhão ali, que a gente chamava, é um lugar de muita circulação de pessoas e chegando ali primeiro dia, lembro até hoje, vendi 13 fogões, tinha 15 na loja e vendeu os 13, foi um sucesso, meu pai ligou: “Vem aqui, como é que foi.” Porque meu pai não participou do dia que abriu a loja, ele estava viajando: “Como é que foi a venda. Pai, vendeu tudo, só sobrou dois fogões.” Meu pai ficou desesperado, não sabia se vinha pra cá ou se voltava, se comprava mais fogão, se não comprava e foi aquela alegria que deu certo, então foi uma coisa que deu certo e aí fui entregando botijão de gás, no começo a quantidade era pequena e eu ia sozinho, entregava os botijões, carregava o caminhão, descarregava. Depois, com o tempo, foi aumentado, aí arrumei um ajudante, acho que depois de um ano já deu pra contratar um ajudante, então foi o primeiro funcionário que tive, o ajudante de caminhão pra me ajudar a entregar, e a parte do escritório eu que fazia, era datilógrafo, né, já trabalhava em escritório de contabilidade, então que fazia duplicata, cuidava das fichas do recebimento e eu que organizava a entrega dos botijões, que era programado de segunda-feira numa rua, num bairro, na terça em outro bairro, quarta outro bairro. Tinha os dias marcados, a gente fazia uma folhinha com dias marcados pra poder fazer essa entrega, aí eu fazia, levava na tipografia e cuidava de banco também, que tinha que depositar, pagar o gás, pagar o fogão e a gente comprava o fogão da companhia de gás, depois que nós começamos comprar o fogão do fabricante. Nesse meio tempo, tinha uma loja do lado que vendia rádio e televisor e meu irmão arrumou um sócio lá pra tocar essa loja também, então eles arrumaram um dinheiro emprestado, mas o sócio não suportou muito não, o comércio não era bem o ramo dele e ele não quis, então vendeu uma parte pra mim e aí eu tocava as duas lojas porque o meu irmão continuava trabalhando na indústria. Mesmo comprando essa outra lojinha que vendia rádio, válvula de rádio, essas coisas e lá em casa antes dessa loja funcionar, era eu, meu pai e minha mãe que tocava, e o Luvirto meu irmão, que é meu sócio hoje e ele é até o sócio majoritário, ele ajudava de sábado e domingo nas entregas e na entrega de fogão e arrumar duplicata, papelada, tudo isso. E então era a família que trabalhava e até hoje é a família que trabalha, e essa atividade nós exercemos acho que por dois anos mais ou menos,

depois meu pai continuou com a loja de gás e então fui pra essa outra que eu havia comprado também que é onde é a nossa empresa hoje, com o passar do tempo meu pai foi desgastando e ele já também não tinha muita tinta pro comércio, a minha mãe que sempre teve, ela achou muito ruim quando nós, a gente já estava melhor, né, quisemos que eles parassem pra poder descansar e desfrutar um pouco do trabalho que eles tinham tido até então. Aí, minha mãe relutou muito, mas nós conseguimos que ele parasse de vender gás e nós continuamos com a nossa atividade de comércio que foi o início da loja de gás e de eletrodoméstico, que hoje é a loja que a gente continua, depois de trinta e tantos anos, então essa que você me perguntou é sobre a atividade com meu pai.

P/2 – O senhor começou com quantos anos com o seu pai, o primeiro foi o comércio de gás?

R – Foi primeiro o comércio, foi em 58 a 61, foi mais ou menos no ano de 60, 59, 60 eu tinha é 18, 19 anos eu tinha, quando foi a primeira atividade comercial minha, assim registrada. Tudo, porque vendia verdura antes, mas não estou contando, empresa, como empresa, eu tinha 18 anos que iniciei.

P/1 – Com que idade que começou a vender verdura ?

R – 7 anos, 8 anos, por aí.

P/1 – E depois o que foi fazer?

R – Depois de 7 aos 10 até aos 13 anos, a gente foi trabalhando ajudando minha mãe, meu pai, vendendo verdura, vendendo macarrão, meu pai fazia tinta de sapato, a gente comprava garrafa, olha lembrei mais uma coisa antiga. Meu pai, ele fazia tinta de sapato, ele trabalhava na indústria, então tinha facilidade de fabricar, comprava alguns produtos assim e fazia tinta de pintar sapato, naquele tempo usava muito tingir couro, hoje a indústria já manda o couro tingido, né? Naquele tempo fazia sapato bruto e tingia, então precisava também de vez em quando corrigir aquela pintura do sapato que não era tão boa, então nessa idade, eu lembro, a gente fazia isso, meu pai tinha umas latas que... limpava as latas, enchia de tinta e depois soldava, a gente usava, trabalhava muito também dos 7 até os 10, 12 anos. A gente cuidava de lavar a latinha de tinta que vinha lata de óleo, passava na soda, depois a gente ia pintando, pondo tinta lá dentro e tampava com solda, então atividade dos 7 aos 10 foi mais ou menos isso, dos 10 até os 13 a gente já tinha esse negócio de vender mais coisa, produto, verdura, depois macarrão, ajudar minha mãe nessas coisas. Depois dos 13 anos e meio, entrei pra indústria, com 13 anos comecei entregar revista, meu irmão entrou numa loja também e trabalhou aqui numa loja de material de construção, e ele foi pro comércio, depois foi pra indústria e também fui pra indústria até os 18, aí trabalhei como funcionário dessa indústria, que era indústria de brocas de diamante que tem até hoje em São Carlos, mas foi uma pioneira na época da construção de Furnas, de Brasília, que a gente trabalhava lá quando teve o início dessa era também de Brasília, precisava perfurar pra fazer perfuração pra usina de... não só pra usina hidrelétrica mas também pra fundações, né?

P/1 – E o senhor fazia o que nessa indústria?

R – Eu trabalhava nessa indústria porque era office-boy, depois trabalhei no escritório aí aprendi como é que manuseava o diamante pra pôr nas brocas lá, como é que é a fabricação daquilo lá. Mas cuidava mais da parte do escritório, contabilidade, cheguei até viajar pra ir levar mercadoria, trazer, fazer recebimento, participar de concorrência pública isso aí até os 18 anos, e tinha muita ligação com gerente de banco. Naquele tempo, o dono da empresa viajava muito, inclusive viajou pro exterior e era uma coisa naquela época uma novidade grande, ele ia parando de ponto em ponto, porque o avião demorava pra chegar nos Estados Unidos acho que três dias, né, fazia escala no Brasil, Panamá, e aí ia indo e ele deixava muita coisa pra mim fazer, porque eu era o imediato dele ali. Banco, levar duplicata em banco, pagar impostos, naquele tempo era coletoria federal e eu que era a pessoa assim que cuidava disso, então me facilitou esse relacionamento bancário na hora que precisei, no comércio precisava descontar duplicata, precisava de dinheiro, ir correr atrás de banco pra pedir empréstimo, pagar as coisas, tive sempre essa facilidade porque aprendi isso nesses quatro, cinco anos que trabalhei como funcionário dessa empresa, trabalhando no escritório. Mas era eu que no começo varria o escritório, que comprava cigarros para os encarregados, e eu que levava bilhete pra namorada, eu era tudo, tudo que tinha que fazer fazia, e teve uma época até que ele nos incentivou a montar uma vila naquela indústria. Depois ele morreu e num deu cabo, mas nós chegamos construir duas casas, então ele dava o terreno, o caminhão, a gente ia buscar tijolos em Batovi, carregava esses caminhões e aí eu trabalhava lá de servente de pedreiro e fomos construindo as casas e fizemos duas casas, uma tá até hoje ali e a outra não acabamos porque ele faleceu e eu sai da indústria e aí esse projeto acabou. É no bairro Jóquei Clube aqui em São Carlos, você que é daqui sabe como é que é o bairro, né, então em volta da indústria ele comprou duas quadras que era, ele ia dar um terreno para cada funcionário, mas aí ele morreu e esse sonho dele acabou.

P/1 – Então como é que o senhor começou a desenvolver a sua loja própria a partir da loja de gás de seu pai .

