

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 loja de imigrantes italianos em São Carlos

História de [Paulo Roberto Gullo](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 27/07/2005

P/1 – Diga o seu nome completo, o local e a data de nascimento.

R - Paulo Roberto Gullo, São Carlos, 14 de outubro de 1955.

P/1 - E o nome dos seus pais?

R - Meu pai, José Gullo Filho, minha mãe, Ruth Martins Gullo.

P/1 - Eles são de São Carlos?

R - São de São Carlos. É meu pai é de São Carlos, minha mãe nasceu em uma cidade, esqueci o nome, você acredita?

P/1 - Não tem problema, depois vem na cabeça.

R - Tá!

P/1 - E o nome dos seus avós?

R - Por parte paterno é José Gullo e minha avó Carolina Catanzaro Gullo. Por parte de mãe é João Martins e a vovó de novo Dá branco assim direto?

P/1 - Não! Não tem problema! Depois você lembra, você vai ver! Ô Paulo, de onde que veio o nome Gullo?

R - O Gullo, ele vem da Itália. É origem italiana. Meus avós vieram da Itália no ano da imigração, onde teve, até a história dessa novela é bem, cai muito bem com os meus avós. Minha avó veio para o Brasil com nove anos, e o meu avô veio com 24, no mesmo navio.

P/1 - Ah, é?

R - Teve uma malária lá, e eles saíram praticamente foragidos. Entraram no navio com parentes e caíram direto pra São Carlos, incrível, né? Direto pra São Carlos. E isso em 1870, alguma coisa assim. E acabaram vindo pra São Carlos. Minha avó foi criada por uma família são carlense, e o meu avô, já com 24 anos, e a minha avó com nove. Então, o meu avô, já por si só, já começou a abrir uma sapataria, ele fazia sapatos, né? Sandálias. Costurava a mão, manualmente, e acabou dando emprego para algumas pessoas que vieram nesse navio, inclusive minha avó. Foi aí que eles começaram, e se conheceram realmente, né? Foi fazendo sapato artesanal. Ele tinha esse ofício na Itália já com o pai dele, ele deu prosseguimento aqui em São Carlos. Aí, ela trabalhava junto com ele, faziam as sandálias, os sapatos, ela costurava! E com 15 anos de idade, ela com 15 e ele com 29, se casaram. Ai formou então, essa família, que deu origem a nove filhos do casal, não é? Do casal, e minha avó mesmo veio de Catanzaro da Itália! É daquela baixa Calábria, né? Da bota, né? Do sul da Itália.

P/1 - Da bota.

R - E casaram, tiveram nove filhos, e o meu pai era o caçula desses nove filhos. Aí que deu origem a esse casamento dos meus avós, depois veio o meu pai, os meus tios, e agora estamos na terceira geração da nossa loja, que eles estão na frente.

P/1 - Ainda no ramo de calçados?

R - Ramo de calçados. A história é assim: eles começaram, então, fazendo sapatos. Então, era uma fábrica. Da fábrica, então, ele passou, que foi do casamento, ele já não deixava mais a minha avó à frente, que é costume, coisa e tal. Então, ele fechou a parte do fundo, fizeram a casa. Um sobrado, né? E falou: "Agora você vai cuidar dos filhos! Eu trabalho!", italiano bravo mesmo. E era engraçado que ele era bravo mesmo! Ele tinha muito ciúmes da minha avó.

P/1 - Ah, é?

R - A minha avó era muito bonita! Então, ele colou ela no fundo, "Você vai cuidar dos filhos, que eu me viro!" Ai ele abriu a sapataria! Então, a venda de sapato, já manufaturados, não do jeito que ele fabricava mais. Então, ele revendia. Interessante que naquele tempo era muito chapéu. Era só chapéu naquela época. Então, os chapéus Ramenzoni eram muito famosos, então, era uma loja assim, bem tradicional. Mesmo por que nós temos, ela foi inaugurada, essa loja, em 1903. Hoje, na cidade de São Carlos, eu acredito que seja uma das mais antigas lojas.

P/1 - Das mais antigas.

R - É, no ramo. Acho que em todo o ramo aqui, acredito que tenha hoje, outra empresa aberta desde essa época, e dando seqüência, né?

P/1 - Olha!

R - Então, em 1903 nasceu a Casa Gullo. Tradicional Casa Gullo, na "General Osório".

P/1 - Continua com o mesmo nome?

R - Hoje continua com o mesmo nome fantasia Casa Gullo, e então ele começou a vender isso aí, e foi o que progrediu muito bem, teve nove filhos. Dando continuidade ao comércio. Um abriu comércio dele próprio, também no ramo de calçados, e meu pai e meu tio fizeram sociedade. E daí pra frente, houve até uma coisa engraçada, porque nós saímos do sapato, né? Entramos na parte de utilidade doméstica, que São Carlos era carente disso. Tinha algumas lojas, algumas empresas, mas ainda carecia de um nome. E como o "Gullo" tinha nome, nós, então, entramos no ramo também de calçados, continuamos, e no ramo de utilidade doméstica. Aparelho de televisão, inclusive a primeira televisão a cores, da cidade de São Carlos, foi vendida na Casa Gullo, na "General Osório", uma Colorado RQ. Por incrível que pareça, né?

P/1 - Quem comprou? Você lembra?

R - Não lembro. Não lembro, não vou saber.

P/1 - Mas, qual foi o impacto?

R - Era um pouco engraçado, porque tinha o Pelé. O Pelé era o garoto propaganda da Colorado, como dizia assim na época, e quando veio a primeira televisão pra São Carlos, tinha uma fotografia dele "Aqui tem Colorado RQ", alguma coisa assim, colorida, sabe? E, é uma história engraçada, e chamava muita atenção o Pelé. Sempre chamou atenção.

P/1 - Sempre!

R - Até hoje. Então, era até engraçado como as pessoas viam a televisão colorida. Eu lembro porque eu iniciei na loja, hoje estou com 44 anos, eu iniciei na loja, acho que eu tinha uns cinco anos, quatro anos, porque eu gostava muito. Já gostava naquela época de ficar na loja. E o meu avô, quando eu era jovem, eu cheguei a conhecê-lo. Ele fazia engraxar os sapatos dele, ele gostava. Para que a gente já aprendesse a cuidar das próprias coisas nossas, inclusive amanhã. Então, ele era turrão mesmo. 'Sentadão' naquela cadeira lá, e a gente andava todo de gravatinha naquela época. De terminho, né? Papai vestia a gente, então, a gente chegava, ia trabalhar, ele sempre mandava limpar vidro, sabe essas coisas?

R - Então, era bacana! A gente ia lá e gostava de ir porque a gente aprendia muita coisa com ele.

P/1 - Você recebia alguma coisa?

R - Não. Nunca recebi nada, a troco disso aí, você vê? A gente aprendia, ele fazia a gente aprender mesmo! Então, a reunião, a união com a família, né? Isso já emociona porque é tudo vovô.

P/1 - Olha!

R - Eu falo mais do lado paterno, porque do lado materno eu já não cheguei a conhecer o meu avô, o João Martins. É já a vovó sim, morava com a gente, né? Morava conosco. Não vou lembrar o nome!

P/1 - Deixa eu perguntar, a avó paterna, você falou que ela foi morar na casa de outras pessoas? Por que?

R - Materna?

P/1 - É.

R - A materna?

P/1 - É.

R - É porque minha avó sempre morou na casa das irmãs, por parte da mamãe, né? Eu sei que morou na casa de das filhas dela. Ela nunca teve, porque o meu avô morreu muito cedo. Por isso que nós não chegamos nem a conhecê-lo.

P/1 - Não, mas quando ela chegou com nove anos.

R - Ah, meu avô por parte paterna?

P/1 - É.

R - Vai! Quando chegou com nove anos. Ela foi morar, porque não tinha ninguém!

P/1 - Ela veio sozinha?

R - Veio sozinha!

P/1 - Com nove anos?

R - Com nove anos. Ela veio totalmente aleatória aí. Pelo menos é o que eu sei de história que me falaram, né? Mais ou menos do que eu conheço, ela veio com nove anos, ele já com 24, que a diferença entre um e outro eram 15 anos!

P/1 - É.

R - Não é? E no entanto, ele casou com 29, ela com 15 anos, quer dizer, 30 e ela com 15. E ela foi para uma família que acabou criando lá, né? E por ela, por exemplo, até ela estava sozinha inclusive, não que a família não deu apoio! Deu todo o apoio. A família foi ótima, para a minha avó, né? E mais o ofício que ela tinha de costureira, que deu certo. E dá certo o ofício com o que o meu avô tinha, e se encontraram no ofício mesmo. Se conheceram no ofício. É engraçado, né? Mas a história que eu conheço, é que ela veio sozinha, ou pode até ter o que eu conheço, ela veio sozinha e acabou indo nessa família, não sei se no navio, alguma coisa. Deve ter encontrado algum parente, alguma coisa dessa família que acabou levando-a para a casa da família, onde ela foi criada pelo menos até os 15 anos. A partir daí, o meu avô passou a ter... A responsabilidade de, né? E depois, tiraram ela lá da frente, né? Porque dos nove dos 10 anos aos 15, quando ela se casou, ela trabalhava ali, costurando mesmo! Ela já veio, e já começou a trabalhar! Já veio no ofício! E costurar sapato, o meu avô cortava, e ela costurava, ficava na máquina mesmo.

P/1 - E tinha mais pessoas que trabalhavam? Você sabe?

R - Não, eu não sei. Eu não sei te responder. Realmente eu não sei. A história nossa também, dessa segunda geração, então, de Casa Gullo, e aí eu estava falando de uma coisa, já pulou para segunda geração

P/1 - Não, não tem problema! É assim mesmo! É que vai elaborando, vai lembrando, né?

