

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Fundação SOS Mata Atlântica - 18 anos (SOS)

O tempo através das matas

História de [Adauto Tadeu Basílio](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 12/05/2005

SOS Mata Atlântica 18 Anos
Depoimento de Adauto Tadeu Basílio
Entrevistado por Rodrigo Godoy e Cláudia Leonor
São Paulo, 10/12/2004
Realização Museu da Pessoa
Código SOS_HV006
Transcrito por Maria da Conceição Amaral da Silva
Revisado por Ana Calderaro

P/1 – Boa tarde, Adauto.

R – Boa tarde.

P/1 – Para iniciar o nosso bate-papo eu queria que você falasse o seu nome completo, o local e a data de nascimento.

R – Adauto Tadeu Basílio. Nasci doze de março de 1951 em Taiapu, uma cidade pequena. Na época com 1500 habitantes. Hoje tem no máximo cinco mil. Cresceu para caramba. (riso) Cidade pequena. E depois me criei em uma outra cidade. Foi com cinco anos, me criei em uma outra cidade.

P/1 – Onde?

R – Foi em Monte Alto, onde eu fiquei de cinco até dezoito anos.

P/1 – Então boa parte da sua infância e a adolescência foi em Monte Alto.

R – Isso, boa parte foi lá. E com dezoito anos e um mês, que eu já não aguentava mais ficar na cidade de interior, então eu vim para São Paulo.

P/1 – E foi a mudança mesmo?

R – Isso. Então os pais já não podiam mais segurar você, maioridade, dezoito anos.

P/1 – E qual o nome dos seus pais?

R – Vicente Basílio e Inês Tota Basílio. O meu pai era um faz tudo. Eu cheguei a trabalhar com ele uma época como servente de pedreiro. Em uma época que estava desempregado. Então ele pegava casa desde o alicerce, fazia tudo, entregava a chave e prontinho.

P/1 – Levantava...

R – Ele é mais um auxiliar ou dois. Fazia tudo. Desde o alicerce, alvenaria, acabamentos, eletricidade, encanador... Em tudo. Ele sempre batalhou nisso. Minha mãe mais do lar, sempre cuidando de casa, mas muito batalhadora. Porque ela fazia roupa, consertava guarda-chuva. Na época era muito utilizado guarda-chuva e não se comprava a três reais como se tem hoje.

P/1 – Que nem hoje.

R – Hoje é descartável. (riso)

P/1 – Por obra chinesa.

R – Na época o guarda-chuva era caro e se trocava o pano, o tecido do guarda-chuva. Quando furava ou quebrava uma vareta, essas eram consertadas. Meu pai tinha todo um esquema para fazer isso. Tinha uma oficina dentro de casa e minha mãe trocava o pano do guarda-chuva, deixava novinho. As pessoas investiam nisso, nesse equipamento, na época.

P/1 – E seus pais são dessa cidade mesmo?

R – É, meu pai nasceu em Descalvado. A minha mãe não me lembro muito bem onde foi. Eles moraram em São Paulo e depois tiveram acho que dois filhos aqui. Nós somos nove na família.

P/1 – Nove filhos?

R – Nove filhos. Seis homens e três mulheres. E depois eles foram para o interior, para essa cidade Taiapu, onde eu nasci. Ficaram um bom tempo lá. Nessa época meu pai cuidava da agricultura, tinha um sítio. E depois de algum tempo foi que nós fomos para Monte Alto.

P/1 – E você tem lembranças de Taiapu? De sua infância em Taiapu?

R – Olha, de Taiapu quase nada. Quase nada mesmo. Lembro de alguma passagem em que tinha uma senhora que eu chamava de avó. E tinha uns pés de jabuticaba em que eu adorava subir. Ela brigava comigo, coisa do tipo. Mas é muito vago, não sei nem um detalhe.

P/1 – Já de Monte Alto, não?

R – Monte Alto já lembro bem. Monte Alto, dos cinco até os dezoito anos, eu acho. Foi uma infância e uma juventude que eu jamais vou me esquecer. Tive momentos muito felizes. Hoje eu imagino que eu era feliz e não sabia. Até porque eu acho que na época o que pareciam ser problemas para mim, hoje eu vejo que não era nenhum problema. Eu não tinha aquela responsabilidade de ter uma família, de ter a responsabilidade que a gente tem hoje. Mas Monte Alto foi uma infância muito bacana.

P/1 – E como era Monte Alto?

R – Cidade pequena. Cidade pequena é aquela cidadezinha que de quinta, sábado e domingo tem o footing na praça. Sabe o que é footing?

P/1 – Hum, hum

R – Andar em volta do jardim, nas calçadas. Então as meninas andam de um lado os homens andam do outro, e ficam nas paqueras ali. Isso era sagrado. Hoje não tem mais, é impressionante. Hoje só ficam nos barzinhos e lanchonetes. Mas os footings eram fatais, eram fundamentais.

P/1 – Você ainda é da época do footing.

R – Sou da época do footing. Uma cidade pequena assim vive pouco do comércio. A renda vem pouco do comércio, mais da agricultura. Vários sítios lá e muita produção de frutas. Na época era chamada “Terra do Mamão”. Depois de algum tempo deu uma praga e ninguém mais plantou mamão. Hoje o mamão que existe é porque nasce espontaneamente. (riso) De você jogar a semente. E lá eu, de família pobre... No interior a gente tem esses problemas. Ou você tem lá um pistolão que te coloca em um bom emprego e te dá um apoio, um padrinho. Ou então você tem que batalhar pelo seu espaço. E eu realmente nunca tive. Então depois, logo que saí do primário, eu não fui direto fazer o ginásio. Na época tinha o primário, depois o ginásio e depois o colegial. Eu não fui direto fazer o ginásio porque o ginásio já era pago. Eu já tinha problema. Então eu comecei assim já bem. Enquanto estava no primário eu já vendia verdura com carrinho de mão. Depois fui ser engraxate. Isso é um roteiro de todos os garotos pobres de lá. Era muita disputa por espaço de engraxate na cidade. (riso) Tinha que disputar um ponto.

P/1 – Concorrência.

R – Disputar o ponto a tapa às vezes! Mas isso era uma lição de vida muito grande. Você começa a conviver, você começa a sentir, você começa a se construir internamente, mesmo sendo garoto. Passando o tempo surgiu um sargento da polícia que resolveu fazer um grupo, que ele chamava Guarda Mirim da cidade. Era para cuidar de trânsito. Só que o trânsito lá era mais bicicleta do que carro. Cuidar de cinema, de eventos na cidade. E eu me inscrevi. E tinha eu acho que uns setenta ou oitenta garotos participando. Foram selecionados no final vinte. Esses vinte foram treinados durante cinco a seis meses. Por exemplo, a gente marchava, e era tudo sob o toque do apito. Cada apito era uma ordem. Então eu podia estar a dois quarteirões, o cara apitava e você tinha que saber se era esquerda, direita, parar, volver, coisa do tipo. E eu me destaquei na época e acabei sendo capitão dessa turma toda. Como eu disse, não por eu ser mais inteligente. Talvez porque eles eram um pouco menos

inteligentes. (risos)

P/1 – (risos)

R – Mas eu tenho uma foto interessante que eu poderia até trazer. Têm todos os vinte e eu sou o menor deles. Então tinha um sargento, um negão, que dava dois de mim. Um cabo, era super enorme o cara. E eu tinha que mandar nesses caras. Com muito medo, é claro, mas mandava. Isso era bacana.