R – E aí surgiu essa oportunidade de comprar essa loja que meu irmão comprou com um sócio. Isso foi em março de 62 e aí começou essa loja, eu olhava de cá e de lá, as duas lojas que era próxima, atravessava a linha de um quarteirão e outro. Começamos com essa loja que vendia inicialmente rádio e vitrola que era moda da época e nesse ínterim apareceu o advento da televisão, quer dizer já tinha tido o advento do gás, porque a maioria das casas antigamente era fogão a lenha e serragem, aí veio o advento do gás, então tive essa sorte, do gás veio o televisor, então foi aquele estrondo, a gente vê a pessoa em São Paulo e passar aqui em São Carlos era uma coisa fantástica, mas muito chuisco, era televisão branco e preto e ninguém conseguia ver direito. A gente tinha muita reclamação, porque a gente tinha que colocar três barras de cano no chão, barra de seis em seis metros, dá 18 metros de altura, amarrar bem pra poder pegar alguma coisinha. Então pegava aquela coisa, aquele fundão lá a gente via um monte de chuisco e aquilo foi começando vim a televisão, até o pessoal pôr umas torres repetidoras melhores, tecnologia foi aumentando, não tinha satélite, era por onda, passava de uma estação pra outra e nós pegamos essa fase e foi uma coisa maravilhosa e vendeu muito. Então, o que atraía o cliente naquela época, o vizinho colocava, ele queria comprar, ele via o vizinho comprar porque que ele não comprava, então a gente explorava muito esse lado de, não é bem da inveja, mas daquele desejo da pessoa querer comprar e o

pessoal ia reclamar muito porque a televisão do vizinho sempre pegava melhor, e a gente queria uma explicação, por que o do vizinho pega melhor do que essa, aí o que aconteceu? O vizinho ficava na rua vendo a televisão do outro e ele tinha uma certa distância e quando você vê uma televisão a longa distância você tem uma imagem melhor, então nós sofremos pra aprender isso, então tive que aprender a parte técnica, a parte de refrigeração, a parte de televisor e instalar antena, então começamos, a gente tinha que instalar antena e tinha até uma coisa gozada, que um cliente falou assim: “Olha, compro a televisão, mas se pegar bem lá em casa.” E a gente não sabia os pontos em São Carlos, qual pegava bem, qual não pegava e nós precisava vender aquela televisão porque tinha uma conta pra pagar de qualquer jeito, então eu e meu irmão pegamos os canos maiores que tinha e era na passagem do ano sabe, ele queria ver a São Silvestre e eu e meu irmão na passagem do ano, pessoal bancateando embaixo e nós em cima fazendo passar a São Silvestre pra ele lá e aquela luta, e no fim esse homem comprou, mais foi uma luta que eu lembro isso até hoje e não posso esquecer esse fato, tá lá o italiano, também eu e meu irmão em cima do telhado, ele embaixo: “Vira mais um pouquinho a antena.” Eu virava pra cá: “Vira pra lá.” Até pegar, porque nós precisava daquele dinheiro de qualquer jeito e aí a televisão foi um sucesso na época e aí foi surgindo as coisas da televisão, veio o quê?, veio o refrigerador junto com a televisão, até um pouco antes, mas não era tanto atrativo, mas a geladeira foi uma bomba que apareceu também, porque todo mundo começou comprar a sua primeira geladeira, imagina, ninguém tinha televisor. Hoje, todo mundo tem televisor, última pesquisa da Phillips é que 97% dos lares brasileiros têm televisão, tem uma pelo menos, aliás 97% dos lares tem duas televisões, por que tem casa que tem quatro, tem casa que não tem nenhuma, mas naquele tempo ninguém tinha nada, então foi fácil porque São Carlos, a cidade inteira vendia televisor, loja de sapato, loja de roupa, todo mundo montou pra vender televisão, a exemplo do que aconteceu hoje com o telefone celular, então veio. Acho que tive muita sorte também, é muito trabalho, porque acho que não tem nada que consegui que foi fácil. Foi tudo à custa de honestidade e trabalho, tenho certeza que tudo que Deus me deu foi por isso, porque nós trabalhamos e não foi só eu não, é uma família trabalhando e depois eu e meu irmão que é meu sócio, que ele, nossa, como ele tem uma visão comercial muito grande, aí veio o advento da televisão, depois da televisão veio a máquina de lavar roupa. Aí tem uma história da máquina de lavar roupa, a máquina de lavar roupa a gente punha numa perua ia de casa em casa, levava a máquina e falava: “Olha nós estamos fazendo uma demonstração e vamos deixar essa máquina pra senhora experimentar e dá uma nota pra ela.” Deixava o sabão em pó, a máquina e enchia o quarteirão ou dois quarteirões e deixava dez máquinas lá. Depois, na semana seguinte, a gente ia buscar as máquinas de volta e ver o que eles queriam, mas quem devolvia a máquina? Sete ficava das dez que eu levava e naquela época nós chamava de ‘venda de xaveco’ porque é a venda de porta em porta que a gente não podia esperar o cliente ir lá. A gente despertava o interesse deles na compra da máquina de lava. Depois fizemos o da enceradeira, não deu tão certo, mas a máquina de lavar roupa era um sucesso, naquela época as fábricas mandavam uma demonstradora que ia explicando como é que funcionava a máquina de lavar roupa, que punha o sabão, deixava bater tanto tempo, depois desligava, ainda a máquina não era automática nessa época e o refrigerador popularizou tanto e o prazo era muito grande, então o televisor a gente vendia em 20 vezes, isso no lançamento na época, né. E não tínhamos o capital pra isso e como é que eu ia comprar o televisor sem dinheiro, né, então a gente penhorou as coisas do meu pai, meu pai assinou pra nós lá dando a casa que ele tinha e a outra casa que ele fez durante a vida inteira e um dia falou olha: “Infelizmente não posso esperar mais.” Nós estávamos inadimplentes já, tinha que aparecer mesmo, mas não tinha o fluxo de caixa como hoje a gente tem um cuidado maior, mas naquele tempo nós nos perdemos um pouco e aí o meu pai chamou nós dois falou: “Olha.” E começou até chorar e falou: “Olha, vocês vão jogar tudo fora o que eu e sua mãe fizemos.” E nós ficamos numa situação difícil e delicada porque era tudo um projeto familiar que ia embora, inclusive a casa do meu pai, que veio da vida dele, né? E aí meu irmão teve uma grande idéia de como é que nós vamos arrumar esse dinheiro. Pegamos a nota fiscal de compra e fomos nas pessoas que tinham posse em São Carlos, porque naquele tempo todo mundo que comprou tinha posse e fomos procurar, tinha uma família que tinha comprado cinco televisores. “Precisamos pagar a duplicata, nós estamos indo pro vinagre e você não quer ajudar, nós te damos pelo custo, num ganhamos nada, perdemos imposto, mas você me paga à vista.” Ele pegou e pagou, aí fomos num outro industrial, também veio e pagou e assim nós resolvemos o problema, conseguimos pagar todo mundo e meu pai não perdeu a casa dele. Então, foi a primeira queda que nós tivemos e eu sempre falo que é nas quedas que, na queda d’água que produz energia e nesses quedas que a gente reforçava mais e conseguia chegar lá. Depois teve uma outra história da geladeira também, a geladeira foi um sucesso porque é a primeira vez que o dono de uma indústria resolveu fazer uma promoção, 36 meses pra pagar a geladeira, naquela época falava em 20 já era um absurdo, então fomos lá comprar a geladeira e pus e foi uma coisa que não esqueço até hoje. Porque a quantidade de geladeira que vendi num dia, a gente vendeu uma geladeira por semana, uma a cada mês, naquele dia que teve essa promoção fui pra São Paulo, ele nos avisaram e falaram: “Olha, vem pra cá que nós vamos fazer uma promoção.” Naquele tempo, quem revendia a geladeira da Climax era a Isnard e fui lá na Isnard, na porta assim na rua, na Avenida São João tinha uma monte de geladeira tudo pintada com guache lá oferecendo o preço, “entrada de tanto”, mas com letras garrafais grandes assim, tudo em vermelho e via aquilo fiquei maravilhado, falei: “Vou fazer na minha loja.” Cheguei, enfileirei no quarteirão inteiro da rua, a loja minha, a loja primeira, a loja tinha quatro metros por cinco mais ou menos, mas não tinha onde pôr a geladeira. Nós compramos 30 geladeira, pusemos na rua assim, de ponta a ponta, peguei, fui na livraria depressa que tinha lá, comprei guache e pinteí, a exemplo lá do Isnard, pinteí toda a geladeira, ficou maravilhoso, naquele dia foi a única vez que lembro que a minha empresa vendeu numa loja 23 geladeira num dia, vendeu as 23 geladeira e eu tinha que entregar e vi que era uma confusão pra entregar que era aquela correria, mas não tinha onde guardar à noite, então precisou ficar eu e meu irmão revezando pra ficar olhando a geladeira na rua porque não tinha onde pôr. Não tinha depósito, aí no outro dia de manhã peguei o paninho e comeci a limpar a geladeira pra entregar, na hora que acabei de limpar a geladeira, percebi que ficou manchada e toda geladeira pintada com aquele fundo, e eu não tinha jeito de entregar a geladeira e aí me deu desespero, falei: “Como é que vou fazer pra limpar?” Aí liguei pra São Paulo. falou: “Ô seu Bernasconi, o senhor comprou a geladeira mas a geladeira saiu, daí ela veio com a tinta muito fresca e ela absorveu e não deu tempo de secar, então a tinta foi absorvida.” O guache que eu pinteí, a outra tinta absorveu e ficou tudo, parecia que estava embutido lá dentro e aí eu não sabia o que fazer, quase que chorava e tinha que entregar a geladeira, todo mundo esperando e com 18 geladeira ou 23 geladeira que vendi naquele dia e não poder entregar e os cliente... Olha, todo mundo desesperado pra receber essa geladeira e que é que eu fiz. Corri na indústria, pedia, quase ajoelhei pro dono da indústria lá, falei: “Olha, a culpa não é minha, porque vi o exemplo lá da Isnard, agora a geladeira tá tudo desse jeito.” Aí o dono da indústria, a sorte minha que a indústria era em São Carlos, falei: “Deus me protegeu escandalosamente.” A indústria era em São Carlos e fui lá quase ajoelhei pro dono da indústria e ele pintou todas as portas da geladeira de novo, levei todas as portas lá, pintou, trouxe essas portas, e aí foi aquela festa sabe, entreguei todas as geladeiras e foi um sucesso e aí veio o problema que eu precisava aprender a consertar geladeira, porque vendeu tanta e não tinha assistência técnica, e como é que faz pra consertar essa geladeira? Eu não sabia mexer com refrigeração, eu sabia mexer como consertar gás, vazava gás, punha grafite, isso aprendi no tempo... Mas o gás era fácil, a refrigeração já era mais complicado, aí o dono da indústria falou assim, fui lá, falei que precisava fazer um curso aqui pra ver como é que troca pra arrumar essas coisas banais, porque quando acabava o gás da geladeira eu não ia ter competência pra isso, mas quando enguiçava um termostato ou um relêzinho, eu precisava