R - Então, fizemos a utilidade doméstica em 1954, essa sociedade de irmãos, né? De papai e o tio, em 1954, inaugurou uma nova filial, na Avenida "São Carlos", 2090. E foi quando também, já tinha utilidade doméstica, já passamos também utilidade doméstica para lá, e o calçado. Abrimos uma filial em Rio Claro, e uma filial em Ribeirão Preto.

P/1 - Tá.

R - Também é sempre a denominação Irmãos Gullo Companhia Ltda., né? A nova a Casa Gullo é um nome fantasia. Gullo Magazine, que é o da Avenida "São Carlos", também é um nome fantasia. Ai por diversos motivos. Porque a gente tinha diversos motivos e não prosperou essas filiais fora de São Carlos. E depois de alguns anos, acabamos fechando, porque achamos melhor. Mesmo porque, a utilidade doméstica já passou a ter uma concorrência muito forte.

P/1 - É.

R - Com muitas empresas chegando, né?

P/1 - É verdade.

R - Então aqui, até na própria São Carlos, tem um são-carlense que veio muito forte. Então, fez com que a gente se diminuísse, e voltássemos às nossas raízes, né? Porque a deficiência era maior.

P/1 - Calçado.

R - Era no calçado. E nós acabamos esquecendo um pouco as raízes e porque o investimento dado à utilidade doméstica era muito maior. Tá? Então, nós investimos muito. Então, achamos melhor ir fechando as filiais, terminando a utilidade doméstica, e voltando à nossa raiz, que era só calçados. E assim fizemos. Assim procedemos. Lembrando que, nessa mesma época, até antes de 1954, nós montamos no fundo da loja uma fábrica de calçados.

P/1 - Ah, é?

R - Fábrica de calçados Gulliver. É também. Tudo artesanal. Tinha, nós comprávamos o couro, cortávamos, fazíamos um sapatinho, era maravilhoso! Tinha fila de clientes na loja para adquirir esses calçados. Fora o que a gente vendia para as outras cidades também. Outros estabelecimentos comerciais, e não só na nossa loja, mas também para fora de São Carlos. Então, chegamos também a fabricar para terceiros aí, outros.

P/1 - Legal!

R - Outras casa comerciais, os nossos produtos. Mas também, com o tempo você vai, né? Você tinha que fazer novos investimentos na fábrica, e isso também não progrediu. Então, achamos também melhor fecharmos essa fábrica, não me lembro a data, mas comercializamos muito calçados com a marca Gulliver.

P/1 - Que legal!

R - Muito!

P/1 - O nome foi escolhido?

R - É a propósito. Porque Gulliver, chamavam um monte de "gullinho", essa coisa toda, né? É "Gullo", "gullinho", ou então, o meu pai que teve a idéia de colocar como sendo Gulliver. Gulliver, e ficou Marca registrada. Marca Gulliver é a nossa marca de calçado fabricado por...

P/1 - Qual era o público desse calçado?

R - Feminino, uma certa idade já, porque era um sapato um pouco feminino.

P/1 - Tá.

R - Não, diria uma certa idade, porque tinha sandálias, tinha alguns sapatinhos que eram feito manualmente, vamos dizer assim, que era muito molinho, muito gostoso. Para as senhoras estes calçados, né? Então, tinha é só público feminino! Nada masculino, nem criança.

P/1 - Que legal!

R - E era um barato, porque a fábrica era aquelas mesinhas, aqueles banquinhos baixinhos. Aquelas mesinhas de couro, sabe? Com tachinhas, gostava de ver aqueles cara colocar tanta tachinha na boca, ia tirando, e martelando, tudo artesanal, era muito bonito! Eu tive o prazer muito grande de acompanhar todo o crescimento da Casa Gullo, né?

P/1 - Toda a sua trajetória e então foi muito bacana. A segunda geração de Casa Gullo foi ótima! Tá! Eu queria voltar um pouquinho. É você criança, né? Como é que era a cidade? Onde vocês brincavam? Descreve São Carlos dessa época.

R - Bem, é eu nasci aqui, inclusive perto da loja. Eu nasci na Rua Geminiano, na Rua... Desculpe! É Aquidaban. Na Rua Aquidaban, a 100 metros da loja.

P/1 - Foi em casa?

R - Em casa. Numa casa, é até engraçado, porque nós praticamente fomos criados dentro da loja, né? Desde a General Osório. Quando nós, e é bem fácil, porque sempre saí daqui pra loja, ainda era criança, daqui pra loja. Depois nós mudamos na rua também, outro fato engraçado. Na rua Alexandrina que fazia fundos, a minha casa fazia fundos com a loja, que é na avenida São Carlos.

P/1 - Ah, tá!

R - Então, era uma casa grande, um quintal enorme! A gente trazia muitos amigos. A escola era do lado. Era 50 metros da escola onde eu estudava, no Instituto de Educação. É, vizinha era a minha professora do primeiro ano, dona Tereza. Então, eu aprendi a ler e a escrever com a Dona Tereza. Não saía da casa dela. Gostava muito de estudar. Então, eu ia muito para loja, Eu ia muito pra loja. E meu pai, ele era uma pessoa assim, que ele não, ele, para nós termos alguma coisa, não era, não foi fácil eles terem alguma coisa na época deles, que era muito difícil, foi muito

difícil! Então, meu pai tentou na mesma educação que meu avô deu a ele, da mesma forma, nós tínhamos que ganhar para poder ter, né? Então, foi muito interessante porque, não que eu não tenha me divertido. Eu me diverti, sim! Íamos muito ao clube, né? Ao São Carlos Clube. Jogava, gostava muito de jogar bola, mas a minha vida foi sempre da minha casa para loja. Saía da "Alexandrina", e ia para a Avenida "São Carlos". Sempre! Eu gostava muito de ficar na fábrica. Vendo o pessoal trabalhar, ajudando, né? Eles falavam para não atrapalhar, mas eu queria ajudar, no fundo.

P/1 - O que você fazia para ajudar?

R - Eu via que a tachinha estava terminando, eu colocava mais tachinha no lugar da tachinha, eu mandava, eu pegava muitos pregos, tachinhas que ficavam no chão. Eu juntava tudo aquilo! Eu lembro que tinha uma cola, era uma cola dessas cola de couro, né? Porque era tudo couro, os nossos sapatos não tinha nada que tem hoje, o sapato de hoje, né? É de curvim, né? Vamos dizer assim. A gente fala courovim? Mas era couro mesmo! Então, a cola, aquilo lá, sempre caía no chão, alguma coisa, então, a sobra que tirava, então, eu fazia bolas, bolas de cola, e ela parecia perereca. Que aquela bola ficava tudo louca, então, a gente ficava brincando, jogando, sabe? Às vezes ali, um no outro. Então, aí chegava realmente a atrapalhar. Mas eu lembro que eu ficava fazendo essas bolas, e colocava os sapatos prontos em caixas, e levava pra expedição. Então, eu tive uma infância praticamente dentro da loja, né? Da mesma forma, o meu pai fazendo com que eu também limpasse os vidros, que fizesse a cobrança. Então, eu lhe pedi uma bicicleta. Ele falou: "Não! Para você ter a sua bicicleta, você vai trabalhar. Você precisa fazer alguma coisa." E como nós vendíamos utilidade doméstica, e quando o freguês não pagava, você ia lá e tirava a mercadoria. Então, tinha uma bicicleta lá, uma Monark verde. Aro circular, bonita, linda! Eu falei: "Ô pai, eu quero aquela bicicleta!" né? Então, meu avô fazia juz a isso, "eu vou sair pra cobrança!" E eu tinha um amigo, que é meu amigo até hoje, é

P/1 - Quem é?

R - Era o João Carlos Fernandes. O pai dele tem uma loja de material de construção.

P/1 - Ah, tá!

R - E ele também ia à cobrança, de bicicleta. Então, iniciamos uma dupla. "Vamos! Vamos juntos!" Nós saíamos pro mesmo lado, separamos as duplicatas, coisa e tal. Então, a gente pequenos, quanto eu tinha? Tinha o quê, 13 anos, 14 anos. Nós sempre separávamos a cobrança, púnhamos numa pastinha, punha no bagageiro da bicicleta e saíamos. Então, ele fazia a dele, eu fazia a minha.

P/1 - Na mesma bicicleta?

R - Não, em bicicletas separadas.

P/1 - Ah, tá!

R - Ele na dele, eu na minha, e nós saíamos cada um para um lado. Do mesmo lado mas, sempre na mesma direção. Então, ele cobrava a dele, eu cobrava a minha, no final da tarde trazia o resultado das cobranças. Fazia um relatório para o meu pai, e assim, fazia juz ao ganho da bicicleta, tá certo? Eu, fazendo juz que a bicicleta era minha. Porque também, no final de semana eu andava

P/1 - Tá.

R - Então, nós saíamos muito pra buracão, Andava pelo buracão aí, no fundo aqui, perto da "Santa Casa". Tinha um buracão que tem até hoje, né? Então, minha infância foi assim. Minha infância foi praticamente dentro da loja tá valendo! Porque eu não achei ruim, acho ótimo! E achei ótimo, achei bom, porque você acaba aprendendo muitas coisas e dando valor para as coisas, né?

P/1 - É.

R - Como é difícil a gente ter hoje. Então, eu agradeço muito por essa educação que eu já tive do meu avô, e por parte do pai.

P/1 - Deixa eu te perguntar uma coisa, essas cobranças de bicicleta, que bairros vocês iam?