P/1 – Mas a função mesmo de um Guarda Mirim o que era?

R – Guarda Mirim era isso. A gente tinha um turno. Os guardinhas ficavam assim três horas por dia. Então a gente determinava: tinha aquele cruzamento ali na praça principal, é um cruzamento perigoso. Lá dois carros já eram um perigo na cidade!

P/1 – (risos)

R – Então a gente ficava no meio, bem em cima da boca-de-lobo. Que lá as bocas-de-lobo são exatamente no centro do cruzamento. Ficava bem em cima da boca-de-lobo. Ainda bem o esgoto lá não fede tanto quanto aqui. (risos)

P/1 – (risos)

R – E ali ele ficava direcionando o trânsito. Então se vinha um carro de lá ele apitava e mandava parar enquanto esse aqui passava. Depois não tinha mais, então liberava aquele. E também para as bicicletas. Como eu disse, tinha muita bicicleta, então essa organização do trânsito era mais para bicicleta não correr risco com os carros. Então a gente tomava conta de pelo menos uns oito a dez centros, cruzamentos que tinham uma certa periculosidade. Fora isso, de sábado e domingo a gente fazia e organizava as filas de cinema. Para ninguém furar fila e coisas do tipo. Dentro do cinema, até [se] beijar muito a gente se introneta. (risos)

R – Mas era bacana. Eu não fazia muito esse papel. Eu, por ser o capitão, mais supervisionava, então era bom. Entrava no cinema de graça, comia, bebia de graça. Era muito gostoso.

P/1 – Tinha certo status na cidade.

R – Tinha um status e até um respeito. E fiquei muito tempo conhecido como “Capitão”. Até depois que eu vim para São Paulo e voltei para passear alguns dias, o pessoal me ainda conhecia muito como “Capitão”. Até hoje algumas pessoas que eu não vejo há muito tempo, que consegui me lembrar, me conhecem como “Capitão”, não como Aduato.

P/1 – E você trabalhou até que idade?

R – Eu não fiquei muito tempo. Foram dois anos e pouco. Então eu fui trabalhar em uma grande loja de móveis, eu era uma espécie de cobrador de bicicleta. Ia cobrar as duplicatas de gente que não pagava e coisas do tipo. Limpava a loja, tirava o pozinho dos móveis, às vezes fazia café para as pessoas do escritório. E foi assim, mais um ano talvez. Então acabou essa mamata e não tinha mais emprego. Não dava para ser guarda mirim porque eu já tinha passado da idade. Não dava para vender mais verdura de carrinho porque já não ficava bem. Eu já tinha aquela coisa de vergonha das meninhas me verem, e fiquei um tempo parado. E eu não suportava ver minha mãe ter que me sustentar, então eu fui trabalhar na roça. Fiquei na roça [para] ser bóia-fria mesmo. Então vinham aqueles japoneses com caminhãozinho, pegavam a gente e levavam para a roça. Ia fazer de tudo lá. Para nós jovens era vergonhoso. Quando você voltava, se escondia de tudo quanto é jeito. Com o chapéu aqui, lá, para ninguém te ver. Coisas do tipo. Eu fiquei uns três anos e meio, quase quatro anos trabalhando na roça. Mas hoje eu digo com muito orgulho que é uma fase que eu jamais vou esquecer. E eu era muito feliz nessa época. Era feliz e não sabia. Eu trabalhava cantando o dia todo, assobiava. Eu sabia todo o repertório do Roberto Carlos. Jovem Guarda era comigo mesmo, sabia tudo. (risos) Era muito legal. Mas seria legal se eu não começasse a crescer e sentir que eu teria vaidades para serem cumpridas, e que eu queria algo mais. Se eu não viesse aquele espírito materialista, se eu ficasse isento disso, talvez estivesse lá até hoje. E [talvez] fosse mais feliz do que estou hoje. Mas quando você é materialista, começa a achar que os objetos são importantes, começa a achar que as coisas materiais são mais importantes. Você começa a alimentar vaidades, então senta e fala: “Poxa, mas isso não é o que eu quero. Quero ser um advogado, quero ser um.. Alguma coisa que valha a pena, que apareça.” Foi então que eu comecei a alimentar. Trabalhando na roça eu fiquei muito amigo de uns japoneses. Coisa rara japonês ficar muito amigo de brasileiro, na época, e confiar. Mas eu trabalhei um ano com eles e eles adquiriram uma confiança grande comigo. Eu acabei sendo uma espécie de assessor deles. Então eu cuidava de uma horta que eles tinham perto da cidade. E essa horta abastecia quase que a cidade inteira, então tudo que se dizem legumes e hortifruti a gente plantava. Eram eu e mais doze garotos que trabalhavam. Na época ele usava mão-de-obra infantil mesmo. (riso) A criança saía da escola e ia para lá. Eram dois turnos, mas era um trabalho bem tranquilo. Tirar matinho de canteiro, regar, cortar pé de alface, tomate, essas coisas. Então eu fiquei cuidando deles ali um tempo também. Foi uma época boa. E nessa época eu inventei de ir para uma academia de boxe. Apareceu um louco lá querendo dar aula de boxe e montaram uma academia em um clube. Eu falei: “O que é que eu tenho a perder?” Eu já jogava bola de meio de semana, de sábado, domingo. Tinha bastante vigor físico e inventei de entrar nessa. Estava indo bem, enquanto vai aos treinamentos só pular. A gente quando é jovem faz isso. E começamos as lutas, claro. As amadoras, as da casa. Enfim, eu me destaquei bem. No meu peso era bom, era o melhor no meu peso. E eu tinha dezessete anos, dezessete e meio praticamente, então surgiu um campeonato da Gazeta, aqui em São Paulo. E o professor falou: “Não, você tem que ir para disputar. Então cada um do seu peso tem que ir. Você tem que ir.” Mas aí, com dezessete anos não está ainda maior, então pedia autorização para a mãe, para o pai. Mas claro que não deram.

P/1 – Não deram?

R – Não. Falaram: “Meu filho não vai ser saco de pancadas dos outros.” Enquanto está aqui dentro da cidade, tudo bem. Você sabe que não é uma coisa tão profissional, tão séria. Eu acabei não vindo por imposição deles. Mas eu viria, sim, se tivesse oportunidades. No fim eu até achei bom não ter vindo, na verdade. Porque o meu sucessor, que me substituiu, voltou tão amarrotado, coitado. Ele tinha hematoma dos pés à cabeça. (risos) Então eu falei: “Que bom que eu não fui!” Mas enfim, aí passou mais um tempo e eu desestimulei do boxe também. Desestimulei e ficava contando os dias para chegar aos dezoito anos. Mas contava os dias assim mesmo. E demorava muito. Um mês era uma coisa de louco para passar. E você querendo. Eu queria vir embora para São Paulo. Na época tinha o famoso êxodo rural. O pessoal vinha do campo para a cidade. E vinha das cidades pequenas para as capitais, para as grandes metrópoles. Era isso. Porque nas cidades menores não tinha campo de trabalho. Ou você tinha um padrinho, um bom padrinho, ou era filho de ricos, senão estava fora.