aprender. Então, ele fez uma proposta, você vem pra cá e fica trabalhando como empregado durante um mês, e você tem horário pra entrar e pra sair, vem toda manhã e só que tem que fazer como nossos empregado, pra não dá mau exemplo. Então, fui trabalhar na linha de montagem, aprendendo consertar geladeira, quer dizer, dava um defeito na linha lá, trocava o relê, depois trocava o termostato e aí pra consertar minha geladeira que vendia aqui, que isso aí sempre foi da indústria a responsabilidade de arrumar e nós comerciantes que assumimos essa responsabilidade até a coisa ir crescendo e a gente conseguir que a indústria assumisse a responsabilidade pelo produto que ela fabricou. Mas sou dessa época que a gente que tinha que se virar pra resolver o problema e fui trabalhar como empregado dele, vê se o dono de loja hoje se sujeita aí a trabalhar numa indústria de empregado, porque tinha hora pra ir no banheiro, lá tinha horário de ir no banheiro às 9:15 e tomar um cafezinho, era linha de montagem, é como fazer automóvel, naquela época era linha de montagem que punha do lado o motorzinho depois ia adicionando peça até sair a geladeira pronta e quando a geladeira não funcionava aqui, puxava ela de lado, era onde fazia a recuperação da geladeira e a gente ia consertando. Aí, eu era comerciante, entregador de gás, técnico e contador da própria empresa, né, a gente teve que fazer tudo e eu e meu irmão que fomos assimilando. E como eu tinha facilidade de mexer nas coisas, tinha que consertar o caminhão porque quebrava na rua, tinha que entregar o gás e consertar o bujão, na hora que ligava, vazava, o fogão estava vazando a gente que vendeu tinha que consertar, a geladeira eu tinha que consertar a geladeira e depois tive que aprender consertar máquina de lavar, então foi assim que aprendi e foi meu começo isso aí. Depois disso teve a, veio a tecnologia e a coisa foi encaminhando. Veio a tecnologia e antes de vir a tecnologia, a informação antigamente era passada pelo rádio e jornal, num tinha televisão ainda, depois que veio a televisão era impossível pra nós fazer um anúncio na televisão, nós não tinha capital pra isso, então a nossa venda ali era boca a boca que era o que fazia propaganda da loja e que mais que eu ia lembrar. É até bom eu parar um pouco pra poder retomar as coisas, mas depois disso veio o advento da concorrência, porque o senhor não me perguntou mas eu vou falar, por que é que eu abri outra loja, né, porque nós tínhamos uma loja pequenininha de quatro por cinco, aí não coube mais nada, nós conseguimos guardar um dinheirinho e compramos o prédio próprio. Foi o primeiro prédio e nós temos ele até hoje, é onde fizemos a loja maiorzinha do que aquela e no fundo um depósito. Quando nós conseguimos crescer e ter essa loja, aí veio um concorrente e o concorrente era a loja, era a primeira vez que falou-se em cadeia de loja, do lado da nossa loja, vizinha, o concorrente abriu uma loja muito maior e com poder maior, e eu falei: “Agora nós vamos quebrar.” E foi essa concorrência que nos impulsionou, então a concorrência é uma coisa saudável pro mercado, se não tiver concorrência não funciona. Quando ele veio, tivemos que aprimorar, tivemos que ser competente porque ele era grande e nós éramos pequeno, eles tinham capital, nós não tínhamos, como é que a gente fazia pra comprar sem capital, então um dia veio um viajante e falou: “Olha, nós estamos precisando de perua pra assistência técnica.” E meu tio, tinha um parente que era dono da agência de automóvel aqui, então ele perguntou ao viajante: “Você não consegue comprar uma perua a prazo?” Aí nós ficamos com a perua e demos uma televisão a troca, aí facilitou, falamos com meu tio ele foi lá, pediu encarecidamente pro parente dele que era dono da agência Volkswagen em São Carlos, e nós compramos a primeira perua. Então, era aquela festa que a gente passava uns três ou quatro dias passeando de perua, levava pra São Paulo e vinha a pé e trazia o televisor, tinha um amigo que ele até viajava com carne pro Rio de Janeiro e na volta, ele passava, enchia de televisor e a gente trazia o televisor aqui pra São Carlos. Então foi a primeira vez que nós fazemos troca, era sem dinheiro porque eu comprava a perua a prestação em 10 pagamentos, pagava o televisor à vista, trazia pra São Carlos e vendia a prazo. E aí nós conseguimos sucumbir porque o banco nós não tínhamos padrão pra ter empréstimo bancário, não tinha financiamento direto com o consumidor e nós tivemos que criar e a concorrência. Vendia a prazo e nós não tínhamos competência, dessa forma conseguimos acompanhar a concorrência, mas como ele pegou um pedaço da fatia do nosso bolo, nós falamos: “Olha, então vamos pegar um pedaço da fatia do bolo do vizinho.” E abrimos a nossa primeira filial, que foi em Araraquara, alugamos um prédio pra poder compensar essa perda. Nós criamos um outro ganho pra poder compensar e aí que criou a rede de loja, deu certo, montamos outras, deu certo e foi crescendo e a gente através disso foi conseguindo vencer essa batalha.

P/1 – Bom, a gente estava falando da concorrência, fale sobre as mudanças que a sua empresa sofreu e como enfrentou essas dificuldades?

R – É, a gente, empresário, teve que se adaptar muita coisa, né, de mudança principalmente de governo, de estratégia, de importação, de exportação e esse é mais recente, não é uma coisa tão antiga, as mais antigas também tiveram essa história da geladeira que se vendeu a longo prazo, foi a primeira experiência que a gente teve de Associação Comercial, de inadimplência e da fidelidade do cliente, a fidelidade do cliente com a loja, isso é uma coisa importante, porque antigamente, a gente trabalhava com alguns valores, hoje são outros valores, essa mudança é radical e a gente teve que cada vez se adaptar às coisas, outra coisa que nós tivemos que nos adaptar é a própria legislação trabalhista que antigamente era uma forma, depois é outra, o tratamento é outro. Hoje, a coisa está bem diferente com esse sindicato, teve muita coisa positiva, né, tanto do lado do sindicalismo do lado do comércio, da própria unidade comercial e também a atividade da gente, porque eu por exemplo, sou de uma família que montou uma loja e montei uma sociedade, hoje eu coloco assim, que a cabeça da sociedade, aquele que teve a visão, foi meu irmão, meu sócio e quando falo nós, é que 90% das coisas que ele prevê, que ele previa, ele, eu acho assim, é um artifice da empresa, porque tem uma visão comercial, que não vejo outro que tem, de prever essas coisas que vão acontecer, porque nessa mudança você tem que ter a cabeça pra mudar certo, se você mudou a estratégia errada, você sucumbe, como muitas empresas que a gente viu, que é antiga também, tradicional e na hora de uma mudança, ele se perdeu e aí acabou quebrando, a gente vê com tristeza hoje, uma Aronson quebrar, o Mappin acontecer isso e eu era menino e vi o Mappin, o Aronson, o exemplo que ele nos dava, em cada viagem que a gente fez junto, a gente sempre procura coletar essas coisas pra gente se prevenir, mas tem coisa que é nato. Eu acho que meu irmão, que é meu sócio hoje, ele nasceu com esse dom de prever alguma coisa e ter uma perspicácia de ver na frente, então na compra bem feita, a estratégia de compra, a hora que ninguém tem, você ter, na hora que tá sobrando, você não sobrar, essa coisa é visão, depois veio a história do computador, mas a mudança tem sido assim muito drástica, dum hora pra outra, quer dizer, vende televisor só à vista, não tem dinheiro, tem que vender a 36 meses, de repente vem uma carga tributária que você não está preparado, de repente vem o sindicato que obriga a pagar as leis sociais que você também não estava acostumado, de repente você precisa aumentar a empresa, mas aí começa a pesar e as outras coisas que o governo foi introduzindo, é fundo de garantia, é férias proporcionais, é mais o décimo terceiro. Isso nós fomos nos adaptando, mas tem que adaptar e tem que ter condições de pagar e de assumir esse compromisso, depois vem legislação, que no Brasil é complicado porque são muitos impostos, muita legislação, cê tem que se atualizar e a gente, eu e meu irmão, esses dois que administrava tudo, nós nunca tivemos diretoria, num tivemos grandes consultores, num tivemos nada disso, é visão e essa visão acho que é 90% do sucesso do que você vai fazer, você tem que prever. É quase como uma bola de cristal, então o governo vai tomar uma medida, você tem que se preparar antes de tomar a medida, fazer as compras pra poder no dia seguinte você ter condição de comprar.



P/1 – Voltando um pouco, qual a imagem que guardou de alguma loja da sua infância que admirava, alguma vitrine, tem alguma memória do comércio geral?