R - A todos. Mas São Carlos não era tão grande assim, como é hoje! Não lembro o número de habitantes, mas é Vila Prado, hoje é uma cidade, né? Vila Prado não tinha não tinha um terço do que tem hoje. Então, ia para toda, ia na Vila Prado, Vila Nery, é, mas sempre num espaço menor, era uma coisa mais concentrada no centro da cidade, seria mais ou menos isso, né? Então, hoje você precisa de um carro, pra ir fazer algum tipo de cobrança. Apesar de que a cidade é de primeira, né? Você põe só primeira, só de primeira aqui, né? Mas a gente ia, andava bastante de bicicleta. Mesmo porque, a gente gostava, né? E, então, não fazia questão, não! Ia pra todo o lado, Vila Nery, Vila Prado, Vila São José. Mais para o bairro, do que mais para a concentração do centro

P/1 - Do centro?.

R - Eu não tinha, nós não tínhamos nenhum problema de cobrança no centro, era mais em bairros.

P/1 - Por que você falou problema? Eram pessoas que não pagavam, estavam atrasados, o que era?

R - É. São pessoas, sabe por que? Porque estavam atrasado com o seu pagamento, e como utilidade doméstica, naquela época, o investimento era muito alto. E aquela inadimplência não estava dando para a gente, deixava a gente numa situação realmente difícil. E a gente estava ali sem fazer nada, praticamente nos ofereceram. Eu me lembro quando me ofereci a meu pai, e o meu amigo para o pai dele. E a inadimplência era muito grande, e nós tínhamos que resolver de qualquer forma!

P/1 - Você era meio criança, assim, e como conseguia?

R - Era engraçado, porque a gente batia na porta, olha: "Nós somos dos Irmãos Gulló Magazine, e nós viemos receber uma prestação da senhora que está atrasada, coisa e tal" Eles olhavam meio assim, mas sempre eles, geralmente era mais difícil eles pagarem para a gente, sabe? Não sei se era exatamente por isso, pela idade, mas a gente estava com a duplicata na mão. Isso a gente andava! Eles davam a duplicata para nós, quer dizer, assinada, naquele tempo assinava-se a duplicata e era duplicata mesmo, não era nota promissória! E a gente andava com a duplicata. E pagava, a gente quitava atrás, e entregava a duplicata para o cliente. Mas eles preferiam: "Não, olha! Dia tal nós vamos lá", então a gente anotava. E realmente isso acabava acontecendo. Raramente a gente retornava a segunda vez na casa da pessoa. Mas era difícil eles pagarem pra gente, porque eles já nem achavam a gente muito criança!

P/1 - Você lembra de alguma história engraçada que aconteceu nessas cobranças?

R - Quando era a gente, aquela idade, né? 13, 14 anos, a gente via que a pessoa era uma garota bonita, alguma coisa assim, né? E, então, pra gente ficar mais tempo na casa dessa pessoa, no portão mesmo porque a gente não entrava, né? A gente pedia água, entrava na sala, mas só que a gente não agüentava mais tomar água. Geralmente a gente batia assim, queria até entrar, sabe? Porque a pessoa era bonita. Mas a gente chegou um dia, falou: "Não, ó! Não vamos fazer mais isso!" Porque nós estávamos uma bola, não conseguíamos mais nem pedalar! De tanto... (risos) Aquela fase 13, 14 anos, né? Então, a gente ficava falando assim: "Moça, você não tem um copinho de água?" E um dia a mulher foi lá e falou assim: "Olha! Uma senhora. Não era casada, nada, e falou assim: "Ei, vocês! Vocês querem entrar na minha casa, não sei o que! Para ver..." Sabe, essas coisas assim! E aí ficou chato, nunca mais pedimos água pra ninguém depois desse dia, porque ficou desagradável, né? Ficou desagradável. "Eu sei o que vocês querem! Vocês querem ficar aqui! Vocês querem ver a gente, coisa e tal!" Era uma casa de moças, né? E calhou realmente de ser a cobrança com várias moças, nós não tem culpa. E falavam pra gente que ali era uma casa de moças, né? E a gente abusou um pouquinho, ela botou a gente pra correr. Então, acho que isso aí ficou marcado. Até esses dias, estava conversando sobre isso com esse meu amigo.

P/1 - Engraçado, né?

R - Até ele tocou no assunto! E foi engraçado. Essa foi engraçada. Nunca mais tomamos água na casa de ninguém. Ficamos numa situação: "Vocês são muito criança, sai daí, que não sei o que!" Foi chato! Foi chato?! Foi engraçado! Foi. Acho que foi o fato que mais me marcou, na cobrança na rua.

P/1 - Faz parte, né?

R - É. Foi legal! Uma experiência que nós nunca tínhamos passado e acabamos, mas foi bom! Valeu! Como experiência.

P/1 - Que engraçado! E a escola, Paulo? Você falou que estudava do lado, praticamente?

R - Isso! Eu fiz meu primário no Instituto de Educação. Eu fiz todo o curso lá no Instituto de Educação Álvaro Guião. Do primeiro ano, da primeira à oitava série, né? É, depois eu fui pro colegial. Primeiro colegial e o segundo colegial. Já no segundo colegial também no Instituto, eu fui pro Curso Técnico. Então, eu optei pra Contabilidade, já que eu estava no ramo já, né? Então, eu passei por todos os setores da loja. Desde alinhar o sapato do vovô, depois limpar o vidro, fazer a cobrança, passei por parte de vendas como vendedor, inclusive, com as duas lojas, nós tínhamos muitos funcionários. Uns 14, 15 funcionários. Fora a parte de escritório, tinha mais uns 20 funcionários. Mas era um quadro muito bom, fora a fábrica, inclusive, na época da fábrica só te falando em nível de loja e escritório. Todo o nosso departamento comercial, de contabilidade, era tudo uma boa parte feita aqui dentro. Internamente, não é? Então, a loja era uma das lojas, porque tem muitos tradicionais na cidade, muito bem conceituado, então, nós tínhamos durante um tempo bom de conceito dentro da cidade.

P/1 - Você falava alguma coisa de venda. Que você trabalhou como vendedor.

R - Ah! Depois passei por toda essa fase, inclusive nessa parte de vendas. De vendedores tinha o que? Uns 10 a 12 vendedores. Então, como eu estava muito atuante dentro da empresa, meu pai achou melhor que invés de eu sair, fazer até o terceiro colegial, depois fazia Administração, coisa e tal, eu já tinha o curso de contabilidade, porque eu também atuava dentro do escritório da loja. Então, eu parei no segundo colegial, e fui fazer o curso técnico de Contabilidade.

P/1 - No Instituto.

R - Não. Aí eu fiz no Diocesano La Sales. Eu saí do Instituto, eu fiz segundo colegial até o Instituto de Educação Dr. Álvaro Guião. A partir daí não fiz o terceiro colegial, porque eu fui para o curso técnico, que era equivalente ao colegial, né? Então, eu fiz o curso técnico de Contabilidade no Colégio Diocesano La Sales.

P/1 - Você foi aluno do professor Ari?

R - Ari Pinto das Neves?

P/1 - É.

R - Não, não fui! Não cheguei a ser. Não cheguei a ser no Instituto. Não, não fui! Nem no La Sales. Eu sei que ele é um grande historiador, mas eu não tive a honra.

P/1 – É. Ele conhece bastante a cidade, tudo.

R - Não tive a honra de ter aula com o nosso professor de História Ari Pinto das Neves. É, depois eu saí, eu fiz o curso técnico que eram três anos. De Contabilidade já fui para fazer Administração de Empresas, no colégio na Asser.

P/1 - Ah, tá! Aqui em São Carlos?

R - Aqui em São Carlos. Tudo em São Carlos. E acabei me formando em Administração de Empresas, e continuei no ramo. Você vê, daí eu já estava nessa época eu já estava então, eu passei para a parte burocrática da empresa. Vamos dizer assim, né? No coração da empresa. Então, o meu pai sempre atuando na área comercial, o meu tio na parte na base.. Ele era o homem que guardava os honorários, era o parte comercial e a parte...

P/1 - Guarda livros? O que era?

R - Não. Tinha a parte econômica!

P/1 - Tá!.

R - Ele era o diretor econômico, o meu pai era o diretor comercial. Então, eu cuidava da parte financeira da empresa.

P/1 - Tá.

R - Então, o meu pai fazia, queria que fazia na parte melhor da empresa, quer dizer, o que dá o líquido de compra, né? Tinha que ser um bom comprador, pra vender, pra dar sustentação aos empreendimentos da empresa. Então, como eu já estava envolvido nisso, eu fui para a parte de escritório, porque da parte comercial meu pai fazia, e fazia muito bem. Lógico que eu aprendi muito com ele, sem dúvida nenhuma! Porque, como disse a você, eu fui passando passo a passo. Passei por todos o crescimento da empresa. Ajudei a empresa a crescer muito! Eu fui registrado na empresa, registrado mesmo, em 1972!

P/1 - Ah, é?

R - É, 72.

P/1 - Paulo, e você tinha irmãos? Quantos eram?

R – É, nós somos em cinco irmãos, e eu sou o terceiro. Cada um numa área. O único que saiu para a área comercial mesmo, fui eu.

P/1 - Ao ramo, tá!

R - De atividade. Eu tenho irmão que é engenheiro, trabalha na Prefeitura em Piracicaba. É o neto, né? José Gullo Neto. A Carmem Lúcia, ela é bibliotecária. Eu sou o terceiro, e continuo com o ramo. Depois tem a Maria Tereza, que ela hoje, se formou, tudo, mas ela fica do lar, né? Prendas domésticas! E hoje, junto com o meu irmão, Celso Antônio que é o caçula, tem uma loja chamada Flor da Terra, que são produtos naturais. Então, acabaram também caindo no comércio, mas num outro ramo de atividade.

P/1 - O seu pai incentivava vocês pra irem para o comércio?