P/1 – Mas você planejava vir para São Paulo?

R – Eu planejava vir para São Paulo. Não sabia nem o que fazer. Mas eu queria vir para tentar uma oportunidade.

P/2 – O que é que te atraía em São Paulo? Do que é que você ouvia falar?

R – Na época era questão de ganhar dinheiro mesmo. Eu falava: “Não, lá pega dinheiro com o rastelo”.

P/1 – Nossa.

R – Tipo de jargão usado na época no interior. “Catar dinheiro com rastelo.” Rastelo é aquele negócio de pegar folha. Então a gente ficava iludido com isso. Mas esqueceu-se de falar que você tinha que batalhar muito. Que você tinha que ralar muito para chegar em uma condição dessa. Você tinha que ter uma dedicação muito firme. Não é simplesmente chegar e um mês depois você está super bem instalado, está faturando, está ganhando. Não é isso. Então a gente fica iludido. Porque a gente vê os bons exemplos que aconteceram. Os fracassados a gente não enxerga. Que vem muita gente de volta, alguns bem de vida, bem sucedidos. E os fracassados... A gente não percebe que eles voltaram e a gente se ilude. E eu fiquei lá um tempo. Depois os últimos seis meses eu trabalhei na Peixe, na CICA [Companhia Industrial de Conservas Alimentícias] como operador de empilhadeira, aquelas maquininhas. Ficar levantando aquelas tábuas de polpa de fruta. Eu trabalhava muito à noite e acabava dormindo em cima das caixas, às vezes, de doce de goiaba. Abria as lata, comia. (riso) E o meu irmão era o gerente geral da fábrica na parte de mecânica, de construção. Foi ele que me colocou lá. Até deixei uma situação desagradável para ele. No fim briguei com o presidente. Eu era cabeludo, na época era moda. E eles resolveram falar: “Não entra mais cabeludo na fábrica.” E eu não aceitava cortar o cabelo. E duas vezes eu entrei. Na terceira não deixaram. Então fiquei uns três dias sem ir trabalhar, mas no fim fiz o acordo. Era meio turrão na época, essas coisas bobas assim, até fazer dezoito anos. Eu lembro bem, dezoito anos, 1970, Copa do Mundo. Julho, se não me engano. Acabou a Copa do Mundo e um mês depois eu estava em São Paulo.

P/1 – Então você fez dezoito anos...

R – Dezoito anos já estava...

P/1 - Literalmente.

R – Literalmente.

P/1 - Foi embora.

R – Eu tive bastante sorte porque eu não vim para ficar sozinho, para explorar alguma coisa nova sozinho. Eu já tinha duas irmãs que moravam aqui, então eu tinha onde ficar. Não tinha aquele problema todo, mas foi uma experiência bem desagradável no começo.

P/1 – Qual foi sua primeira impressão quando você realmente chegou a São Paulo? O que é que passou pela tua cabeça?

R – A primeira vez que eu vim para São Paulo eu tinha quase dezessete anos. Eu vim com esse japonês. Ele tinha banca de frutas e tal no CEASA [Centro Estadual de Abastecimento] e falou: “Vamos para São Paulo. Só levar e amanhã a gente está de volta.” E eu tinha aquele medo. As pessoas falavam já na época da violência em São Paulo, dos assaltos.

P/1 – Já é algo antigo isso então?

R – Cuidado! Isso é super antigo. Na época não chegava nem aos pés do que é hoje. (riso) Mas eu, para você ter uma ideia... O que eu fiz com o meu dinheirinho na época que eu vim para São Paulo com o japonês? Trouxe algum troquinho. Enfiava na meia, então se eu entrava no bar eu entrava com o dinheirinho da coxinha e do café com leite. Eu não botava a mão no pé de jeito nenhum. E estava o tempo todo desconfiado, olhando os lados. Já vinha com aquele trauma. Porque as pessoas falavam: “Lá tem bandido, tem ladrão, tem isso, tem aquilo.” Isso em 1969 que falavam. Hoje o que se fala lá, eles nem acreditam mais. Porque lá já está acontecendo isso também, com a proporção menor. Então essa foi já a primeira experiência. Quando eu vim, talvez esse trauma tenha me afetado. Eu me senti muito tímido, muito introvertido quando eu vim para São Paulo definitivo. Então para sair de casa para procurar emprego, no começo, foi uma barra. Eu tinha medo de sair sozinho na rua. Primeiro de me perder. Uma metrópole dessa era assustadora para um caipira como eu. Então aos poucos o meu cunhado ia me orientando: “Olha, pega um ônibus aqui, você desce em tal lugar. Vira três quadras para a direita, duas para a esquerda tem um outro ônibus assim. Olha o nome, leva o número.” E foi assim que eu comecei a andar. Então eu parava em um ponto de ônibus, fixava tudo, decorava o lugar, as casas comerciais. E

depois falei: “Agora eu vou andar três para lá e duas para lá.” Eu ficava anotando. Eu fazia o mesmo caminho de volta. O começo foi assim.

P/1 – E quando você veio em que lugar da cidade você ficou?

R – Eu quando vim eu fiquei morando ali na Freguesia do Ó, então eu vinha mais para o Centro. O lugar de procurar trabalho era o Centro, Praça da Sé. Na época tinha a Praça Clóvis Bevilacqua, que hoje é tudo Sé. Tinha ali o Paçandu. O Centro na época que era muito valorizado. As pessoas frequentavam o Centro Velho, e ali era o meu local de chegar. Chegava, pegava o jornal e falava: “Bom, onde fica isso?” Perguntava. Alguém sempre sabia, ali era referência. Dali a gente saía para procurar o emprego. Era ou pegar outro ônibus ou o emprego. Era no mesmo Centro. E aí vieram experiências do tipo tentar vender livro, sabe. Aquelas coisas.

P/1 – De porta em porta?

R – De porta em porta. Você sempre é um nato vendedor nas primeiras duas coleções. Você vende para o irmão e para a tia. Depois acabou. (riso) Você não vende mais nada. Eu tentei duas vezes. Eu falei: “Eu sou um fracasso como vendedor.” E então não consegui. Então passou, vendi outras tranqueiras e não consegui. E eu não tinha uma profissão, na verdade. Eu percebi que eu era um nada. Que lá no interior eu me saía bem em uma coisa ou outra talvez por conhecer o local, por me sentir mais desinibido. Eu tinha que trabalhar, que eu não ia ficar às custas da família. Eu arrumei um emprego de balconista na Doceira Pão de Açúcar. Era uma doceira que tinha na Clóvis Bevilacqua. Uma doceira finíssima, bacana. Trabalhava de paletozinho branco, gravatinha borboleta. O turno era das três às onze da noite.

P/2 – Qual era a atividade do senhor?

R – Balconista. Eu ficava atrás do balcão servindo as pessoas. Doces finíssimos. Aqueles camarões enormes, todos empanados. Pizzas de aliche e coisa assim. Ia muita gente fina ali, e era bem frequentado na época.

P/2 – Você chegou a conhecer os donos?