R – Aqui em São Carlos, lembro duma muito boa, tinha uma que era famosa, ‘A Roupas Moda’. E então a gente sempre passava lá porque encantava, chamava ‘Loja Ideal’ e eles tinham uma vitrine muito bonita e trabalhavam com moda, aquele tempo que começaram os vestidos a aparecer. Então é era vitrine que marcava muito essa loja, a outra era loja assim de presentes, que a gente via, então a Rua General Osório, antes do calçadão, era rua muito visitada, então aos domingos pessoal todo saía do cinema, saía pra passear, mas o que era o Shopping hoje, era aqui na Rua General Osório, então o pessoal passava desfilando pra ver a vitrine e a vitrine, ficava vendo a dos outros porque percebia o seguinte: que tudo que eu punha na vitrine e que adornava e decorava, aquilo que vendia, se tinha um produto que precisava vender naquela semana, era a vitrina que vendia. Hoje é a televisão que mostra, mas antigamente era a nossa vitrina, então eu adorava, que a gente fazia sucesso. Determinado sofá que queria vender, punha ele, arrumava direitinho, no outro dia todo mundo estava comprando aquele sofá, então vem mais uma experiência, aquilo que o cliente vê, ele compra, aquilo que você mostra, que você oferece, ele compra, então tenho uma imagem assim dessas vitrinas aqui da Rua General. Quando ia em São Paulo, que fazia compra lá, tinha que comprar em São Paulo, pôr num carro, trazer três televisores dentro dum fusca, vendia, voltava lá comprava mais três, ia nas lojas. Então, a imagem bonita que eu tinha era do Mappin, no Aronson que era uma loja que a gente comprava às vezes produto, que às vezes a indústria não atendia porque tinha exclusividade. Eu me abasteci no Aronson, então comprava lá, então ficava vendo como é que ele montava a loja dele, como é que expunha, então tenho imagem muito grande, assim, do Mappin, do Aronson de São Paulo e da Isnard. Era uma firma que representava a Clímax, mas junto com a representação da Clímax ela representava também algumas outras empresas, tinha uma loja em baixo, mas o forte dela era a representação exclusiva da revenda de geladeira Clímax, ficava na Avenida São João com a Ipiranga. Então, como eu sempre visitava lá, ficava vendo aquelas vitrinas, achava muito bonito aquilo lá.

P/1 – Como era a disposição dos produtos, a organização da sua loja?

R – Até a exposição a gente ficava imitando, acho que a gente sempre ficava copiando, criando alguma coisa, aprendendo alguma coisa, mas não dava tempo da gente fazer cursos, hoje a gente tem assessorias pra isso, tem empresa de marketing que cuida disso, mas antigamente a gente mesmo que fazia, então a gente ficava arrumando a exposição na loja, enfeitava e saía lá fora e ficava vendo como é que ficava. Mas no dia-a-dia, a gente procurava criar, sempre inovar de uma maneira que o pessoal chegasse e comprasse e a gente foi aprendendo as técnicas de exposição, mais ou menos do resultado que dava daquilo que a gente fazia. Como é que arrumava o fogão, a geladeira, enfeitar a loja, isso tava precisando começar a aprimorar, a partir do momento que a gente começou a abrir a primeira loja. Depois, quase que virou um padrão, né, a gente já sabia que tecnicamente, a gente punha aquele monte de ferro elétrico, aquele monte de mostrar um pouco do gigantismo, um pouco de qualidade, um pouco de diversificação e a gente ia fazendo isso. A primeira loja nossa não tinha nem exposição, não tinha nem lugar pra por as coisas, né. Como contei, era balcão cheio de válvula de rádio, tomada de ferro, antigamente vendia uma sílica, que a gente colocava resistência com sílica no ferro elétrico, bocal de luz, era loja misturada de muita coisa, depois nos especializamos em televisor, geladeira e depois ficou móveis. Aí precisamos de espaço, precisamos ter um depósito e aí essa arrumação a gente procurava conciliar, o guarda-roupa com a cama, punha o travesseiro, punha uma colcha, um abajur do lado e aí a gente começou a agregar outras coisas pra poder vender mais coisas. Quer dizer, tinha o abajur que vendia, que não vendia, tinha a colcha, aí o tapete e aí ficamos uma loja de departamento quase que por consequência da arrumação da loja. Dessa pergunta que você me fez, quer dizer, uma coisa foi levando à outra e a gente conseguiu ter uma loja de departamento. Porque uma coisa foi, vendia o bujão de gás e a capa do bujão, vendia a mesa e depois o que estava em cima da mesa, a cadeira em cima do tapete e foi essa exposição que a gente montava o ambiente. E aí foi melhorando e aí a nossa loja começou a criar um padrão, criar um corpo, e a gente especializou em muita coisa. Porque nosso feeling, inicialmente era o gás, depois do gás o fogão, depois a televisão e veio vindo essas indústrias nos alimentando de mais coisas, nos obrigando quase a diversificar cada vez mais e crescer, porque se a gente ficasse pequeno, aí não ia conseguir pagar as despesas que normalmente tem, né?

P/1 – Como a sua loja atraía os clientes, como fazia promoção?

R – Antigamente, o que chegava na casa das pessoas era o rádio e meu irmão trabalhava numa indústria lá, e nessa indústria tinha um rapaz que também trabalhava, que gostava. E tinha um tio que era o dono da rádio aqui, também começou a querer mexer com isso e se aprimorar em propaganda. Ele começou a estudar como é que ele fazia isso, e tal, e ele fazia locução lá na rádio do tio dele. De vez em quando ele ia lá, mas ele trabalhava na indústria do meu irmão. Essa pessoa até faleceu há pouco tempo, mas ele foi dono de uma outra rádio aqui, que montou uma empresa até que fazia equipamento pra rádio, mas o começo dele foi conosco. Então, foi a experiência que ele teve de inventar personagem, ele quase que era uma agência, então ele inventou aquela vez o Vincenzo Papaplano, misturado alguma coisa de italiano e que esse Vincenzo Papaplano papava qualquer plano que ele fazia. O atrativo na época era o rádio, então essas coisas gozadas, brincar um pouco com lado italiano, aqui era uma colônia muita grande italiana, né? Esse o Geraldo Eugênio, que hoje que fundou a Intersom em São Carlos, ele criava essas coisas, ia na loja e ficava empolgado com isso, fazia os jingles, naquele tempo era os jingles que utilizava, né, a gente usava muito o rádio e tem um programa depois, que ele começou fazer ao vivo e a gente era o principal patrocinado. A gente, junto com as empresas, fazia essa propaganda cooperativa e era o método mais eficiente que a gente achava na época, além do boca-a-boca, porque a gente dependia do cliente indicar o outro e o outro indicar o outro e a gente ter esse nome, mas não foi só glória, né? A gente teve muito reverso, porque também o cliente. Quando a gente fazia coisa errada depois contava pro outro, era negativo. A gente também teve que se adaptar a muita curiosidade, a muita coisa, porque não foi só sucesso não. Foi muita derrota e a gente apanhou muito, errou muito também, né? Tivemos erros estratégicos também, não foi perfeito em tudo, tivemos muita dificuldade, mas sempre criando, achando um jeito da gente poder superar. Tivemos vários desafios, né, e essa arrumação de loja e esse tipo de propaganda, foi o que proporcionou assim um crescimento da gente.

P/2 – Quem eram os seus clientes ?

R – O meu cliente, a maioria, era da indústria, principalmente o pessoal da indústria Pereira Lopes e da fábrica de lápis que, principalmente, tinha relacionamento com meu irmão, né? Ele trabalhava na indústria de lápis, tinha muitos amigos lá, então eles prestigiavam e o pessoal da indústria de

geladeira, que era naquela época acho que eram 2.500 empregados que passava diariamente a pé em frente a minha loja. Ficava fácil, porque aqui era o caminho da indústria. E como a General era a rua mais, porque tinha o Colégio Diocesano e a General é a que maior circulação teve, só acabou a General Osório porque foi feito o calçadão, mas se não era ainda, era o shopping de São Carlos, era a General Osório, que chamava a turma da baixada. E pegava da Avenida São Carlos, até ali da linha. E era um fluxo muito grande comercial e o nosso cliente- alvo era da indústria. São Carlos não teve muita tradição de fazenda nada, mas tinha alguns clientes de fazenda, mas em número menor. O nosso grande forte era a indústria, depois veio a universidade, os professores, e aí São Carlos foi ganhando outro impulso, mas na época, nossa base era industrial. Tanto é que ia ter um desemprego quando teve o primeiro desemprego que a gente lembra, a indústria desempregou e a gente entrou num desespero total, porque nosso dinheiro estava tudo naqueles empregados e eles vinha chorando e falava: “Olha, como é que vou fazer pra pagar, se perdi o emprego.” E a gente tinha que achar alternativa, perdoar um pouco de esperar e a gente se apertando e ajudando ele, quando não, receber de volta e vender pra outro. Mas a indústria que nos, que deu maior número de cliente pra nós, foi a indústria. E São Carlos sempre foi uma cidade altamente industrial, São Carlos teve, tem ainda hoje, perto de 900, 1.000 indústrias, não sei.

P/2 – Hoje continua sendo indústria, ou não?

R – Não, hoje tá bem pulverizado, hoje é tudo, né, nosso ramo já. Como tive que sair de São Carlos e a gente já teve que partir para um lado mais massificado, um pouco que também a própria atividade já parou de ser indústria hoje, hoje serviço tá suplantando tudo essa terceirização. Hoje, o alvo já é tudo bem pulverizado, antigamente não tinha tanta construtora, não tinha, era indústria mesmo que era a base, era indústria ou a lavoura, que era a economia da cidade. E São Carlos sempre foi industrial.

P/1 – Pode falar sobre esse relacionamento, alguma história envolvendo cliente, de compra e venda, algum fato marcante?