R - Meu pai incentivava a mim, muito! Meus irmãos não tinham esse dom do comércio. Nunca tiveram. Meu pai até tentou levar o mais velho, não conseguiu. A Carmem era muito, não tinha aptidão para tal. Então, eu fiquei realmente o que se sobressaiu, foi o terceiro, que sou eu.

P/1 - O que você mais gostava de fazer nessa época? O que te atraía na loja?

R - O que é que me atraía? É, principalmente a disputa, né? Acho que é salutar. Tudo é salutar! Essa coisa de ser vendedor, e você ser o primeiro do 'ranking'. Então, isso aí era importante, não é? Porque meu pai sempre me ensinou que não somos mais do que ninguém, nós somos todos iguais. Então, eu nunca tratei-os como tal, até hoje não os trato, porque eles são companheiros de trabalho. Não é? Eu sozinho não sou nada. Se não tiver todos os meus colegas de trabalho, nós não cresceríamos do jeito que crescemos. Então, era gostoso isso, porque o atendimento era muito bom. O pessoal gostava do atendimento da Casa Gullo exatamente por isso, pelo aconchego que a gente dava com o cliente, com a conversa, com as brincadeiras até, né?! Um brincava com o outro. Então, essa disputa no 'ranking' de vendas, acho que era a coisa mais gostosa, saber que você fechava o mês e falava: "Olha! Puxa vida! Ganhei" Tanto que apostava alguma coisa. Sempre tinha alguma coisa, né? Falava: "Se você ganhar eu te dou sei lá, te pago uma cerveja, te pago um guaraná", alguma coisa assim! Uma coxinha, sabe essas coisas? E

acho que a coisa melhor de acompanhar era isso, ver o crescimento da empresa, né? Então, eu estava ali ajudando toda a minha família a aumentar patrimônio. Zelar pelo nome. Acho que o mais importante foi isso, de tudo.

P/1 - Tá! Nessa época estava como vendedor, né? Quem era a clientela, de onde vinha? Vinha do bairro?

R - Nós atendíamos uma clientela muito grande de bairro. Não só de bairro, porque tínhamos mercadorias para todos os tipos de clientes. Como eu disse para você, na época São Carlos era carente de tudo, praticamente. E na área do ramo de calçados, não tinha quem batia na gente. Tinha o pai do meu tio que trabalhava com a mesma coisa praticamente. Que é esse outro tio que saiu no ramo de calçados também. Fora isso, não tinha ninguém que batia a gente. Não tinha! Então, nós tínhamos artigos de classe A, a todo o tipo de classe! Todo o tipo de classe! Nós tínhamos para todo o gosto. Mas a gente atendia mais a classe média, né? Compravam mesmo!

P/1 - Criança.?

R - Tudo!

P/1 - Calçado infantil.

R - Infantil ao adulto. Do infantil, do número do recém-nascido ao adulto. Era tudo conosco. Tudo com o Gullo. Em matéria de calçados, na época não tinha. Só pensava em Gullo, Gullo mesmo.

P/1 - E nessas épocas mais festivas, Natal Como era?

R - Era uma loucura! Porque eu lembro que eu e meu pai chegávamos em casa depois da meia noite. Porque naquela época de utilidade doméstica, principalmente, porque com o ramo de calçados você ainda, né? Não tem quem vai comprar sapato 11 horas da noite. Ou você fecha o comércio às 10, 10 e meia, mas a pessoa quer que entrega! E um sapato pra meia noite, isso não existe! Tá certo?

P/1 - Fazer entrega?

R - É. Então, mas o pessoal na utilidade doméstica, quando nós vendíamos, queria que entregasse cinco pra meia-noite, quinze pra meia-noite, 11 e meia. E naquele tempo, não fechava o comércio às 22 horas! O comércio ficava aberto. Muita gente na rua, era muito movimento. Tinha dinheiro na praça aquela época, né? Eram outras épocas! E a gente saía para entregar mercadoria 11 e meia, quinze pra meia-noite. Então, era uma loucura! Realmente foi uma coisa meio que.. a gente chegava em casa depois da meia-noite!

P/1 - No dia 24?

R - No dia 24! Então, as épocas festivas eram muito boas! Era, tinha outro brilho. Não sei por que, mas tinha outro brilho. Era realmente! O pessoal ficava aguardando o Natal, sabe? A musiquinha do Natal, aquela coisa, a cidade muito bem movimentada, muito bem iluminada.

P/1 - Que rua se enfeitava aqui?

R - Se enfeitava sempre a Avenida São Carlos e a "General Osório". Sempre! Sempre, a Avenida e a General, que era a rua do comércio! Então, se bem que lá pra cima quem se aventurou fomos nós, na loja de jóias começou muito acanhado o comércio, na parte de cima. A parte alta, né? E São Carlos começou muito acanhado! Mas muito acanhado! Então, concentrava muito aqui, na região do Mercado Municipal e General Osório. Então, praticamente tudo era aqui. Tudo era concentrado na General Osório! Naquele tempo ainda, eu lembro que era paralelepípedo na "General Osório", tinha bonde. O bonde subia a Avenida General Osório aqui! Então, o fluxo de carro era muito pequeno naquela época, né? Usava-se mais o bonde. Então, mas as épocas festivas eram Dia das Mães, Dia dos Pais Era muito bom!

P/1 - Tinha muito movimento.

R - Muito gostoso! Mas o que realmente sobressaía era o Natal, né? Um mês muito bonito, um mês de muitas festas, onde as lojas, todas elas com música natalinas. Da época! E hoje você pouco vê isso.

P/1 - É, né?

R - Hoje, você pouco vê isso.

P/1 - E decoração da loja? Como era?

R - Ah, a loja se preparava para um...No mês de novembro, dia 15, 20 de novembro, a loja ficava pronta. Porque nós tínhamos, as compras, as mercadorias tinham que chegar até 20 de novembro, por exemplo. Para que você tivesse tudo isso já dentro da sua vitrine, já com os enfeites de Natal, pronto para vender. Dezembro era só venda! Mesmo porque, tínhamos que nos dedicar a outra coisa porque o investimento era alto, e o retorno tinha que ser satisfatório. Então, você vendia. Chegasse mercadoria após dia 25 de Novembro, não entrava na loja. Alegava dentro da nota que chegou fora de época.

P/1 - Devolvia?

R - Devolvia.

P/1 - É mesmo?

R - Devolvia. A não ser que fosse uma mercadoria muito boa, que dava pra arriscar. Mas as empresas já sabiam disso, que era anotado no pedido. Não adianta mandar que retorna, né? Então, era uma coisa do espírito que nós criávamos dentro da loja. Lembra muito o espírito festivo natalino! "Vamos vender, porque todos vão ganhar!" E era uma loucura! Era uma loucura mesmo! Era uma loucura! Era sapato esparramado pra todo o lado, você nem se achava no meio!

P/1 - Tinha estoque? Como era isso?

R - Muito estoque! Muito estoque!

P/1 - Ficava aparente, ou ficava para o fundo?

R - Aqui na "General Osório" na Casa Gullo, nós tínhamos duas etapas. A loja do vovô, né? E a casa no fundo Era um sobrado, e morava minha avó, e depois ficou morando a minha tia, né? Minha avó morreu com 90 anos.

P/1 - Nossa!

R - É, ela fez uma 'festa' maravilhosa! Chamou todos os filhos, netos. Queria ver todo o mundo quando ela fez 90 anos. E queria o melhor buffet de São Carlos. Tinha vindo todos. Reuniu todos numa foto. Pegou, acabou a festa e morreu.

P/1 - É mesmo?! Nossa!

R - Parece que era, né? Ela queria, acho que todo o mundo despedisse dela. Queria todos! Um por um.

P/1 - Nossa! Que legal! Ficava ali do lado da loja, né?

R - É. No fundo.

P/1 - No fundo, né?

R - No fundo! Porque para entrar na casa da vovó tinha que passar por dentro da loja. Por dentro da loja. Então, nós tínhamos essa loja que era pequena, acanhada, e nós tínhamos uma parte de baixo que era alugada. Então nessa loja na General Osório, ficava aparente. Ficava aparente, na parte nessa outra parte alugada. Na parte na frente da casa então, da vovó, nós tínhamos estoque na parte de cima. E nós fizemos um revezamento, e tinha uns dois garotos em cima, a gente pedia, eles jogavam, e a gente...

P/1 - Como que vocês pediam para identificar o tal sapato

R - Sapato tal, tal.

P/1 - Que a pessoa queria?

R - É. Exatamente. Olhava na vitrine: "Ah, eu quero aquele!" Então marca Califórnia, número 38, 35, café! Califórnia 35, café, 38. Pegava e jogava para baixo. Aí jogava com tampa, a tampa da caixa virava para baixo!

P/1 - Por que?

R - Pois é! É ela não abre!

P/1 - Não?

R - Ela não abre! Devido ao..

P/1 - Ao peso.

R - E ao vento também que está... Então, porque se você faz ao contrário, a tampa sobe. Então, jogava para baixo, a tampa sobe fazia a mesma coisa!

P/1 - Técnica!

R - E para subir ao contrário, que a caixa, a tampa voltada para cima!

P/1 - Para cima.

R - Então, a gente tinha que assim mesmo...

P/1 - E acertava sempre para pegar? De quantos em quantos acidentes?

R - Tinha alguns vendedores Há, tinha acidentes! Tinha acidentes. Tinha! Às vezes, um moleque mal treinado, alguma coisa, ou esquecia, era muito volúvel, era muita coisa, era muita correria! O vendedor mesmo, era uma correria imensa! Como tinha a parte de baixo e a parte de cima, então, uma parte do estoque ficava na parte de cima e a outra na parte de baixo, aparente, mas ficava na parte de baixo. Então, às vezes ia muita gente, então a gente mandava o rapaz também descer para atender, porque a gente não podia perder nada, né?

P/1 - Claro!