R – Conheci sim. Conheci o Diniz, o pai desse Diniz — o velho. Aliás, foi ele que me deu a conta para ir embora. (risos)

P/1 – (risos)

R – E na época esse homem trabalhava muito, nossa. Ele ficava na [Avenida] Brigadeiro Luís Antônio na época. Eles tinham uma loja e o escritório dele era lá. Ou pelo menos foi lá que ele falou comigo. Então eu fiquei aí, mas eu fiquei pouco tempo. Foi um ano, um ano e pouco. E era um emprego. Era para passar o tempo mesmo enquanto eu procurasse alguma coisa. Então surgiu um amigo do meu irmão que trabalhava em uma indústria de extrusão, PVC [policloreto de vinila], que faz esses tubos, igual a Tigre e tal. E ele me chamou, falou: “Vem para cá. Vou te ensinar alguma coisa dentro do escritório.” Eu falei: “Puxa, nem sei o que é que você quer. Mas vamos, né?” Não tinha outra coisa para fazer. Então eu comecei a ir lá e ele começou a me ensinar. Ele era sub-contador da empresa, começou a me passar as coordenadas, o que fazer, mexer com livro fiscal, contabilidade e essas coisas básicas. A empresa apostava muito nos jovens do interior. Para você ver que na época as empresas já entendiam que tinha muita gente boa que vinha do interior. Então ela comprou uma casa grande na Rua Faustolo, ali na Lapa. Recuperou a casa, fez mais banheiros, mais dormitórios. Ela tinha dez jovens do interior e um deles era eu. Então ela deu essa casa como uma república para que a gente morasse ali, todos juntos. A gente não pagava nada, a não ser a empregada que cuidava da nossa roupa e da nossa janta. Quando chegava a janta estava pronta. E foi muito bom também. Foram dois, três anos ali que foram maravilhosos. Eu era presidente da república, porque eu organizava. (risos)

P/1 – Sempre, o “Capitão” da Guarda Mirim.

R – Pois é, sempre eu tenho essa sina.

P/1 – Presidente da república.

R – Eu não sei se eu era um trouxa, porque... (risos) É que eu sempre gostei de ser mais responsável, de botar ordem nas coisas. Eu sempre acho que se tem que ser certo é para ser certo. Não tão rígido. Mas vamos ser certos que todo mundo ganha com isso. Eu acho que por isso as pessoas sentiam mais confiança de que eu devia cuidar das coisas, eles se sentiam mais seguros em estar comigo. Então nessa república eu era o caixa. Pegava o dinheiro de todo mundo no fim do mês e pagava todas as dívidas da casa. Fazia as contas da comida, das feiras todo fim de semana. Então determinava: “Olha, essa semana é você quem faz a feira. A dupla que vai fazer o almoço no domingo é você e você.” Sempre era uma dupla de uma cidade. Então havia uma disputa bacana. Era muito legal. Quem estudava parou de estudar uma vez que estava morando ali, porque era tanta zoeira dentro da casa a noite que o pessoal não saía para ir para a escola. Eram muitas meninas que faltavam na escola e iam para lá à noite.

P/1 – (riso)

R – Então virou um lugarzinho meio terrível. Os vizinhos começaram a reclamar que ali era uma zona totalmente familiar. Então eu falei: “Puxa, precisamos recuperar a imagem.” (riso) Então eu comecei a visitar os vizinhos. Ver alguém mais simpático, mais extrovertido e convidando eles para visitar a casa, para verem que a casa não era nada disso. Que as meninas iam lá apenas porque gostavam de ir lá ouvir a gente tocar violão, cantar. E então todos os domingos eu fazia um balde de caipirinha. Um balde enorme. Chamava todos os vizinhos para ir tomar caipirinha de domingo. Quando não fazia churrasquinho, os espetinhos, convidava os vizinhos. Iam as velhinhas, as crianças, todo mundo. Então ficamos bem

na fita.

P/1 – Criou uma política de boa vizinhança.

R – Criamos uma política de boa vizinhança e foi legal. Mas essas coisas não deixavam de acontecer. Era tudo debaixo do pano. As meninas chegavam mais ou menos escondidas, não se tinha muito barulho. Então a gente mudou um pouco. Mas foi uma época muito gostosa.

P/1 – E foi assim que você começou a mexer com a área de contabilidade?

R – Com contabilidade, é. Eu fiquei um tempo nessa empresa, mas o diretor era um psicólogo. Eu o adorava, mas ele traía muito a gente. O fato de eles darem a casa para a gente... Toda a vez que você ia pedir um aumento para ele... E eu era jovem, eu queria subir na vida, ter roupas melhores, ter um carro, ter alguma coisa. E eu me sentia um bom funcionário. Eu progredi muito dentro da empresa. A gente ia pedir aumento para ele e ele vinha com aquelas histórias: “Ah, não, porque a gente dá a casa para vocês morarem. Porque vocês são uma família. E aqui é uma escola para vocês. Vocês nem pagam por isso. A gente ensina vocês.” Sempre era o mesmo discurso. Eu falei: “Não dá, né? Eu não posso viver desse jeito.” E eles pagavam pouco, realmente. Então eu falei: “Eu não vou mais pedir aumento. Eu vou procurar emprego depois eu peço aumento.” A época era muito boa. Eu fui, preenchi ficha em várias empresas em um dia. Faltei um dia só para preencher ficha. E fui chamado em três empresas. Assim: “Olha, pode começar amanhã se quiser. Já vem para começar.” Eu: “Não, espera aí, não é assim” Eu fui falar com o psicólogo de novo. Eu falei: “Olha...” Ele falou: “Não, porque...” Eu falei: “Ah, não. Não precisa falar nada. Não vou nem pedir aumento para o senhor. Só vim pedir demissão hoje.” E foi aquele... (riso) Virou a coisa. No fim eu saí mesmo. Saí. Escolhi uma das melhores, que também no fim não foi a melhor. Fiquei seis meses, acabei saindo para uma outra. Aí eu dei uns pulos. Passei em três ou quatro em menos de um ano e meio. Fui escolhendo mesmo. Mas foi bom, porque com isso eu fui adquirindo experiência. Eu saía de um ramo e entrava em outro. E fui construindo isso. Entrei em uma de ar-condicionado. Construía aparelho de ar condicionado. Aí, sim, eu estabilizei um pouco. Eu gostava de lá e fiquei nove anos trabalhando nessa empresa. Eu era uma espécie de sub-contador do contador, mas eu não tinha nem o CRC [Central de Informações do Registro Civil]. Não tinha feito a Contabilidade.

P/1 – Você não tinha feito a Contabilidade ainda?

R – Não. Eu cuidava de tudo da contabilidade, tudo. Da parte fiscal, entregava o balanço de fim de ano prontinho para o chefe assinar. O contador não sabia fazer o balanço, ele não tinha essa função. Ele assinava o que eu mandava ele assinar. Falava: “Assina que está pronto.” Então...

P/1 – Quando você se decidiu em fazer?

R – É, aí foi interessante. Eu sempre odiei estudar. Eu nunca gostei de estudar. Eu no primário em matemática era fera. Adorava matemática. Eu tinha um professor que me simpatizou, eu simpatizei com ele. Foi uma relação fantástica. Então eu fazia questão de entender tudo o que ele falava. Português, pelo contrário, era uma senhora e eu peguei uma birra dela no primeiro dia. Eu sei que um mês ou dois depois ela me botou de castigo no meio da sala de aula. Eu fiquei a aula inteira sentado no chão no meio da sala. Eu não lembro nem bem o que eu fiz.