R – De venda, tenho tanta história, preciso ver o que é mais marcante, né? Lembro de cobrança. Uma vez o meu irmão foi num cliente, a gente corria, inadimplência sempre existiu e sempre existirá, e por culpa, por maldade ou o que for, mas teve uma história que marcou muito no início, foi. Uma vez, meu irmão foi na casa de um cliente duro pra receber, porque a gente precisava pagar e esse cliente, naquele tempo, o rádio era a base e foi na casa desse cliente e falou pra ele: “Olha, você tem que dar um jeito, se você não pagar, vamos levar o rádio. Então me devolve o rádio e paga sua dívida e nós vendemos pra outro, não podemos ficar sem receber.” Ele falou: “Olha, esse rádio é a coisa que eu mais gosto na minha vida, então faz o seguinte, você leva o meu filho, mas me deixa o rádio.” E deu o menino no colo do meu irmão e o homem chorando e a gente não sabia o que fazia. Porque a gente, meu irmão, ficou com tanta pena dele e ficou numa situação complicada, porque o negócio era receber e de repente virou um problema humano e nessa hora o meu irmão começou a chorar também, junto com ele. Viemos embora, não recebemos e também não trouxemos o filho, é lógico. Mas que coisa que a pessoa chegou num desespero de falar: “Olha, leva meu filho que é a coisa que mais amo e me deixa o rádio.” E aí eu falo: “Olha, porque a gente às vezes se apega tanto a coisa material, né?” E às vezes coitado, essa pessoa se apegou ao rádio, por quê? Porque era a diversão dele, tem explicação também, não é que ele era maldoso e não gostava do filho, mas ele estava tão preso ao rádio, a diversão que ele tinha era essa, não tinha televisão, não tinha outras coisas, o mundo dele era voltado no rádio. Se eu tirasse o rádio, como que ele ia fazer? E foi uma coisa marcante. Outras era de preço, de venda que a gente tinha que arrumar. Eu tinha que ser bom vendedor, não tinha jeito, mas eu tinha escola, né, minha mãe fazia aquela força danada pra vender roupa, pra vender tecido e convencer que aquilo era bonito. Então a gente teve que começar a acreditar na mercadoria e vender aquilo que a gente precisava vender. Mas acontece que descobri uma coisa, que a gente, o vendedor, ele consegue vender somente aquilo que acredita que é bom. Se ele vê uma mercadoria que não é boa, ele não consegue vender. Não tem aquele entusiasmo pra vender aquele produto, porque aquele produto ele já se convenceu que não era bom. Por isso, as empresas investem muito no vendedor hoje, porque sabe que ele é o baluarte da venda daquele produto. Então eles ensinam muito o vendedor como ele deve conhecer o produto, que tem que saber, porque esse é o alvo principal, ele é o elo de ligação entre a indústria e a loja, é o vendedor que tá no meio ali, botando para o cliente. Ele tem que valorizar demais o vendedor e tive que ir aprendendo isso aí, tive que aprender, porque pra comprar a gente comprava só o que achava o que era bom. E vendia com certeza que era bom e a gente conseguia, sempre vendia aquilo que a gente queria, mas porque era boa, aquela idéia que a gente tinha. Olha, você tá comprando certo, porque é o melhor e a gente sempre aconselhava. Mas não era tudo que dava certo, porque tinha coisa que enguiçava e a turma ia lá: “Você falou que era boa e agora você pega de volta aí.” Quanta gente chegou e falou: “Olha, se o você não receber, vou tacar naquela porta da sua casa isso aqui.” E quantas ameaças nós tivemos de devolução, de falar que ia jogar na frente da loja, que ia pôr no jornal, que ia desmoralizar a gente e a gente tinha que trabalhar com essas coisas. Naquele tempo não tinha Procon, mas essa atitude ferrenha do cliente que se sentia lesado, que ele sentia, às vezes cê marcava uma conta errada, se fazia uma conta errada, isso acontece porque ninguém é perfeito. No computador isso acontece menos, ah, mas a pessoa achava que aquilo era maldade e a gente tinha que provar essa honestidade, que uma loja difamada tinha que fechar e a gente já não tinha tradição. Essas coisas que acontecia no comércio marcava muito porque a gente ficava sempre assim, com medo, né, do que fazer pra num errar, pra poder ter uma imagem boa no comércio, pra saber que estava lidando com gente digna e essa disputa com cliente ali, então eu que vendia, meu irmão que vendia, a gente atendia o cliente, depois logo que fechava a loja ia cuidar da parte de estruturação, mas esse atendimento no início era a gente que fazia, e aquele tempo ainda a pessoa era mais controlada um pouco, não tinha banco, não tinha cartão de crédito, não tinha uma série de coisa, o que é que fazia, a gente ficava esperando o cliente comprar e ele tinha 10 prestações. Quando faltava três, a gente já começava assediá-lo pra próxima compra, o que você vai querer. A gente não tinha banco de dados como tem hoje e era aquelas fichas que a gente separava e olha vai acabar prestação. Nós precisamos arrumar outra dívida pra ele. Tem gente que já tinha um plano de compra de três anos, tinha um emprego estável, tinha um salário estável, a inflação não existia quase e a gente cometeu até uma besteira, uma vez, de fazer um carnêzinho, de falar pro cliente: “Olha, vamos fazer em 20 prestações.” Aí, a gente marcava o valor, mas ele tinha liberdade de até se ele recebesse um pouquinho mais, pagava um pouquinho mais e a gente conseguia encurtar o prazo que estava previsto 20, a gente sempre achou que ia pagar em 15, aconteceu o contrário. Em vez de 20, foi pra 25, 30, porque a pessoa sempre estava precisando mais de dinheiro e começou vir a idéia do consumismo. A vinda da televisão, que nós precisamos abolir esse carnê e esse carnê tenho até hoje guardado um deles, que a gente batia um carimbão, assinava e deduzia o valor, então não era carnêzinho, era um folhinha de débito e crédito que ia abaixando esses preços e isso aí quase que nos levou a (riso) uma situação difícil. Porque alguns faziam isso, mas a maioria fazia o contrário, você apertava e não podia dar, olha, em vez de 20 eu vou dar só 12, ou dar 15. Outro mês ele viu que aceitei os 15 aí quando eu vi, já estava passando o prazo, eu já estava ficando complicado, precisei abolir isso aí e pôr valor fixo e não aceitar que mudasse as regras do jogo, porque é aquilo que valia.

P/1 – E no começo, como que era o sistema de venda, tinha caderneta, como que era?

R – Nós tínhamos um livro, era um livro que anotava o nome do cliente e ele vinha e a gente dava um recibinho e marcava no livro depois qualquer coisa.

P/1 – Não tinha contrato, nada.

R – Não tinha contrato, não tinha nada, a gente fazia uma duplicata na época, e hoje a duplicata existe, mas só pra grandes compras, cê vai comprar hoje numa loja, existe até um livro que chama Livro de Registro de Duplicata que ninguém sabe o que é isso, mas existe. Ele é atual até hoje, mas ninguém exige que tenha esse livro. Então foi se lançando esse livro de duplicata e a gente tinha a duplicata em si, quando o cliente vinha pagar, a gente pegava a duplicata e entregava pra ele. Mas como era muito trabalhoso bater 20 prestações, a gente fazia uma duplicata só e marcava no livro. Quando o cliente acabava de pagar, entregava a duplicata pra ele. Antigamente trabalhava com isso ou com nota promissória, que era o meio legal que a gente tinha pra poder exercer o direito de receber através de Cartório de Protesto. Mas o nosso negócio era acertar com o cliente, fazer acordo e sempre procurar, o nosso lema era esse: ‘O cliente em primeiro lugar.’ Que esse, eu acho, esse sim que é a razão da nossa existência, né, o cliente. Então nós temos que agradecer ele do começo ao fim, tá sempre ao lado do cliente e como diz aquele chavão antigo: ‘É o cliente que tem sempre razão.’

P/1 – Como é que vocês escolhiam, aprovavam um crediário, falava: “Não, esse sujeito pode pagar.”

R – É, não tinha muita, a gente baseava naquela, na experiência de compra do cliente, né, a experiência que tinha dos outros, experiência de crédito nós chamamos. Antigamente a Associação começou formar essa participação comercial de ter que marcar as pessoas que não pagavam, né? Já foi um passo muito grande Antigamente a gente não tinha isso, a gente vendia mais era pela carteira profissional, o tempo de emprego e a experiência de crédito dele, aonde que você comprava fiado, lá, comprava do fulano, a gente pedia essa informação. Mas o cliente achava muito ruim da gente perguntar, primeiro que o outro concorrente ficava sabendo que ele estava comprando de mim e ele não queria, como existia muita fidelidade, o cliente achava ruim de falar: “Olha, tira informação minha lá.” Mas a gente tinha que usar isso, a gente arrumava subterfúgio pra perguntar sem ele perceber, se ele já comprou outras coisas e tal e sem ele querer falar numa loja porque ele era amigo de alguém e a gente ia tirar essa informação. Mas o básico na época era a carteira profissional. A carteira e o tempo de serviço era base, como trabalhava muito com indústria, então a base era o tempo de trabalho e o salário dele, então isso facilitava a gente de vender, nessa época, dessa forma.

P/1 – E assim, nessa evolução dos negócios, quando é que começou se trabalhar efetivamente com cheque e depois com cartão?