R - Não podíamos perder nada! Então, a gente às vezes, até subia a escada, se era preciso, não é? É uma loucura! Realmente é uma loucura! Na parte já da General, na Avenida São Carlos já, era diferente. O estoque já ficava na parte de cima. Na frente era só mostruário, uma loja muito grande, e só ficava mostruário, mais nada! E cadeiras, né?

P/1 - Para experimentar.

R - A parte masculina, que era a menor, sempre foi aparente, né? E a parte feminina, que era muito grande, como a casa lá é muito grande, então a gente ficou com a casa como depósito central da loja, e o depósito da loja. Da loja dali, né? Usava a fábrica de calçados, para recepcionar a mercadoria. De lá...

P/1 - Seleccionava?

R - Dividia para as lojas, e saía a perua para entregar para loja da General, e descia para o estoque.

P/1 - Olha!

R - Então, a gente usava como depósito central.

P/1 - Decoração de Natal. Você falou que você decorava vitrine? O que vocês colocavam nas vitrines?

R - Muito festão, bolas.

P/1 - Festão é aquele...

R - É.

P/1 - Brilhante?

R - É aquele, aquela ...

P/1 - Aquele fio que...

R - É. O fio. Como é que chama?

P/1 - Aqueles coisas brilhantes?

R - É. De barbante, né? Com aquelas coisas brilhantes. Muita bola de Natal, e alguns enfeites que existem da época. Da época. Que saíram novidades! Então, a gente ia pra São Paulo, o meu pai ia pra São Paulo, ia comprar algumas novidades, algumas coisas para colocar na vitrine para chamar mais atenção.

P/1 - Você lembra de algum especial?

R - Não vou lembrar. Mas nunca foi repetitivo. Nossos enfeites nunca foram repetitivos. Sempre tinha coisas novas para todo o tipo de época. Tanto Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia dos Namorados Nunca era o mesmo tipo de enfeite, você nunca marcava: "Não oh! aquele cartaz do Dia dos Namorados vai ser", entendeu? Os beijinhos, os anjinhos se beijando, eram repetitivos! Não, não era! Nunca foi! Então, o meu pai, muito mais na época de Natal, ele saía pra ir atrás das novidades. Muito das coisas importadas, claro. Então, ele ia lá na 25 de Março, coisa toda, tanto é que eu aprendi a andar em São Paulo com ele, né? Onde ele ia, ele me levava. Em tudo quanto é lugar.

P/1 - Você ia junto?

R - Ia junto. Eu conheço Franca por causa do meu pai, tanto sapato de homem, das fábricas. Como nós temos em Jaú, que eu também conheço Jaú através do meu pai, que é fábrica de calçados femininos. Mas a gente compra muito é o produto, que é 70% no Rio Grande do Sul.

P/1 - Ah, tá!

R - Né? Lá é o grande foco do calçado feminino é o Rio Grande do Sul. Então, meu pai ia pra São Paulo, comprava alguns enfeites. Sempre novidades ele trazia. Então, era uma firma muito bem montada, mas ficávamos até montar tudo isso aí, trabalhava, fechava às 18 horas, mas ficava lá até às 10, 10 e meia, 11 horas.

P/1 - Até terminar de montar?

R - Até terminar de montar! E tudo feito por etapas. Não era assim, que você põe um sapato. Não! Colocava, saía alguns metros, olhava, saía de fora da loja, via como é que estava quem via, sabe? Porque tem toda uma técnica. De como o freguês olhar. Porque se o freguês passar lá, estar sempre no mesmo lugar, não é verdade? Não muda vitrine, não muda nada. Então, tem sempre uma técnica. Então, a gente ficava mesmo, até depois do horário, né? De fechamento da loja, mesmo na época natalina, nós ficávamos lá até para encher a vitrine novamente, porque era uma loucura. Não dava para você na hora ir tirando um pé de sapato, colocando outro. Então, era muito bem montado!

P/1 - E acontecia de um freguês pedir justamente aquele calçado que está na vitrine?

R - Parece brincadeira, mas é verdade. A gente porque a gente colocava número 35 de mulher na vitrine. Até hoje é assim, né?

P/1 - Por que o 35?

R - Porque é um pé pequeno! É um pé bonitinho, né? Às vezes você põe um 38 assim, um 39 na vitrine, já não cai bem. Pra homem é 39, tá? Por que? Pra homem o número 39, você olha na vitrine ele é bonitinho, legal, né? Não fica bem você olhar, pegar igual o sapato 38, pôr na vitrine fica um visual, não fica tão bem quanto cai o 35, no seu olhar!

P/1 - Que interessante!

R - Se você olhar, tanto é que o mostruário que o vendedor passa, o representante comercial passa, é o 35 feminino, e o 39 masculino. É. você vê, realmente é um chuchuzinho, de você olhar na vitrine! Pega um 38. É a mesma coisa! Mesma coisa! Só que visualmente falando...

P/1 - É.

R - Impressiona! É interessante!

P/1 - E aí a pessoa queria justo aquele 35.

R - Aquele. "Não, esse daqui também é..." "Que número você calça?" "35!" "Ah!" Dava até tristeza! Verdade! É verdade! E você vai no estoque e não tem. Se tivesse outro sapato ótimo! Às vezes tem, né? Lógico, até tem, né? Na maioria tem que ser o último. Não tem jeito, é ele mesmo! Você até procura no meio, mas infelizmente é aquele lá, 39. E geralmente, pra quem monta vitrine isso é triste, né? Porque quando dá para você ainda substituir, mesmo se não tiver 39, aí você põe 40 aí tudo bem! Mas quando não dá para substituir, que você fecha a loja, que você vai ver os buracos na vitrine, só tem buraco! Aí ama de paixão, né?

P/1 - No final do dia!

R - No final do dia ainda. Ai meu Deus!

P/1 - Véspera de Natal!

R - Véspera de Natal! Quer chorar! Mas isso são ossos do ofício, né?

P/1 - É.

R - Ossos do ofício!

P/1 - Que engraçado!

R - E o bom é que a gente sempre também fazia com que os vendedores, os gerentes de loja faziam cursos também, entendeu? As crediárias, caixas, lacinhos, fazia aprender a fazer laço, essas coisas todas.

P/1 - Pra embalagem

R - Pra embalagem! A gente enviava pro SENAC, que fazia muito curso sobre isso na época, né? Sempre que antecedia essas festas, o SENAC fazia alguma coisa nesse sentido. E assim, a gente sempre enviava os nossos funcionários, que trabalhavam no setor para fazer esse tipo de curso, tanto que a gente ia acompanhar, né?

P/1 - Como é que era a embalagem, por falar nisso?

R - Bom, teve diversas passagens, né? Nós estipulamos uma cor de papel, x, para a nossa empresa, pra não ficar mudando sempre, né? O padrão. Então, escolhemos um padrão. O padrão é liso, dourado ou prateado. O problema eram os laços, exatamente os laços, o acabamento nele, né? Então, como o vendedor colocava o papel e o laço. Então, muitas coisas também já haviam, o meu pai já trazia de São Paulo os laços prontos, inclusive aquele que era só enfiar.

P/1 - Ah, eu lembro!

R - Era só de você fazer um furo, era um tipo de um..

P/1 - Tinha um prendedorzinho, né?

R - É. Um furador praticamente que você apertava no meio da rosa, e a caixa de papelão encaixava. Então, você dava um toque final fantástico! Maravilhoso! Mas, mesmo assim, elas faziam aqueles laços de enrolar na mão, que arruma na caixa, na tampa da caixa.

P/1 - Ah, é?

R - Vai enrolando a fita, depois dá um nózinho, aí elas vão abrindo.

P/1 - Desfia. Ah, tá!

R - Vai abrindo e formando um estilo de uma...

P/1 - Uma flor, quase.

R - Uma pétala. É. Uma pétala de uma flor, abrindo uma flor, né? E depois colocava algum outro tipo de enfeite, algum raminho seco de planta ainda no meio. Então, tem diversos tipos de enfeite aí que o próprio SENAC dava o curso, ou senão já vinha completamente pronto de São Paulo.

P/1 - E no dia-a-dia .Tinha sacola?

R - Tinha, tinha. Nós tínhamos umas sacolas muito bonitas, inclusive a gente fizemos sacolas de papelão, né? Tinha aquele papel é papelão, vamos dizer assim..

P/1 - Um papel mais pardo, né?

R - É. Tipo papel pardo. Exatamente.

P/1 - É.

R - O papel pardo. E que era umas sacolas muito, saía com uma sacola daquela lá então era fantástico, né?! E depois veio substituída por plástico, e hoje é aquele plástico, mas é, não sei como é que chama aquilo. Aquele papel, o plástico mesmo, é um plástico mais firme, mais rígido. E agora esse plástico aí, que é..

P/1 - Fininho.

R - Fininho. Então, nós tivemos diversas evoluções também lá nas nossas sacolas.

P/1 - Tá! Você me falou uma coisa quando você fazia as cobranças. que me chamou atenção. Queria que você diferenciasse promissória de duplicata. Qual é a diferença?

R - É, a duplicata de um modo geral, é uma nota fiscal. E nota fiscal, gerava a duplicata. Então, a pessoa assinava a nota fiscal com o valor da dívida. Eu comprei é 100 reais, em duas vezes. Tá! Duas de 50 reais, tá. Então, por favor o senhor me assina. Então, a pessoa assinava, confiava na empresa, assinava em branco, porque já tinha uma nota fiscal pra aquilo. Então, acompanhava a nota com uma duplicata. Já a nota promissória, não existe uma duplicata. Ela também não é válida, não é aceita, vamos dizer assim, né? No mercado tradicional. E muitas dessas duplicatas, às vezes, para você fazer dinheiro, você até descontava em banco. Não era o nosso caso.