R – Eu peguei um trauma de português. Depois trocava de professor. Para mim eu só via a dona Ritinha na minha frente. Eu nunca aprendi direito português. Concordância, onde botar vírgula e coisa do tipo. (riso) Até hoje eu tenho uma deficiência enorme com isso. Mas matemática, não. Sempre me saí bem, sempre me dei bem. E daí [vem] essa facilidade de mexer com número na contabilidade. Aí eu me adaptei bem em trabalhar em contabilidade. Só que eu tinha preguiça de estudar. Preguiça mesmo, não aguentava falar em estudar para mim. Então chegou um dia esse contador. Era meu chefe e falou: “Olha, Adauto, ou você vai fazer um curso de Contabilidade, um técnico pelo menos, ou então não dá nem para te promover para sub-contador. Você é meu braço direito, é esquerdo, é tudo. Mas como é que eu vou te dar um grande aumento ou te valorizar mais?” Eu falei: “É, realmente. Agora, já que eu estou aqui...” Eu já estava a treze anos mexendo com contabilidade. Eu já tinha uma experiência que muitos contadores não tinham. Eu falei: “E agora? Três anos de técnico ou quatro de faculdade? Nem pensar.” A essa altura eu já tinha o ginásio.

P/1 – Ah, você já tinha feito o ginásio.

R – Isso. No ginásio eu fiz supletivo. Acho que vocês não lembram, não é desse tempo. Que a gente fazia mais rápido. Era um ano e meio. E fiz o colégio também.

P/1 – Você fez o colegial também.

R – Consegui fazer o colégio também. Então em três anos eu matei o ginásio e o colégio. Porque eu já tinha uma experiência. Já era meio macaco velho. Fazia muito teste. Lia esses testes que saíam em jornal. Então eu fiquei macaco velho de supletivo. e então surgiu. O MEC na época soltou uma deliberação de que podia fazer curso de contabilista, e tinha mais outros dois cursos em um ano. Desde que você tivesse o colegial. Porque o colegial já matava aquele primeiro ano do técnico. Eu falei: “Ah, legal. Um ano acho que eu suporto. Vamos nessa.” Fui fazer e foi bom. Porque eu só passava no limite da presença. Eram 75% das aulas em que você tinha que estar lá. E eu estava nos 75%. (riso) Eu fiz muita amizade com professor. E nas aulas de Contabilidade eu mais ajudava os colegas do que participava. Ele falava: “Adauto, você não precisa. Você já é um contador nato, só que você não tem o CRC.” “Então me ajuda.” “O pessoal que não entende muito dá umas dicas enquanto a gente está em aula e você já está garantido mesmo. Só não falta para não ter problema.” “Então está bom.” É lógico que depois aprendi um pouco de contabilidade pública, bancária. Isso também tem no curso. Não era meu negócio, mas aprendi. Um pouco de direito também tinham umas aulas. Mas enfim, peguei o canudinho. E o técnico contábil na época – acho que ainda hoje deve ser – era equivalente ao contador. A única diferença é que não

pode assinar a peritagem. Relatório de peritagem. Então quer dizer, isso eu não faço nem me interessa fazer. Então eu falei: “Bom, por que é que eu vou ser contador? Ter o superior contador, ter um canudo? Eu não estou interessado. Eu odeio estudar, o que é que eu vou fazer?” E eu não fui. No fim eu falava: “Puxa, mas eu tenho que fazer.” Depois: “Não, mas não vou.” E eu brigava comigo mesmo. No fim acabei não fazendo. O tempo passou e resolvi casar. Casei com 25, 26 anos. Então eu falei: “Não, eu não vou estudar. Eu não tenho saco para isso.” Foi aí que eu parei. Mas fiquei nessa empresa nove anos. Eu saí, entrei na Lalekla, que era uma empresa que o Roberto Klabin estava assumindo. O pai dele havia morrido eu acho que dois anos antes, em 1981. Deve ter morrido em 1980, 1981. Eu entrei lá em 1983. Quem me levou foi esse contador que me estimulou a tirar o CRC. Ele foi para lá e me levou. Porque eu era o braço direito dele lá, imagina se ele ia faltando um braço para outra empresa. (risos) Então continuou o mesmo processo. Eu continuei fazendo tudo e ele só assinando.

P/1 – Isso no início da década de 1980?

R – É, em 1982 já, 1983. E aí entrei, fiquei lá. Era na Consolação o escritório, na época. Depois foi lá para Santo Amaro na [Avenida] Guido Caloi. E lá também foi ótimo. Foram nove anos lá, quase nove anos, saí em 1991. Mas foi bom. Depois passei a ser gerente de contabilidade. Esse contador passou para uma outra área, então passei a assumir toda a área de contabilidade, custos, ativos, fiscal e tudo mais. Com a junção das empresas — a Lalekla juntou com a Dixie ficou Dixie-Lalekla — já veio um outro contador. Eu passei a assessorar a diretoria, assessorar o Roberto. E depois eu me senti. Comecei a falar: “Puxa, não é isso o que eu quero mais.” Eu nunca ia ser diretor lá. Eu estava abaixo dos diretores e um pouco acima dos gerentes, então eu era o quê? Eu nem sabia o que é que eu era. Então eu falei com o superintendente na época: “Olha, quando você for fazer alguns cortes você me põe na fita. Eu estou a fim de montar um escritório.” E meu irmão já tinha um escritório. Meu irmão tinha um escritorzinho há vinte anos.

P/1 – De contabilidade?

R – De contabilidade. Sempre com sócio. Ele nunca fechou um balanço na vida dele. Nunca fez um imposto de renda. E tinha o escritório há vinte anos. Era sempre um sócio que fazia essa parte. E todo fim de ano ele me chamava. Falava: “Poxa, vem fechar os balanços para mim e os impostos de renda.” Então eu fazia os bicos para ele no final de ano. Ia lá, pegava tudo, montava uns mapas e fechava. Condensava tudo e ele passava a limpo. E eu fiquei estimulado a abrir esse escritório junto com ele. Eu precisava de dinheiro. E nessa indenização, eu peguei e investi nesse escritório. Ele tinha um escritório pequenininho. Então alugamos um sobrado.

P/1 – Onde era o escritório?

R – Era ali no Pari, perto da [Avenida] Celso Garcia. Investi primeiro no computador do escritório dele, eu que coloquei. Deixamos o escritório bem bacana mesmo. Chegamos até a fazer uma espécie de associação com um advogado que era dono do prédio e tudo. Ele tinha escritório também no mesmo andar. Mas não durou muito, ficou um ano e meio a sociedade com o meu irmão. Enquanto eu não era sócio eu trabalhei com ele uns sete, oito anos ajudando ele. (riso)

P/1 – Virou sócio.

R – Virou sócio, a coisa inverteu.

P/1 - Estragou.