R – É, o cartão veio com a experiência que teve nos Estados Unidos, né, que veio o cartão. Mas o cheque é mais antigo, mas era pouco as empresas que, por exemplo, depósito em conta veio muito depois, mas cheque, o pessoal nunca teve tradição de trabalhar com cheque. Era com dinheiro mesmo. Chegava na loja com dinheiro, pagava e levava, cheque é esporádico é só grande, pessoa que tinha comércio, dono de indústria e as próprias indústrias que pagavam com cheque. Então o cheque veio, a gente foi acompanhando a vinda do cheque e a história do cheque pré-datado é bem antiga também. Quando começou vir, a gente percebeu que era mais fácil de receber com cheque pré-datado, mas o cheque veio mais pra frente. E antigamente, o que valia é o nome da pessoa, que a pessoa fazia questão, mas questão absoluta de ter aquele nome limpo, então era uma tradição. O sujeito que tinha o nome limpo era a coisa melhor que tinha pra uma pessoa, ele tinha duas coisas que ele primava. A família, depois o nome dele, o crédito, aquela não tinha muita informação assim de negativo, de gente que não pagava, tinha os que não pagava mas eram muito poucos, acho que antigamente o pessoal preservava mais o crédito.

P/1 – Quando houve essas mudanças de moeda, quando acabou a instabilidade, quais foram as mudanças mais sensíveis pra loja?

R – Olha, foi muito difícil, porque a gente nessa época que começaram as mudanças, primeira mudança grande foi a vinda da computação, acho que isso foi uma mudança violenta. A mudança de moeda que você me perguntou é uma coisa que a gente teve que aprender e que em outros países não teve e nós tivemos que nos adaptar. Foi muito difícil, porque quando veio esse plano que o Sarney lançou, que começou a querer prender todo mundo, todo mundo virou delegado, todo mundo virou fiscal e o comerciante ficava sendo o vilão da história. Então a gente, olha que preocupação que tinha. Nós tínhamos uma imagem com nosso cliente, tínhamos um dever com o governo, tínhamos uma obrigação social, tínhamos alguns empregados e a gente tinha que conviver com uma situação que quase que... a gente via que o dono de uma empresa, por causa de uma Coca-Cola, levaram ele preso. Quem somos nós então pra, que não tinha nada e exposto a tudo, a exemplo de uma pessoa que chegou na loja e exigiu do gerente: “Meu amigo, eu quero que o juro seja 1% e isso é lei e agora se você não for, vou te denunciar porque você tá sendo explorador. E o gerente da loja, naquele tempo já comecei a ficar mais, saindo um pouco da frente da loja e cuidando mais da administração, que já tinha algumas filiais e precisei ir pensando pra ter o que responder pra ele e aí cheguei e falei e fiz uma proposta pra ele: “Meu amigo, você diz que o dinheiro é 1%, então me faz um favor, que dia é seu pagamento?” Ele falou: “No dia 30.” Eu falei: “Então, dia 30 você me empresta seu dinheiro e vou ficar com ele e te pago daqui um ano a 1%.” “Eu, não!” Falei: “Por que não, você não é igual a mim, você paga imposto como eu, o seu dinheiro você é obrigado a dar 1% e eu sou obrigado a 1%. Então, acho que vamos trocar, não vou vender pro senhor porque não tenho condições. E se é lei, o senhor vai no banco, pede pro banco te dar 1%, que ninguém falou em 1%, o senhor que tá dizendo.” E assim ele pegou e ficou meio sem saber o que fazer porque veio lá investido de fiscalização, porque o que é que ele era, ele era da polícia, eu falei: “E agora é polícia, que como é que vou fazer.” Mas ele se revestiu de autoridade e veio me exigir que se cobrasse uma coisa que não era o certo e nem era justo, mas tivemos que enfrentar isso e outra a gente não sabia se ele ia denunciar, se ia nos prender, se era um... Porque ficou um clima assim de terrorismo dentro do nosso país e eu exposto a essas coisas, né. Mas precisei na hora tomar uma decisão imediata pra poder conter essa voracidade dele. A vontade de querer consertar tudo num dia só, né, o Brasil num dia só resolveu com a mudança da moeda consertar o Brasil, falei: “Bom, agora vai mudar tudo.” Mas esqueceu que tem uma educação, tradição, tem os defeitos, tem os valores, tudo isso, mas a gente estava muito exposto a isso. Então teríamos, largamos de ser comerciante pra ser administradores ao mesmo tempo, de administrador passar a uma fase

assim de um administrador muito preocupado, porque já começou complicar a vida da gente essa mudança. E depois a gente tinha que ter meios técnicos pra poder acompanhar essa mudança, porque o governo editava uma medida às 8 horas da noite, às 8 horas da manhã eu tinha que abrir a porta da loja e ela já tá adaptada à nova situação. A gente teve que ser muito ágil, essa agilidade dum lado muito negativo porque nos punha num jeito de cheque muito rápido. De repente, a gente via que era capaz de também resolver problema de imediato, através de coisa, que a gente não tinha uma assessoria, a gente tinha que usar o feeling da gente, tomar uma atitude e assumir ela com fiscalização, com a própria mudança de moeda. No outro dia, quanto é o valor pra receber, a gente chegava na loja de manhã pra pagar, porque venciam naquele dia e tinha que fazer uma conversão de moeda, depois tinha um redutor e eu tinha que criar isso. O que acontecia é que o governo dava uma medida às 8 horas da noite e às 9 horas eu estava aqui na loja sentado, ligando o computador pra poder preparar as coisas pro dia seguinte às 8 horas da manhã, a hora que abrisse, ter uma tabela pronta. Tinha que entender de computação também, porque tinha que fazer valer o que estava, não tinha tempo porque o governo, depois ele foi aprendendo também, ele dava uma medida hoje, mas valia dentro de 30 dias pra dar tempo do próprio comércio se adaptar. Mas o banco mesmo, a gente ia no banco e ele não sabia como é que fazia, ah, espera mais um pouco, mas o banco até era fácil, porque tinha uma equipe enorme lá. Pra fazer isso, era eu e meu irmão e mais ninguém, tinha que decidir, então várias noites de mudança de plano tive que estar à noite aí pra trabalhar de madrugada, para às 8 horas da manhã, na hora que eu abrisse, a loja e eu tá pronto pra atender o cliente. (riso) Mas não era sempre que conseguia também, né. Teve outras fases aí que tiveram muita mudança, e o brasileiro hoje é um dos executivos mais cobiçados no exterior por essa agilidade que o próprio governo obrigou. Esses grandes economistas, esses gerentes de marketing de empresa, os próprios gerentes aí são os escolhidos. No Japão mesmo tem vários brasileiros que administraram aqui que a gente conheceu e hoje são executivos da própria indústria lá no Japão, nos Estados Unidos, porque eles conhecem várias modalidades, não é uma coisa que vem uma tradição no Japão, era bem menos que uma tradição, mas aqui no Brasil a coisa muda do dia pra noite, né? De uma hora pra outra cada vez é uma moeda, é um plano e a gente fala: “Vai ter um pacote.” Já fica assustado, já todo mundo acredita no pacote, sai correndo, saca dinheiro em banco, muda, tudo isso é inédito, no mundo acho que é só o Brasil que tem dessas coisas e isso foi bom, né, pro empresário. Foi ruim num lado, mas foi bom, que a gente aprendeu a ser ágil.

P/1 – Fale um pouco sobre o seu estoque, como funcionava, e da importância de ter um depósito?

R – O depósito, nós começamos fazer estoque por causa de volume de mercadoria. Quando começamos trabalhar com móveis, então depósito nós precisamos ter porque pra guardar guarda-roupa antigamente, o guarda-roupa vinha montado, imagina comprar 30 guarda-roupa e armazenar isso. Riscava tudo, estragava tudo, bicicleta vinha montada, cada vez que vinha de São Paulo pra cá, quando chegava, já vinha tudo estragado. Então tinha uma estratégia de compra que tinha que ser programado. Tinha uma estratégia de armazenamento, riscava muito, se perdia muitos móveis. Hoje vem tudo em caixa fechado, empacotadinho, monta na casa do cliente, antigamente um guarda-roupa e uma penteadeira, olha que vinha um caminhão pra trazer, trazia cinco guarda-roupa, então foi que era caríssimo. O armazenamento era caríssimo e a gente teve que começar pensar e as indústrias também começaram pensar como seria o estoque. Depois tinha o problema de volume, porque você, pra comprar, você tinha que ter uma previsão de compra, mais o aprendizado de venda, muito mais a da venda, ah, mas você tem que ter capital pra poder suportar esse estoque. Nós não tínhamos nem capital e nem um acompanhamento assim computacional como temos hoje, pra poder fazer uma previsão de compra, uma estatística futura, era tudo feito no feeling e esse que eu falo, meu irmão, ele nunca gostou e nem quis computador. Mas ele era uma máquina pensante que sempre previa essas coisas, um dia ele comprou, ele falou pra mim: “Olha, comprei 1.000 televisor.” Eu falei: “Você ficou louco, nós vamos quebrar.” E foi um dia, olha um mês depois, estourou a venda do televisor, precisou comprar mais 1.000, uma atitude arrojadíssima, comprar 1.000 televisor naquela época era uma coisa fantástica. Quando nós começamos vender de uma, duas eu ia pra São Paulo, em uma semana trazia mais três, dava pra semana inteira, quando aumentou o número de loja ele tinha uma previsão e sempre acertou estrategicamente. Nem tudo, mas 90% era, então nós precisamos começar a considerar o dinheiro que tinha, com o que ia vender, com que ia receber, que ia vender a prazo, que ia vender à vista, então era tudo baseado na experiência de compra e nunca era assim com estatística. Era tudo por feeling mesmo, tudo por experiência anterior e visão de futuro, precisava adivinhar.