P/1 - Tá.

R - Nota promissória já é mais difícil, né? Mas o nosso caso não era. Se nós precisávamos fazer isso, era fácil! O banco aceitava as nossas duplicatas, né? Nota promissória já nós não gostávamos de trabalhar, não tinha tanta validade, tinha outros problemas, porque nós não usávamos nota promissória, e nós nunca geramos qualquer tipo de nota promissória. Nunca fomos afins de nota promissória, não. Aí o tempo foi passando. Lógico que depois nós fomos modernizando também. Veio o carnê, então a pessoa só assinava a nota, já dava o carnê na hora e a pessoa já levava, né? A pessoa já levava. A princípio manualmente os carnês, depois passamos para fazer por via computador. Então, mas naquela época

assim, era só duplicata! Porque não saía da loja sem uma duplicata.

P/1 - E como fazia para aceitar essa duplicata? É uma espécie de crediário?

R - É o crediário.

P/1 - É o crediário?

R - Exatamente.

P/1 - E como você aprovava o crediário da pessoa, ou não?

R - Antigamente, a gente ligava para o SPC, e para as empresas que o pessoal comprava a prazo. Então, a gente ligava para as empresas. Olha! Eu comprei na loja três lojas comerciais, a gente pedia referência. Então, a gente ligava em duas, para no mínimo duas, e as informações: "É, não sei o que", a gente já segurava. Amarrava um pouquinho, né? "Não, não. Paga, mais demora um mês, coisa e tal." A gente vendia. Vendia, mas não é bom. Não é bom. No SPC nada consta, mas em duas lojas, mesmo se no SPC nada consta, também eu ligava nessas empresas. Falava: "Está atrasado aqui, inclusive" Então, a gente não vendia. Nós éramos mesmo rigorosos nessa parte. Aceitava como cliente o cliente, por exemplo, porque a gente tinha uma clientela muito grande

P/1 - É.

R - Entendeu? E uma clientela que a gente até tinha diversos, tinha classificação desses clientes nossos. A, B, C, né? E na própria listagem, passou a ser por computador, então, na própria listagem já tinha seu Mané? Ah! Paulo Roberto? Paulo Roberto, ah! anotava isso. Então, já tinha na frente.

P/1 - A categoria.

R - A categoria, entendeu? Então, a maioria dos nossos clientes, é lógico, todos têm problemas, né? Todas as empresas têm problemas com inadimplência, mas a gente procurava segurar bem. Se o cliente era C, por exemplo, a gente já segurava um pouquinho às vezes: "Olha! Não tem o seu número. Acabou." Entendeu? Alguma coisa assim, para segurar

P/1 - Tá.

R - Pra não falar: "Não!", né? Que fica um negócio desagradável, tal. Então, a gente optava por isso aí. Mas a gente diariamente, raramente acontecia a letra C. Raramente. Raramente! Então, a gente era meio criterioso na parte do crediário. A pessoa tinha que ser muito responsável para dar o crédito. E ele tinha também como dar o crédito.

P/1 - O vendedor?

R - O vendedor tinha. Ele era responsável. Não o responsável da venda, porque a gente não descontava dele, claro! O crediário era responsável, porque o vendedor fica fácil. Ele vendeu, daí pra frente ele já fez a função dele.

P/1 - É.

R - Lógico que ele vai querer ver aquilo em nota fiscal, para ele ...

P/1 - Receber.

R - Receber a comissão dele. Mas aí era o crediário quem... Quer dizer, ele que será responsável no final. Porque a venda propriamente dita não é só o vendedor fazer a parte dele. Não! Tem o crediário, e a parte de caixa, que também tem que ser agradável com o cliente, pra que ele retorne. Porque se eu faço a minha parte aí fora, você vem aqui e trata de uma forma seca, acabou! Tudo o que o cara fez lá fora acabou! Pode ter certeza disso! O cliente não volta mais! Ele gosta de ser adulado, ele gosta de ser atendido, ele gosta de carinho. Ele gosta! Se não, ele não volta! Não tem jeito! O comércio não é aventureiro. Tanto é que o comerciante hoje não pode ficar sentado em frente à escrivaninha, não! Ele tem que ir buscar o dele lá fora!

P/1 - Junto com os vendedores?

R - Junto com os vendedores, e os seus clientes. Se ele os perder, ele tem que resgatá-los.

P/1 - Bom, você lembra quando é crediário a pessoa tem que ir lá ir pagar na loja mesmo, né? O crediário.

R - Sempre na loja.

P/1 - O carnezinho.

R - Sempre na loja!

P/1 - Quando começou a usar cheque, você lembra?

R - A nossa loja não tinha tradição de pegar muitos cheques pré-datados. Nós preferíamos que o cliente saísse com o carnê, que ele retornasse todo o mês na loja para ele ver as novidades, né? Realmente não trabalhava com cheque. A não ser que o cliente insistia muito, mas era muito raro. Tanto é que a gente não teve, não tivemos muito problema com relação à devolução de cheques, não tivemos. A gente preferia dar o carnê para a pessoa, para que a pessoa retornasse na boca do caixa e pagasse.

P/1 - E ela acabava comprando mais?

R - Com certeza! Isso é hoje o que mais funciona. Com certeza!

P/1 - Até hoje? Vocês preferem fazer como?

R - Nós fazemos através de carnê. Até hoje!

P/1 - Ah, é?

R - Até hoje! Sempre carnê.

P/1 - Em quantas vezes?

R - Hoje nós estamos fazendo em 30, 60 e 90. Três pagamentos no preço à vista, praticamente. Preço à vista! Três vezes!

P/1 - Olha que interessante!

R - Porque são outras épocas, né?

P/1 - É, mas é raro ver isso.

R - É. É porque...

P/1 - Por isso que eu estou falando.

R - ... naquela época, por exemplo, você tinha um preço à vista, e tinha um preço a prazo. Tinha o preço 30 dias. Tinha o preço 30 e 60. Tinha o preço 30, 60, 90. Tinha o preço com uma entrada mais uma, uma entrada mais duas. Então, eram outras coisas, né? Era outro ritmo, então, você tinha que fazer diversos tipos de opções para o cliente. Ele que escolhia o preço da mercadoria que queria levar. Ele que escolhia: "Olha! Eu quero levar uma entrada mais 30." "Tá!" Então, a gente fazia 10. "Ah, eu quero uma entrada 30 e 60." "Ah, então é 12."

P/1 - Tá.

R - Ele que escolhia o preço. Eram outras épocas, e olha! Nunca tivemos problemas com relação aos diversos preços. Hoje está uma guerra para tentar vender.

P/1 - Fale um pouco da sua atuação frente ao sindicato. Como foi se envolvendo com as associações?

R - Eu comecei a minha vida assim, vamos ver, presidente de entidade em 1991, quando então fui presidente do São Carlos Clube, clube da sociedade daqui de São Carlos.

P/1 - Ah, é?

R - Em 1991 disputei a presidência, a qual meu pai também já havia sido, como excelente presidente que foi. O meu grupo acabou me indicando, e forçando a uma situação que eu nem previa jamais estar à frente de alguma uma entidade como o São Carlos Clube. Realmente, nem sabia como funcionava! É lógico que para saber você tem que entrar, é claro! Então, deu certo! Disputamos e ganhamos. Então, fiquei tanto, que em 93 eu fui reeleito. Então, fiquei por dois mandatos na frente do São Carlos Clube, modéstia à parte, mas até hoje, realmente, os associados falam pra eu voltar, né? Mas realmente nós inovamos muito, muitas coisas boas para os associados. E o meu grupo era muito bom, trabalhador. Então, o grupo era muito bom. Grupo unido, e trouxemos muita coisa, novidades, o associado começou a participar mais do clube, e aí que começou a aparecer aí a sucessão a Associação Comercial, vice-presidente da Associação Comercial. E em 94, ainda presidente do São Carlos Clube, passei pela eleição na Associação Comercial. O Talma, presidente, não podia mais ser eleito, né? Reeleito. Passou o cargo pra mim, dia de eleição disputamos e ganhamos, e eu voltei, também estava na frente da Associação Comercial em 94. É bastante atuante também no nosso grupo, já em 94 conseguimos o horário livre do comércio de São Carlos. Uma das pioneiras em ter horário livre do comércio, hoje sendo imitada por diversas cidades, não só da região, como do estado. 95 o Jorge Duarte, que é o nosso presidente benemérito da casa, do Sindicato do Comércio Varejista, também o SESC foi inaugurado em 95? É. Em 95, o Jorge, então, também passou, me convidou a fazer parte do Sindicato do Comércio Varejista como presidente. Aceitei, desde que ele me ajudasse, e está comigo até hoje, Graças a Deus!

P/1 - Por que é que você aceitou só se ele te ajudasse?

R - Porque, veja bem, eu saí do São Carlos Clube em 95, pensando que ia ficar só com a Associação Comercial. Os meus negócio, eu praticamente eu abandonei, por causa do São Carlos Clube, depois tinha a Associação Comercial, e depois o Sindicato do Comércio Varejista! Acho que é 95, o ano de 95, 96 eu assumi a equipe. Então, eu aceitei desde que o Jorge continuasse comigo, porque ele tinha que me dar uma cobertura! Não podia tomar conta de tudo. Não tinha jeito, né? E como o Sindicato e a Associação Comercial têm a mesma finalidade, ou seja, a Associação Comercial ela é prestadora de serviços, porque ela tem o SPC, então, ela presta o serviços para o associado. Já o Sindicato representa os comerciantes, juridicamente falando. Então, o Jorge aceitou e tal. Então, está comigo até hoje, Graças a Deus! Então, a minha vida começou assim, 94 trabalhando muito para a Associação. Conseguimos diversas coisas juntos, né? O Sindicato e a Associação Comercial, começou então, aí eu comecei a mexer para a vinda do Shopping Center.