R – Estragou. As filosofias eram diferentes. Eu tinha uma filosofia de atender bem meus clientes. Então eu visitava meus clientes no mínimo uma vez por semana. Se era para ficar meio dia lá, ficava. Se era para ficar o dia todo, eu ficava. Então eu queria que o cliente me desse valor não só por ser um contador, como um mal necessário. Porque contadores, hoje, são mal necessário. Se você não sabe fazer imposto de renda você precisa de um contador. Você tem uma empresinha... Você não tem que estudar e aprender tudo o que o contador faz só para tocar sua empresinha. Teu negócio é vender, teu negócio é produzir. Então eu queria mudar essa coisa. Não queria ser um escritorzinho de contabilidade. O meu irmão era assim, o cliente dele ligava e ele falava assim para o cara que atendeu: “Fala que eu não estou.” Ele nunca atendia ninguém. Atendia quando encontrava os caras lá no boteco: “Vamos tomar cerveja?” “Vamos.” Então era terrível. Era uma relação profissional que me incomodava e eu queria mudar isso. Meus clientes eram um pouquinho maiores, os que eu levei. E eu visitava toda semana, ficava lá. O cara perguntava sobre empregada doméstica, eu descobria. Ou se eu sabia, eu já falava. Se não sabia, eu pesquisava. Enfim, eu dava uma assistência até caseira para o meu cliente. E isso provava que contador não era um mal necessário. Era, além de tudo, um amigo. Então eu me dava bem. Na hora de pedir um aumento também eu tinha muito mais chance de aumentar a mensalidade, coisa do tipo. Meu irmão se incomodava com isso. E a gente começou a criar atrito, então eu falei: “Vamos separar.” Eu na época eu não era bom em parte trabalhista, porque ele cuidava da parte trabalhista. Eu era bom em contabilidade, parte fiscal, tributos... E [a parte] trabalhista me incomodava para burro porque eu não fazia. Eu falei: “Olha, eu preciso da parte trabalhista, você continua me assessorando. Te pago pelas minhas empresas. E você não sabe nada de contabilidade, eu faço a contabilidade da sua empresa e você me paga.” Pronto, estamos resolvidos. Separa e acabou. E foi assim. Então eu montei um escritório sozinho ali ao lado do West Plaza, e fiquei algum tempo. Em 1993, o Roberto Klabin... Eu estava um tempo já longe dele. Ele tinha um auditor que trabalhava com ele lá na SOS e o Roberto ia assumir definitivamente a SOS como presidente. Ele estava no estatuto como presidente desde 1991. Mas era assim, não era ele que tinha assumido verdadeiramente. Era um presidente mas que não estava muito dentro. O superintendente ia sair e ele queria assumir, então ele pediu para esse auditor me chamar para fazer um levantamento na casa e ver se estava tudo em ordem. O Roberto é um cara muito fiscalista. Ele é um cara que gosta das coisas muito certinhas. Ele confiava muito em mim na época e pediu para que eu fizesse um levantamento de tudo. Ver a contabilidade como é que era, o que tinha de errado, o que não tinha... Para deixar tudo limpo. Para ele assumir alguma coisa que não trouxesse problemas no futuro. E foi assim. Eu fiquei lá quase um ano arrumando, mexendo. Fui implantando controles. Ele me pediu para cuidar um pouco da administração e eu fui ficando. O que era meio dia sim, meio dia não, acabou sendo dia sim, dia não. Depois dia sim e o outro também. E então, no fim, eu tinha só as sextas-feiras para ir para o meu escritório.

P/1 – Isso foi em 1993 que você começou a ter esse contato oficial com a SOS?

R – É, isso. Com a SOS. Exato. Em 1995, mais ou menos, o escritório já estava assim, estava em ascensão o meu escritório. Antes de eu ir para a SOS, na verdade. Até um ano depois que eu fui para a SOS ainda estava. Eu conseguia clientes, dava manutenção aos clientes. Mesmo sendo um pouco, meu tempo maior era para a SOS. Mas sobrava tempo para falar com os clientes. Para dar um up para eles. Estava em ascensão realmente. Estava indo bem. Mas eu fui me envolvendo com a SOS e então comecei voltar àquela história de quando era jovem. Comecei a perceber como eu gostava de natureza porque comecei a conhecer as coisas da SOS. Porque até então eu estava em São Paulo e não tinha tempo de lembrar nem de natureza. Eu ia para o interior, às vezes ia pescar, mas não estava nem aí. Nem me lembrava que eu estava dentro de uma natureza, dentro de um bioma, que eu estava ali, que tudo era lindo, que os pássaros cantavam, o peixe pulava no anzol. Na época... Hoje não. Então eu não sentia isso.

P/1 – É isso que eu queria saber, exatamente. Se você, antes de entrar na SOS, já tinha tido algum tipo de contato com a temática ambientalista.

R – Tive, mas não tinha a mínima ideia se era uma temática ambientalista. Se era um bioma, biodiversidade. Não tinha a mínima ideia do que era isso. Todas as palavras para mim não importavam. Quando trabalhei de boia-fria tinha dias que o japonês não ia buscar. Ameaçou chover, ele não ia buscar, claro. Para ele levar você para ficar debaixo da lona? Pagar sem você trabalhar? Não, ele não ia. Então você perdia o seu dia. E eu já tinha levantado às cinco horas da manhã, a minha marmitta já estava pronta. Então o que é que eu fazia? Ficar dentro daquela cidade sem fazer nada, absolutamente nada? Não tinha nada, nada mesmo. Ou você sentava no banco da praça e ficava olhando para o céu, ou dormia. Então o que é que eu fazia? Eu saía. Eu saía tipo seis e meia, sete horas da manhã. A hora que eu notava que o japonês não vinha mesmo. Passou do horário dele chegar e eu ia para o meio do mato. Eu adorava isso. Eu levava uma varinha de pescar pequeninha, punha umas tralhas no embornal – que chama aquele saquinho –, uma frigideirinha pequeninha, aquele negócio de espiriteira, que põe fogo. Tinha uma espingardinha pica-pau, de carregar pela boca, feita em casa. (riso) Uma coisa absurda. O meu irmão que fez.

P/1 – (riso)

R – Eu levava tudo isso, saía para o meio do mato e ficava no meio do mato até a noite. Eu curti muito a natureza. Então aí vem a parte negra da minha vida. Eu matei muita pombinha, muito nambu. (riso) Mas na época foi para comer, sim.

P/1 – (risos)

R – Mas não foi por necessidade. Não devia ter feito. Eu tinha muita comida em casa, graças a Deus. Mas eu gostava de comer e aí matava. (riso) Na época tinha muito. E eu pescava.

P/2 – Era uma prática do interior mesmo?

R – Coisa do interior. Na época você podia sair com cartucheira, andar na estrada dando tiro. Não tinha uma Polícia Florestal como você tem hoje, que realmente cumpre a lei, te toma e te autua. Na época você podia dar tiro. O máximo que podia acontecer era o proprietário da terra ver que você estava dando tiro na terra dele, chegar lá e te expulsar.

P/1 – Ir atrás.

R – Tocar de lá, o máximo. Porque a terra é dele. Ele tem medo de um tiro pegar nos animais. Mas era muito normal você ouvir tiros aqui e lá. Muitos caçadores na época. E eu fazia isso. Eu gostava muito do mato. Eu ia para perto do rio, pescava, pegava peixe com muito trabalho artesanal mesmo. Limpava com toda a paciência do mundo. Jogava uns, fritava o peixe. Eu tinha o dia inteiro. O que é que eu ia fazer com o resto do dia? (riso) Não podia ser rápido. Eu tinha que matar o tempo. Então eu cochilava, daí acordava, nadava. Fazia coisas do tipo. Então às vezes eu saía sete horas da manhã. Levava uma hora para chegar onde eu queria chegar a pé e depois voltava nove e meia, dez horas da noite. Eu curti isso.