P/1 – Os produtos eram entregues na casa do cliente, ou ele retirava?

R – Sempre entregamos, sempre fomos, olha, desde o primeiro fogão até hoje, a tradição que o produto é entregue na casa do cliente. Então nós temos uma frota de caminhões que a gente vai entregar e na cidade que a gente não entrega, que era manter o caminhão à disposição, a gente tem uma equipe terceirizada que pega essa mercadoria na loja e leva na casa de cada um.

P/1 – Desde o começo o senhor entregava?

R – Desde o começo, é tradição e isso não muda. O cliente compra o refrigerador e recebe na casa dele e ele não concorda em pagar frete. Então, uma das propagandas que a gente faz, é: ‘Olha, receba gratuitamente.’ Mas sempre foi, a gente tá inventando uma novidade, mas entrega grátis, nunca se cobrou por entrega. Então o freguês, agora, existia antes até um comodismo maior, o sujeito comprava bateadeira e pedia pra levar. Hoje todo mundo tem carro, antigamente uma senhora vinha lá ela saía com um pacote de uma bateadeira ou um televisor maior. Hoje, você vende muita mercadoria que o cliente retira porque ele quer na hora. Como a entrega às vezes, nem sempre é no dia, ele vai buscar no nosso depósito, pega na loja e leva. Tem essas liquidações, cê vê o sujeito saindo com armário na cabeça, com móveis, mas isso é raro, porque ele quer aproveitar o momento. Mas a entrega é tradição da pessoa receber em casa e agora mais ainda é conforto, todo mundo só quer comprar pela Internet e receber na sua casa sem ter o trabalho de sair de casa pra comprar. Acho que é o futuro e o mundo do futuro vai modificar e eu quero tá vivo pra poder viver isso.

P/1 – Vamos falar do processo de informatização, que considera muito importante. Acha que uma das grandes mudanças do comércio foi a informatização? Qual a sua experiência?

R – É foi, acho que da própria sociedade foi isso, o mundo do computador revolucionou. Mas nós tivemos que chegar uma hora também e acreditar na informatização e olha, tenho prazer de falar. Aqui em São Carlos acho que a primeira loja que teve computador em São Carlos fui eu.

Isso porque a gente acreditou também, teve confiança, apesar de ter aquele monstro na frente da gente, saber que era um monstro pensar isso, né. Porque adotei uma filosofia, não sei nem sei se aceitei, mas gostei, a filosofia de entender de computador e como é que foi isso. Vi aqui em São Carlos as indústrias que tinha computador, um dos espelhos que eu via era do Alfáber, a fábrica de tapetes e procurei ver o que tinha em São Carlos, para que, primeiro para eu ter facilidade de trocar informação com os técnicos dele. Segundo, que tecnologia disso era próprio só das pessoas que freqüentavam a universidade, que tinha acesso a essa tecnologia e era muito drástico, muito complicado. A gente, eu, não sabia nem o que era computador, então, fui lá, vou aprender, mas achei que era muito arrojado querer saber isso. Mas já que assumi esse compromisso e meu pai falava que tudo que eu quisesse ia conseguir, achei que ser técnico de computação também, que ia entender desse negócio. E então veio a estória, vamos comprar um computador aqui, mas que nós vamos comprar, sei começar a pesquisar, então fui com outros meus concorrentes de fora, os daqui, fui ver indústria, fui perguntando, conversando e cada dia mais tirando informação. Tirei, fiz uma pesquisa, analisei o que era de melhor na época, quem é que dá mais assessoria e se eu tivesse um aperto quem é que poderia correr, porque indústria podia esperar mais uma dia pra tirar nota, mas o comércio não. O freguês tá livre, quer levar agora e se eu perder a venda aqui, perdi, então não podia, então por isso que eu não queria ficar assim, não tinha dinheiro pra também contratar um grande analista, que é um pessoal muito caro e eu não tinha padrão pra isso. Mas eu queria ter acesso à tecnologia, queria conhecer, queria e queria poder utilizar e acho que acertei, porque usamos a tecnologia até hoje e tive a oportunidade de aprender mais uma coisinha na vida. que é computação.

P/1 – E como é que o senhor usou isso no comércio, na sua loja, como é que aplicou isso diretamente lá?

R – Eu via e pela pesquisa que fiz era tudo da indústria, eu tinha que adaptar o comércio, então fui estudar, arrumei uma pessoa que veio na loja e toda noite ele vinha, pelo menos três vezes por semana, montei um tipo de escolinha e antes do computador chegar ele foi me orientando. Aí fui vendo o que eu tinha de experiência, o que eu fazia na mão, fui traduzindo pro computador, tanto é que dispensei todos os programas prontos que tinha na época e até hoje e da maneira que eu costumava fazer ao ponto de chegar, eu começar querendo entender contabilidade, que era minha formação, né? Toda contabilidade fui pondo dentro do computador, com a experiência de algumas pessoas que vinham me ajudar na loja. Contratei uma pessoa que trabalhava numa indústria, pedia pra ele vir à noite me ajudar a fazer programa, então ele fazia, me falava como é que era e fui definindo essas coisas. Aprendi programa no computador com a experiência do outro, mas com a visão comercial que eu tinha. Depois melhorei, já comecei a partir, não do lado da contabilidade, mas o faturamento, depois fui para os livros fiscais. Depois, fui pra própria organização da loja, isso fui caminhando, mas aprendendo fazendo a fundo. Esse computador ficou obsoleto e veio o advento do mini computador do PC e veio também o advento do grande computador, que é o de grande porte, depois acabou, fizeram, todo mundo fez o tal size e reduziram e voltaram pra máquina pequena, então passei por toda essa experiência, mas uma coisa boa que foi é que aprendi, então aprendi a trabalhar com uma linguagem que era basic, depois aprendi a trabalhar com outra linguagem que era clipper, depois aprendi um pouquinho só de Cobol mas aí comecei a aprender uma linguagem já de grandes máquinas, que era já a linguagem de quarta geração que é o SQL que era o banco de dados que também trabalhava junto. Aí fui aprendendo essas linguagens, fui começando a mexer com computador de grande porte também e hoje já não existe mais, ninguém trabalha, só grandes empresas, grandes bancos que ainda têm essas necessidades, mas no nosso caso não, voltou pro PC. Aí tive uma idéia, também tenho o privilégio de dizer que foi a primeira loja que teve computador pra atender o cliente foi a minha, inclusive dos meus concorrentes. Pus o computador do tempo que se usava um disquete, tive a coragem do cliente comprar, a gente tirava a nota na mão pra ele, passava no computador e mandava os dados por disquinho no malote pra cá, de manhã eu lia isso aqui e começava a fazer os lançamentos. Isso antes de ter Internet, antes de ter telefone, que passava via modem, a gente passava o disquete, então caminhei na frente, tive um sucesso muito grande, porque quis aprender computação e tive esse privilégio de falar: “Olha, graças a Deus que estou vivendo essa vida de computador”, porque lá atrás tive assim a coragem de falar assim: “Eu vou aprender”, mas foi muito árduo, sofri muito com isso porque não tinha formação pra isso. Tive que forjar e não fiquei muito bom nisso não, confesso que tenho experiência, mas não sou um grande programador, não sou um grande analista, não sou um grande nada, porque queria fazer o serviço da loja, mas bem ou mal fizemos. E hoje temos loja virtual, na Internet, temos o processamento das lojas, tudo via Internet, que inventei uma novidade também, que foi passar as lojas, isso aí já tem cinco anos ou quatro anos que passei as lojas, peguei um rádio - relógio que despertava, pedi pra um rapazinho, ele me fez um relêzinho nesse relógio e à meia-noite esse relógio despertava e ligava o computador e esse computador tinha um software que é um soft de comunicação, que ele começou telefonar então pra cada loja à noite e essa loja também tinha esse mesmo relógio que à meia-noite ligava e me respondia à meia-noite. Eu tinha todas as lojas e tenho hoje, à meia-noite tinha todo o movimento de todas as filiais nossa e foi uma invençãozinha, porque eu não podia comprar um relógio que já tinha na época que é um timer, que ligava e desligava e eu com um relógio de 16 reais, fiz o serviço que ficou muito barato pra empresa. E tive a tecnologia funcionando sem eu precisar, como é que eu fazia isso antes? Toda manhã eu ligava, tinha três ou quatro pessoas que telefonava pra uma loja, fazia a conexão via modem, aí ele mandava o arquivo por telefone e trazia por telefone, a gente até 10, 11 horas da manhã fazendo esse serviço com um custo muito alto, a ligação que custava 3 reais durante a madrugada o desconto era tão grande que caiu pra 75 centavos uma ligação, então se eu gastava por mês, né, 3 reais por mês por loja, eu gastava 90 ou 100 reais por mês, no mínimo, pra fazer essa ligação rápida. Passei a gastar 9 por mês porque o tempo era menor a ligação era mais eficiente e o custo era 75% mais barato. Essas coisas a tecnologia veio me ajudar porque hoje, 7 horas da manhã, aliás 6:15 da tarde, todo mundo já passou na Internet, às 6:15 já tenho a loja e posso processar às 6:15, às 7 horas saber o que aconteceu na empresa inteira, sem precisar ter um serviço on-line que custa milhões. A última informação de uma loja, uma cadeia de loja que fez isso e colocou via satélite e a on-line, como trabalham os bancos hoje, isso custou pra ela 5 milhões de dólares e pra mim custa 30 reais por mês o uso da Internet.