P/1 - Isso que eu queria que você falasse um pouco.

R - O Shopping Center fez a sua, vamos dizer assim, o seu lançamento em 1990. E até aquela data de 1994, 95, nada fizeram, nada construíram na área reservada a eles. Então, eu comecei a mexer com isso. Fizeram entrar uma reserva e tal. Que estava fazendo reserva de mercado, chamei toda a imprensa, reuni toda a imprensa, e pedi que eles nos ajudassem com relação a isso. Aí eu peguei, liguei para o Dr. Luís Carlos Pereira de Almeida, presidente da Sobloco aqui em São Paulo. Não o conhecia, e ele falou comigo por telefone, coisa e tal, foi até meio ríspido e eu também com ele, porque ele falava de um lado, eu falava do outro. Enfim, trocamos algumas confidências e eu falei que eu ia mexer com isso, porque isso aqui é uma reserva de mercado. E eu . como presidente da Associação Comercial, me interessava a vinda do Shopping Center pra cá, por diversos motivos.

P/1 - Como é que se caracterizava essa reserva de mercado? Eles tinham o terreno, e ninguém mais poderia construir um Shopping?

R - É. Era uma parceria feita com a Johan Faber, que o terreno era da Johan Faber e a Sobloco. E a Sobloco. Exatamente. .

P/1 E o Shopping Iguatemi?

R - E o Iguatemi.

P/1 - De São Paulo.

R - E o Iguatemi de São Paulo, do Carlos Jereissati. Então, era uma parceria. Bom, eu disse então ele tinha um compromisso de fazer o Shopping, mas não deu andamento nisso, eu não sei que contrato que eles tinham com a Johan Faber, também pouco me interessava. Eu queria ver aquela coisa sair do chão. Estava muito lerdo. Tinha um ou dois funcionários trabalhando lá, então estava uma loucura! Só limpavam a área do terreno. Depois puseram alguns pilarzinhos lá para enganar os... Bom, aí eu fui na Prefeitura Municipal, falei com o prefeito e pedi ao prefeito junto com o presidente da Câmara, que a Prefeitura e a Câmara aprovassem a doação de alguma outra área para algum outro investidor que queria investir na cidade de São Carlos para se fazer o Shopping. E fui atendido. E tinha dito para o dr. Luís Carlos que iria fazer isso. E o prefeito acabou dando uma terra. Doando, dando uma terra "Essa aqui é a terra!" E a Câmara aprovou. E eu peguei o projeto dele, liguei para o dr. Luís Carlos e falei: "Dr. Luís Carlos, eu estou indo para São Paulo, que eu quero conversar com o senhor. O senhor me atende?" "Ah, eu vou viajar" "O senhor vai me atender ou não? Eu estou aqui com um negócio assim, assim" "Ah, vem amanhã! Fui lá pra São Paulo. Fui pra São Paulo, levei o projeto e: "Tá aqui, ó!" Quando ele viu aquilo, ele ligou na hora para o Carlos Jereissati.

P/1 - Ah, é?

R - É. Na hora! Isso foi em 95. Na hora ele ligou pra ele, e eu pedi que se ele não viesse a São Carlos, desse uma satisfação para a população e para a imprensa, e tudo o que sair na imprensa vou passar por fax, dr. Luís Carlos. E, quando ele viu aquilo, ele falou: "Nossa!", né? Pegou, ligou para o Carlos Jereissati, marcou: "Não, porque nós vamos pra São Carlos dia tal, tal, tal" Tá bom! Vieram em 95. Vieram, fizemos uma reunião no gabinete do prefeito, Carlos Jereissati, dr. Luís Carlos, toda a imprensa e eles prometeram, devido aos problemas que tiveram, reformas e mais reformas econômicas, isso aquilo, aquilo outro, eles acabaram, tinha um monte de empreendimentos sendo efetuados em outros lugares, em outros estados, coisa e tal, e que não tiveram todo esse tempo! Mas que eles iriam agora daqui pra frente, não sei o que! "Então, segura o projeto aí!" "Nós vamos levar o projeto pra frente. Não ! Pára o projeto. E partir de então, nós começamos a conversar mais de perto. Prometeram que em 96 já estariam com o pátio, dia 4 de Novembro de 1996, já estariam com o pátio totalmente asfaltado, e coisa e tal, arborizado e coberto. E que voltariam aqui a partir da data do encontro. Muito bom! Aí, não vieram. E não estava asfaltado, não estava nada! Estava na imprensa. Então, foi um trabalho muito grande com relação a isso. Até que o Carlos Jereissati veio dar satisfação porque que não estava, realmente choveu, houve um dilúvio, né? A época de 96 foi um dilúvio! E atrasou a obra. Porque a partir do que eles iniciaram mesmo, eles começaram a ter um compromisso com a Johan Faber. Se eles não entregassem, não tivesse pronto, né? Porque a Johan Faber tem outros interesses com os terrenos do lado. Porque essa reserva de mercado...

P/1 - Com valorização

R - ...foi feito mais pra efeito de valorização...

P/1 - Da área.

R - ... do que ganho de renda, entendeu? Porque ali interessava fazer as áreas, outras áreas em troca daquele terreno, pra ter um apartamento, fica apartamento, vai ter um monte de casas hoje, que é o Parque Faber, né? Que tem outros interesses financeiros por trás disso. Então, eles estavam fazendo os outros interesses, e estavam esquecendo da outra. Então, começaram a ter problema com multa, pra pagar a Johan Faber, né? Então, aí sim, foi mais ou menos, que entraram dentro do esquema. Em março, foi no ano de 97, o Carlos Jereissati veio pra São Carlos, e prometeu a entrega em 31 de Outubro de 1997. Daí, fizemos e aí quando faltavam dois meses, eles chamaram e eu falei: "Não!" Tanto é que em julho, alguma coisa assim, novamente ele nos chamou. Fomos fazer uma visita ao Shopping novamente, ele prometeu que a inauguração seria de 29 de Setembro de 1997. Um mês antes!

P/1 - É mesmo?

R - No mesmo dia! Às 19 horas e 30 minutos.

P/1 - Já marcou, inclusive.

R - Falou isso. Então, foi um trabalho muito grande! Por que tudo isso? Porque, veja bem! Era muito importante a vinda desse Shopping pra São Carlos. Nós tínhamos muitas saídas de divisas aqui na cidade.

P/1 - Saída de divisas?

R - Divisas.

P/1 - Por que?

R - Porque Araraquara tem Shopping, Ribeirão tem Shopping, e muitas dessas pessoas saíam daqui para fazer compras fora. E outra, a gente segura essa divisa, nós precisávamos abrir a mente dos comerciantes mais antigos, de que a era secular de abertura do comércio, que até hoje nós não conseguimos lugar, das 8 às 18 não existe mais! Para fazer que aqueles comerciantes antigos, seculares, reformassem o seu estabelecimento comercial, iluminasse aquele estabelecimento comercial, pintasse a sua fachada, iluminasse a sua loja, informatizasse o seu estabelecimento comercial. Eles estavam com aquelas máquinas registradoras a manivela, entendeu? Então, tudo isso fazia parte do pessoal, apesar do comerciante, não sei se gostou ou não, mas apesar desse trabalho feito pela Associação Comercial, pelo Sindicato do Comércio Varejista, então eu como presidente, né? Das duas entidades. Esse trabalho foi para que nós fizéssemos e mostrássemos que o Shopping não trás falência para ninguém! Como não trouxe! Eles tiveram a fatia deles! Eles se modernizaram, eles iluminaram sua loja, eles não investiam no material humano que eles tinham dentro da loja, que era cursos para os seus vendedores, curso para os seus caixas, para os seus crediários, para os empacotadores. Então, era isso que eles tinham que acordar, porque eles estavam muito puro atrás da escrivania! Ficava muito fácil em outras épocas! Hoje, não! Então, eles tinham que acordar para realidade, para os novos tempos que estavam acontecendo. Então, quando inaugurou o Shopping: "Não, porque o Shopping não sei o quê, porque o Shopping vai acabar com o nosso Natal de 96, 'que não sei o que!'" Acabou nada! Acabou nada! Tem fatia para todo o mundo em São Carlos. O que é que aconteceu, nós pusemos divisas de enquadramento, e as nossas esticaram. Entendeu? Tanto que no início do Shopping, era mais era 40% do movimento dava-se tudo de fora!

P/1 - Ah, é?

R - De fora!

P/1 - Da onde é que vem? De que cidades?

R - Araraquara, Rio Claro, é Ribeirão Bonito, Descalvado, Porto Ferreira.

P/1 - Polariza todas as cidades.

R - Tudo! Trás tudo pra cá! Trás tudo pra cá! É um Shopping muito, nós tivemos muita sorte de ter aberto aqui em São Carlos, né?

P/1 - Com certeza!

R - Porque se fosse um outro tipo de Shopping, o de Araraquara, por exemplo, é uma galeria que foi transformada em Shopping, não é? O de Rio Claro, era uns barracões da Fepasa, se não me engano, que foram adaptados, né? Pra ser loja. Esse não! Esse foi organizado, foi ...

P/1 - Planejado.

R - ... arquitetonicamente falando, é um dos shoppings mais bonitos que nós temos no interior do estado, com certeza!

P/1 - E ele parece pequeno, né?

R - Sim.

P/1 - E pelo que eu ouvi falar ele tem a está projetado já as ampliações, tem as saídas, é isso?

R - Exatamente! Ele tem ampliações a serem feitas, se for o caso. Mas hoje ele abriga 80 estabelecimentos comerciais. Então, eu acho que aí está um número razoável. Está bom, porque todo o Shopping hoje tem tudo, cada um tem as suas adaptações, não é?