P/2 – Ia sozinho ou ia com outros?

R – Eu ia sozinho. Raramente eu levava alguma companhia, algum colega. Bem, porque o pessoal trabalhava. Então não coincidia da gente estar junto. Raramente encontrava alguém: “Ah, vamos pescar aí em tal lugar?” E a gente ia. Mas muito difícil. E eu, depois com o tempo, começando a trabalhar na SOS e escutando o pessoal falar de meio-ambiente, de proteção, disso, daquilo... Porque os animais estão se acabando, que não sei o quê. Então começou cair a ficha. Falar: “Poxa vida, eu contribuí lá atrás, né? Derrubando os passarinhos e tal.” (riso) E eu comecei a dar valor àquela época e ao lugar em que eu vivia. Dos rios. Então quando o pessoal fala aí de um rio assoreado agora, está rasilho eu fico: “Nossa, é mesmo.” A última vez que eu fui ao rio onde eu aprendi nadar, em que eu mergulhava, hoje se mergulhar quebra o pescoço na hora, porque está assim. Se você mergulhar... Está totalmente assoreado. E então comecei a lembrar. As matas que tinham realmente em volta, nas laterais do rio, que eu tinha que passar no meio do mato para chegar ao rio. Hoje eu chego lá e pasto. É grama só, mais nada. Quando não tem terra mesmo e está desbarrancando tudo. Então foi aí que eu comecei a assimilar o trabalho da SOS como uma realidade que eu já tinha vivido.

P/1 – Então até você entrar na SOS você não tinha tido nenhum contato prévio com ONG ambiental, com a temática ambiental.

R – Não tinha noção. Para mim o terceiro setor nem existia. Eu mal sabia o que era o terceiro setor. Sabia do primeiro setor, sabia do segundo.

O terceiro era uma coisa estava começando praticamente, 1993. É uma coisa que estava começando a fluir.

P/1 – E quando você começou no início da década de 1990? Como era uma ONG, como era o universo ambientalista das ONGs, no Associação da Fundação Mata Atlântica, como que você explicaria para a gente esse período?

R – Eu hoje não sou, eu não me considero ambientalista. Mesmo porque eu entrei lá para ser um contador, para ser um administrador. Então é uma função que eu mantenho até hoje. Eu me considero assim. Então eu não procuro entrar muito nessa parte de ler. Já disse que eu não gosto de ler, não gosto de estudar. Ler para mim é terrível. E eu falei: “Puxa, eu não vou me aprender muito, porque eu não vou ter tempo para ler e não vou querer ler. Então eu tenho que fazer alguma coisa de que eu participe, que eu goste, que eu ajude a entidade. Mas sem deixar de fazer aquilo que eu gosto e não fazer aquilo que eu não gosto.” E ler é uma das coisas que eu não gosto. Então quando eu entrei na SOS, que eu comecei a cuidar da estrutura básica, administrativa. A SOS tinha problemas financeiros. O Roberto Klabin botava empréstimo dele todos os meses para cobrir a folha de pagamento. Era muito sério, tinha dívidas. A Fundação já tinha dívidas, então eu mesmo fui negociar dívidas com o contador, na época com escritório de contabilidade. Com aluguel, eu fui negociar para diminuir para poder levantar a entidade. E era, o grande problema das entidades é isso, eram recursos. Nessa época era terrível arranjar recurso. Como escritório de contabilidade, depois que comecei a fazer a contabilidade da SOS apareceram muitas ONGs me procurando. Um pouco até porque o Mário Mantovani – vocês conhecem ele – me divulgava muito como um contador das ONG’s naquela época. [Para] todo mundo que ele conhecia e que tinha uma ONG ele falava: “Olha, o Adauto é o cara. Ele bota tua ONG no lugar.” (riso) Então ele fazia uma publicidade às vezes boa, às vezes roubada. Então vinham aqueles que só pediam, queriam que eu até pagasse para fazer o serviço dele. Mas, enfim, o Mário era o meu grande divulgador. E apareceram muitas ONGzinhas para que eu cuidasse. Eu fui adquirindo experiência com a SOS, do que era uma ONG. Mas adquiri experiência na parte administrativa, contábil. Contábil não muda muita coisa, não. Então eu fui aprendendo com isso. Mas a parte de ambientalista não era o que eu queria, não tinha muito interesse. A falta de tempo e a preguiça de ler me impediam de ser ambientalista, por isso eu não me considero [ambientalista] até hoje. Mas uma coisa que eu falo para todo mundo e da qual tenho maior orgulho é a seguinte: eu com o escritório, mesmo o escritório em ascensão e na SOS, chegou um dia em que eu tinha que escolher. Ou lá ou cá. Não podia mais cuidar dos dois. O escritório... Já não ia mais lá. Ia pouco. Meus funcionários já não pagavam os impostos. Quando eu fui descobrir eu tinha um débito enorme de impostos, eles já ficavam com o dinheiro. E eu achava que estava sendo pago, não estava. Aluguel, deixaram de pagar. A gente ficou seis meses às vezes, eu fui descobrir isso muito depois. A pessoa da imobiliária não me cobrava porque sabia que um dia eu pagaria, porque era de confiança. Enfim, eu resolvi tomar uma decisão: ou ir para o escritório e recuperá-lo ou ficava na SOS. Os dois não davam. Eu escolhi a SOS e achei que foi a melhor decisão da minha vida. Eu comecei a fazer o que eu gostava, comecei a me sentir útil, comecei a ter satisfação com o meu trabalho. Como contador eu não tinha satisfação. Como eu odiava ler, para eu me manter informado, me manter atualizado eu tinha que ler muita legislação. E a legislação no Brasil é um pé no saco, muda muito. Sai uma lei hoje, a lei sai toda pela metade. Amanhã ela tem uma correção, depois de amanhã tem outra. Quando não, daqui um mês volta tudo para trás. Então você tinha que ler todos os dias. Então boletins de IOB, é isso por semana. Você tem que ler um jornal de circulação, tem que ler um jornal mais técnico, Gazeta Mercantil. Enfim, você tem que ler muito. Então eu estava na profissão totalmente errada. Eu não gosto de ler, então eu adorei quando decidi ficar na SOS. E, graças a Deus, eu além de me sentir bem, o Klabin me deu muita liberdade, muita autonomia. Eu fazia meu trabalho financeiro, contador, tudo mais e sobrava tempo. Porque eu comecei a criar ideias, criar maneiras de conseguir viabilizar a parte financeira.

P/1 – Você entrou na SOS como contador?

R – Como contador.

P/1 – A sua função específica era ser contador?

R – Era isso.

P/1 – Como contador, nesse início da SOS que foi a sua entrada, qual era a principal fonte de recursos da SOS?

R – Na época era bem complicado. Tinha poucos sócios, então não cobriam acho que 15% da estrutura.

P/1 – Os associados não cobriam 15%?