P/2 – Qual o produto que o senhor mais vende na loja virtual?

R – Televisor, na virtual? É, a virtual ainda estamos no comecinho, porque é uma experiência de dois meses aí, né, mas o produto é esse assim, que a pessoa, é rádio, é um som, é telefone celular, é variado, o televisor também tem vendido, fogão, sabe, isso não deu ainda um fluxo maior porque ainda o produto que vendo é bem popular e não tá tão popularizado o uso da Internet. Até tenho perguntado pra algumas pessoas: “Como é, você já tem computador em casa? Já mexe com Internet?” “Não.” Isso aí ainda é um monstro pra muita gente, mas é o futuro e vi há muitos anos atrás, quando eles falavam que ia ter mapa no carro, que você ia se dirigir por um mapa, que o mapa ia dando a localização, isso já é natural e já funciona hoje, via há 15 anos atrás isso, essa informação, e eu tô vendo também que a informação do futuro é que vai ser tudo via televisor, então ninguém vai ter o computador, na tua televisão você vai discar, você entra de acesso numa loja virtual e vai receber a mercadoria

em casa. Isso já faz hoje, mas o acesso ainda é muito restrito, por isso que nós não temos ainda uma venda grande. Mas acredito que vai ser o futuro, como o dinheiro também vai acabar, vai ser o dinheiro virtual.

P/1 – Bom, a gente já tá se encaminhando pro final da entrevista, e gostaria que fizesse uma pequena avaliação. Se pudesse mudar alguma coisa na sua vida, o que mudaria, quais foram as lições que tirou dessa vivência no comércio, o que projeta para o futuro?

R – Olha, mudar, acho que não mudava muita coisa não, sabe. Eu, por exemplo, toda vez que teve que mudar, a adaptação, é lógico que fiz, mas acho que foi muito bom ter aprendido, acho o que me marca mais é o seguinte, primeiro é ter tido a oportunidade de trabalhar, né, segundo, pegar com afinco e trabalhar. Pra mim, saber tudo que sei até hoje, tive que passar por esse degrau e acho que ninguém consegue chegar lá senão passar por esses degraus. Tem gente que tem mais facilidade e hoje o mundo tá mostrando mais facilidade, é lógico que ninguém vai aprender comércio como aprendi vendendo roupa, vendendo verdura na rua, mas uma criança de 7 anos de idade, de 8 anos de idade não pensa hoje em ganhar, naquele tempo a necessidade era muito grande, então meus filhos não aprenderam isso e nem por isso vou deixar de ser eficiente. Acho que hoje, por exemplo, investi na formação do meu filho, da minha filha e eles responderam esse apelo meu da formação, que nunca dirigi eles pra fazer nada. Sempre fui vendo a aptidão que ele tinha e fui promovendo isso pra ele. Então, o que serve pra mim de toda essa experiência é que tudo na vida não é só o ganhar, porque nunca fiquei trabalhando, pensando em ganhar e ter alguma coisa. Fiquei trabalhando pra mim poder sobreviver e ser eficiente, meu lema é trabalho, acho que nada consigo sem trabalhar. Só que tem coisa que é mais árduo um pouco. Tive que passar por isso, se puder ensinar alguém hoje e dar e uma experiência que queira dar é o seguinte, trabalhe, lute, seja honesto e almeje alguma coisa. Ponha isso na sua vida, almejar e vou conseguir, e eu tenho certeza que cada um que fizer isso vai conseguir. E não precisa conseguir dinheiro, nem conseguir glória, nem conseguir nada, mas se ele falar: “eu vou passar isso e isso eu vou conseguir” e conseguiu, então acho que quando falei assim: “vou aprender computação,” não acreditava, tinha determinação mas arrisquei tudo porque podia não ter sucesso, perder, e o investimento foi muito grande. O custo de um computador naquela época era caríssimo, hoje um disco que posso guardar as informações, que custa 200 reais, eu pagava por esse disco só pra mim poder ter ele na loja pra pessoa poder vir dar manutenção, pagava 30 vezes mais do que custa um disco hoje. E num era meu, era, se desse um defeito, eles punham outro, consertavam, mas custava 30 vezes o custo de uma peça hoje, que cabe milhões de vezes mais daquilo que pagava. Pra ter uma relação, o que custa 200 reais hoje ou 200 dólares hoje, que seria 400 reais, custava manutenção 5.000 dólares pra pessoa consertar. Só que era uma coisinha deste tamaninho, e hoje é uma imensidão, pra falar de tamanho, se eu for falar em termos técnicos, vai ficar até chato, mas é que usava antigamente 30 megabyte e hoje ponho 6 giga a 200 reais e 30 mega me custava 5.000 dólares por mês pra pessoa só me dar manutenção, se desse defeito e esse winchester de hoje tem garantia de cinco anos, aquele não tinha garantia nenhuma, no dia seguinte que você comprava já começava a pagar manutenção, então era um risco muito grande você falar assim “Olha, vou mexer com computador e vou aprender” olha aqui, eu não sei, até bobagem que fiz, porque não devia impor a mim mesmo essa condição de ter sucesso nisso, de aprender. Como é que eu saberia se seria capaz, não tive formação universitária nenhuma que pudesse me dar capacidade pra mexer com computador. É só aquele desejo de vencer, e consegui, não que eu seja um bom técnico nisso, nada disso, consegui estar com a tecnologia na mão e usar ela. E o conselho que eu dou é isso, tudo que você for fazer, que você acreditar, faça, almeja e lute pra isso e esse é, acho que é trabalhando que consegue as coisas. Nunca vi ninguém que sem trabalhar consegue e que perpetue. Vejo que aquele que trabalha consegue, consegue segurar e uma vez tive uma lição de economia também, que é a Segunda que gostaria de deixar. Quando fizeram as mudanças no governo por um monte de técnico, perguntaram pra um grande empresário, até que mora no exterior hoje, me diga: “O senhor acha que o Brasil está certo, os economistas que puseram aí vai dar certo?” Ele falou: “Olha, o senhor escreva uma coisa, se você gastar mais do que ganha, pode chamar o melhor economista que não vai consertar sua vida. Agora, se você gastar menos do que ganha, não precisa de economista, sua vida vai bem.” Então, não é os economistas que quer consertar o Brasil. O economista, ele pode até te ajudar, mas o conserto do Brasil, naquela época era gastar mais do que arrecadava, então é só diminuir o gasto, que resolvia. E isso serve pro lar da gente e pra empresa da gente, a empresa doméstica ou até no recinto do lar, se um casal ganha 200 reais, ele tem que gastar 190 e guardar 10. Isso acho que é as três coisas que no comércio é imprescindível, né? É ter coragem de assumir, ter a determinação pra conseguir e saber economizar, não é muito segredo, né, e comprar ganhar pra vender também é outro, todo mundo pensa nisso, um quer vender mais barato que o outro, mas sempre tem aquele objetivo, é o lucro.

P/1 – Bom, o que achou de ter participado dessa entrevista?

R – Eu achei muito bom, até esqueci da coisa mais importante, de agradecer a Deus de ter tudo o que tenho, Dele ter me proporcionado isso, porque é só com muita fé também que consegui chegar aqui. Faço parte do movimento religioso que há 20 anos, eu e minha mulher participamos e onde fui brilhando também essa parte espiritual, que não posso separar isso da atividade, né? Acho que Deus, tive muita fé em Deus, sempre coloquei nas mãos Dele quase todas as atitudes que tomo, apesar de tá caindo e não consigo, falo uma legislação brasileira, ou a C.L.T. tem não sei quantos mil enunciado, o evangelho só tem dez mandamentos e a gente não consegue cumprir às vezes um deles. Num dia, se a gente pecar, a gente peca num dos dez mandamentos da lei de Deus. Mas essa confiança, essa fé que tive, tenho que agradecer muito a Deus isso. E é a segunda coisa que isso me despertou, uma coisa muito interessante essa entrevista, é que pude voltar e ver que tinha uma história e tem coisa que estava passando do tempo e vocês estão proporcionando que eu possa relembrar a minha vida. Isso é muito, até me comove um pouquinho mas foi muito bom.

P/1 – Senhor Bernasconi, a gente queria, em nome do Museu da Pessoa, agradecer a entrevista, e a sua presença. Muito obrigado.

R – Eu agradeço também vocês de, não sei nem porque me escolheram, né, pra isso foi uma graça também. Acho que sempre tem umas coisas que acontecem na vida, que vai acontecendo, também não procurei muita coisa pra fazer não. As coisas veio vindo, agradecer ao meu sócio, meu irmão também, não posso deixar de colocar ele assim como um baluarte assim do meu lado e a minha família que, meus pais, que me impulsionaram e agora minha família, meus filhos, minha mulher, que estão do meu lado nessa luta, e graças a Deus venci, assim, dentro daquilo que me propus. Não sou um exemplo muito grande pra ninguém não, mas tenho uma história, tenho uma vida que o SENAC, através dessa oportunidade que tá me dando, e que achei uma coisa maravilhosa, não por estar na sua presença, mas quando comecei pensar em vir pra cá, já comecei voltar na minha vida e falei: “Pôxa vida, já tenho quase um livro pra escrever, que foi muito bonito, e vocês me deram essa oportunidade

de voltar e ver muita coisa errada também que a gente fez. Que às vezes a gente conta coisa aqui, mas dali um pouquinho a gente vê que não é nenhuma glória, às vezes é até um pouquinho de erro que a gente teve, que a gente tem que melhorar mais e a idéia é melhorar mais um pouquinho através de vocês aí, muito obrigado.