P/1 - É verdade!

R - Porque, o Shopping é o lugar pra ir profissionais, né? São profissionais do comércio. Não pode ser aventureiro! O aventureiro, infelizmente, tem que se adaptar lá, e é difícil. Realmente é difícil! Numa época dessa é difícil! Então, eles estão numa fase de adaptação, né? O que você fez e fez em 96, 97, antigamente demorava cinco anos no mínimo para reaver todo aquele investimento que você fez!

P/1 - É mesmo?

R - É! A Faber é difícil! A Faber é difícil! Então, o vencimento é muito alto.

P/1 - De montar uma loja.

R - De montar uma loja dentro do Shopping. É muito difícil! É um investimento muito alto, né? E tem uma série de exigências que o Shopping Iguatemi tem, e têm que ser feitas, porque senão não tem condições! Aí vira um shopping aberto. Shopping aberto não precisamos, não é?

P/1 - Tá.

R - Shopping aberto nós não queremos.

P/1 - A vinda do shopping. Qual foi a maior transformação que você acha que ela gerou?

R - A maior transformação foi essa que eu acabei de te falar, ou seja, um comércio tradicional investiu nele. Exatamente! Ele pintou a sua loja, ele informatizou a sua loja e investiu em seus funcionários.

P/1 - Tá.

R - O mais importante foi isso. E o comerciante viu que o Shopping, ele, São Carlos é que ganhou com o Shopping. Entendeu? São Carlos virou um grande centro de compras. Hoje, quase todo o pessoal da região passa por São Carlos. E o comerciante tradicional viu que tem espaço para todos. E vai ter o dele, se ele investir nele, se tiver mais estímulo, se ele continuar trabalhando com os seus funcionários. Não vai abalar em nada! Não abalou em nada o Shopping! Muito pelo contrário! Se o comerciante souber agir, vai continuar vivinho da silva! Com certeza! É a maior, acho que uma das maiores conquistas nossas, do Sindicato e da Associação Comercial, foi, na minha presidência, uma delas foi trazer o Shopping.

P/1 - Foi o Shopping.

R - O horário livre para o comércio, né? E a lei que regulamenta a entrada de feiras nômades na cidade.

P/1 - Que fica proibido?

R - Proibido não, né?

P/1 - Regulamenta.

R - É. Ele só regulamenta, porque os direitos são iguais!

P/1 - Tá.

R - Nós, os estabelecidos, e aqueles que querem vir nômades. Nós pagamos todos os impostos, todos os encargos, e nós geramos empregos. Nós queremos que eles façam a mesma coisa. Podem vir! Mas paguem impostos, paguem o que nós pagamos. Porque fica fácil não pagar nada e sair vendendo.

P/1 - Só lucro, né?

R - "Eu não tenho que pagar nada pra ninguém!"

P/1 - É verdade!

R - É do Município. É o regulamento. Não proíbo, é o regulamento.

P/1 - Tá! Me tire uma dúvida sobre São Carlos, é que você falou do "Parque Faber", né? A indústria, a família. Eles são daqui da cidade?

R - Não. Não. É um grupo alemão, né?

P/1 - É um grupo alemão. Mas anteriormente tinha uma fábrica de uma família...

R - É. Seria uma filial, né?

P/1 - Uma filial.

R - Então, onde existe o gerente, coisa e tal e a fábrica escolheram em São Carlos. Fábrica de lápis, caneta, né? E aqui existe uma área grande deles. É onde eles cultivam aí as pinheiros, as árvores pra fazer a manutenção, né? Da borracha. Então, essas áreas são deles. Deles e que foram feitas parcerias. Aquela época, veio o presidente da Johan Faber aqui, na implantação do Shopping Center Foi uma festa muito bonita! E aos poucos se concretizou aquilo que eles falaram em 1990, e que só foi realizado em 1994, na nossa entrada na Associação e no Sindicato. E tivemos a honra de ver essa inauguração em 29 de Setembro de 1997, às 19 horas e 30 minutos

P/1 - Do jeito como ele tinha falado.

R - Do jeito que ele havia falado.

P/1 - Que legal!

R - Foi uma conquista muito grande para o comércio.

P/1 - Que legal! Encaminhando pro final, da sua experiência no comércio, ao longo desse tempo todo desde criança dentro da loja, na fábrica, tudo, qual foi a lição que você tirou do comércio?

R - Bem, antes de fazer esse fechamento. Em 1992, né? Com o falecimento do meu pai, em 1989 ficamos então, eu e meu tio na frente das lojas, do qual em 1992 nós fizemos uma cisão das empresas, onde ele ficou com o da Avenida "São Carlos", a nossa filial, Avenida "São Carlos" 2090, e eu fiquei, continuei com a loja da "General Osório", 525. Totalmente reformada! Lógico, usando agora toda a casa, todo aquele sobrado, né? Na parte de cima o estoque, na parte de baixo um pouco do estoque e mais atendimento. Né? Então, só para fazer o fechamento daquela...

P/1 - Não, claro!

R - né? E daí então, comecei a atuar sozinho na General Osório 525, a partir de 1992. Bem, com toda essa experiência, o que eu tive, é que nós empresários não devemos é ficar atônitos, parados, esperando a coisa acontecer. Você tem que ir atrás do prejuízo, porque ele é muito grande hoje! Ou você vai atrás, trabalha no seu estabelecimento comercial, você é, eu não sei o que te responder. Nome? Experiência Trabalhar! Trabalho! Se você deixar acontecer, não acontece! Eu tive, eu sei disso, porque com toda essa minha vida na presidência do São Carlos Clube, da Associação e do Sindicato até hoje, as coisas eram, tinha um pique muito bom enquanto eu estava à frente. A partir de que eu deixei, eu até afastei para cuidar das coisas dos outros, o meu estabelecimento comercial também caiu. Daí eu, e não fácil levantar. Não foi fácil! Então, eu acho que hoje, o empresário que não estiver à frente dos seus negócios, vai ser muito difícil, porque a situação hoje no país é muito crítica! Não tem dinheiro! Não segura dinheiro, então, você tem que trabalhar. E eu continuo, em matéria de educação, né? Quer dizer, hoje os filhos devem muito. Você tem, e a minha educação, o que eu dou a eles é a mesma que o meu pai me deu: "Você quer ter? Vai trabalhar. Trabalha!"

P/1 - Eles estão na loja?

R - Eu já arrumei um que está O meu do meio também quer fazer Administração, quer fazer, ele quer fazer Administração e Advocacia. Então, tá isso aí! 14 anos ele tem, ele está ligado nisso. Mas é que eu hoje, eu não sei te responder isso aí, tá bom?

P/1 - Não tem problema!

R - A maior lição?

P/1 - Há alguma coisa que você deixa, assim de recado pra gente sobre o comércio, assim um conselho...

R - Agora você me pegou nessa pergunta.

P/1 - Mas não tem problema, vamos passar para outra? Pra gente terminar? Esse tempo aqui que a gente ficou conversando, né? Falando sobre a experiência de vida, do comércio, tudo. O que é que você achou de ter dado essa entrevista, falar da sua história, da Casa Gullo pro Museu da Pessoa, pro SESC?

R - Olha! Isso aí é muito importante, porque você lembrar do seu passado, você voltar um pouco na história é gostoso! Porque eu acho que as pessoas aqui dentro hoje as pessoas são carentes disso! São poucas essas pessoas que contam histórias para os seus filhos, ou que ou mantêm uma tradição. E eu sou meio saudosista, eu gosto de histórias. E, quando a gente fala da família, lembrando a história da família, é muito emocionante! Eu acho que cada família, cada um, tem a sua história, e eu conto, eu já contei uma boa parte da história do meu pai para os meus filhos, esperando que amanhã eles também façam isso com os seus. Recentemente, numa inauguração, eu contei a história da Associação Comercial. De quando começou, e quando eu passei para a Associação Comercial. Eu passei em 20 de Novembro, né? A Associação Comercial totalmente reformada, remodelada, internamente ela totalmente nova, zero, né? Desde equipamento, tudo já pensando na regularização

que infelizmente eu não estou à frente, mas vai acontecer, porque existe um plano anterior. Então, eu acho que a história tem que ser lembrada. Todos nós temos uma história para contar, e nós não podemos deixar que passem com um rolo compressor por cima da história. Então, lembrar o passado, lembrar a história da família Gullo, como ela chegou e como ela está hoje, é muito gratificante! Eu acho isso, por parte do SESC, do Museu da Memória eu estou, fiquei emocionado e agradecido, por eu ter sido lembrado, e poder dar essa entrevista. Já fiquei emocionado! Realmente, eu fiquei emocionado em ter dado essa entrevista para você, Cláudia!

P/1 - Que legal!

R - Fiquei mesmo! É verdade! Eu fui lembrar, como eu disse para você, eu fui escrevendo alguma coisa, não sei onde é que pus, fui lembrando assim datas, inclusive, mas é muito bom lembrar o passado! Eu acho que ia ficar marcado, né?

P/1 - Com certeza!

R - Para ficar no livro! Hoje.

P/1 - Pra história, também!

R - Pra história! É. Pra história da parte do comércio de São Carlos e toda a sua região, é claro!

R - Vai ficar marcado a passagem da Família Gullo, nos áureos tempos de 1870, até 1999. É gratificante!

P/1 - Que legal!

R - Eu agradeço!

P/1 - A gente é que agradece você ter colaborado com o projeto, pro SESC, tudo

R - Muitas coisas. eu acho que eu deixei algum home, mas eu vou eu vou tentar ainda, por mais que não vai dar, porque eu já tentei e não consegui. Talvez a emoção que me fez esquecer de alguma coisa. Mas eu estou eu agradeço a você Cláudia e ao Museu da Pessoa!

P/1 - Obrigada!