R – Não, não tinha. Era muito pouco. O Roberto, ele cobria o resto. Folha de pagamento ele pagava, e para o resto ele captava algum dinheiro com os amigos dele. “Passava o chapéu”, que a gente chamava. Pedindo uma doação aqui, outra acolá e ele ia trazendo, fazendo o que ele podia. Então ele começava. Todo mês ele tinha tipo sessenta empresas, empresários, amigos. Não estou falando nem pela empresa, e ele pedia grana para esses caras. Era o dinheiro que conseguia botar lá dentro. Começou a melhorar porque a gente teve a sorte grande de ter encontrado um Bradesco pela frente. O Roberto conseguiu fazer uma parceria com o presidente do Bradesco e foi lançado aquele cartão de crédito de afinidade, o Visa SOS Mata Atlântica. Começou isso em 1993, o lançamento. Lançou meio tímido, subiu um pouquinho, e já começou a entrar uma grana extra. Então o Roberto já começou a diminuir um pouco o esforço de captação dele. Foi até 1995, tinha um outro coordenador do cartão, fazia todo o relacionamento com o Bradesco. E ele atuava em cima do pessoal de marketing, de telemarketing, que eram 300 meninas do Bradesco. Então ele ia lá, fazia média com as meninas, dava camiseta, e as meninas vendiam o cartão. Até 1995, então venceu o contrato desse cara, que ele era contratado, e o Roberto falou: “Ó, Adauto, você tem que assumir isso aí. O negócio do Bradesco. Porque a gente...” E eu falava: “Roberto, está caindo. Está cancelando o cartão, nossa receita está caindo. Precisamos fazer alguma coisa. Fala para o fulano agitar.” Mas o cara não queria agitar mais nada. Ele estava bem, ganhava bem. Em 1995 venceu o contrato dele e o Roberto falou: “Ah, a única solução é você pegar. Topa?” Eu falei: “Topo.” Então eu comecei a me relacionar com o Bradesco, a diretoria. Comecei a aprender como é que funcionava o cartão, como é que era a administração. Começamos a fazer campanhas, mas não em cima de um telemarketing, que era concentrado em 300 garotas. Mas comecei a fazer nas redes regionais do Brasil inteiro. Então eu comecei a fazer contato com grandes gerentes, com diretorias.

Começamos, fizemos uma primeira campanha, foi um sucesso. Depois na segunda eu comecei a marcar palestras dentro das diretorias. Na época 23 diretorias do banco. Levava o Mário para fazer a palestra, fazia um coquetel. E a gente foi ficando muito conhecido então a base do cartão foi subindo. Quando eu peguei tinha dois mil. E eu fechei o ano passado com 96 mil.

P/1 – Com 96 mil?

R – É. Esse ano caiu um pouco porque eu esse ano não atuei, deixei livre. E aí vai cancelando. Cancelam 25, 28 mil por ano.

P/1 – Me fala uma coisa, de 1993 até hoje não teve inter rompimento do cartão no sentido de deixar de ser disponível.

R – Não teve.

P/1 – Continua disponível desde o seu lançamento?

R – Continuou desde o lançamento, graças a um relacionamento que o Roberto tem com o doutor Lázaro, do Bradesco.

P/1 – E agora existe um outro produto do Bradesco vinculado à SOS, né?

R – Tem. Há dois anos atrás eu fui apresentado para o pessoal de capitalização. Porque Bradesco é assim: tem Bradesco – um grande guarda-chuva; tem Bradesco Vida Previdência; Bradesco Cartões; Bradesco Seguro; Bradesco Capitalização. Então são quase que empresas distintas, quase. Lógico que tem um guarda-chuva, tem toda a executiva lá, mas cada um tem seu foco, suas metas. E há uns dois anos atrás eu comecei, fui apresentado, comecei a negociar um Capitalização para a SOS Mata Atlântica. Assim como tinha o cartão, vamos fazer um título de capitalização, um Pé-Quente de alguma coisa. E ficamos um ano e meio namorando e discutindo. Desistia, depois voltava. A gente não achava um formato que agradasse ambas as partes. O Bradesco Capitalização e a SOS. A gente desistia e depois às vezes, estimulado por eles, a gente voltava a conversar. Às vezes estimulado por mim. E no comecinho desse ano, a gente nem esperava, tanto é que nem estava no planejamento do ano passado. No comecinho deste ano eles me procuraram e falaram: “Adaauto, agora nós temos uma última proposta. Porque não dá, a gente tem que parar o fazer.” Eu falei: “Tá bom, vamos ver que é que é essa proposta.” E fizeram a proposta de fazer o título pela internet, não sei o quê. Eu falei: “Putz, quanto vai dar isso aí?” “Ah, uns dez mil títulos no ano aí acho que dá. Dá 150 mil reais no ano.” E a gente está acostumado com cartão que dá três milhões. (riso) Eu falei: “150 mil?” “É.” “Putz.” Eu falei: “Ó, Roberto, vamos. A proposta é essa. O que é que você acha? Eu acho que não dá para desestimular os caras, não dá para parar. Porque se a gente não fizer, outro vai fazer e vai ocupar o nosso espaço.” Então o Roberto falou: “Olha, por esse argumento já está amarrado. Está fechado. É não dar espaço para ninguém. Então vamos fazer isso aí. Depois a gente vê o que é que vai fazer.” Mas foi legal. Porque aí na assinatura do contrato eu estava com o vice-presidente do Bradesco e tal. Então eu comecei a falar da coisa da rede, de vender nas agências. Que é onde eu conhecia. É onde eu conheço todo o mecanismo. Que eu já visitei as diretorias. Já conhecia muitos gerentes. E eu os estimulei a colocar isso na rede. E ele falou: “Nós vamos agilizar. Vamos viabilizar isso. Vamos trabalhar e tal. Só que eu quero cem mil títulos de vocês até o fim do ano.” Então esse foi o desafio. Foi o desafio de cem mil títulos para ser feito até o fim do ano. Mas foi uma surpresa porque quando chegaram 31 de agosto já tinha os cem mil títulos.

P/1 – O planejamento era de cem mil até o final do ano?

R – É, cem mil até dezembro agora.

R – Eu aprendi muito. Tinha um diretor que trabalhava na Klabin, quando eu trabalhei com ele, ele tinha 50 anos. A menina levava uma semana para datilografar. Era uma coisa absurda.

P/1 – O computador parado?

R – O computador parado. Eu falei: “Não. Eu tenho que perder o medo.” (riso) Então eu inaugurei o computador.

P/2 – Senhor Adaauto, eu queria entender um pouco como é que o cartão de crédito e esse título de capitalização reverte em renda para uma organização não governamental como a SOS? Como é que acontece esse mecanismo?

R – Bom, não é só a SOS que tem cartão afinidade. Tem a AACD [Associação de Assistência à Criança Deficiente], a APAE [Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais]. Isso dentro do Bradesco. Tem vários clubes de futebol. E o Bradesco em cima da anuidade, que é aquela taxa que você paga para ter o cartão, para gozar dos benefícios do cartão, que hoje está em torno de 54 reais. No caso da afinidade, cartão nacional, o banco te repassa um percentual. O outro percentual fica para eles para pagarem as despesas. Ele te repassa um percentual. E esse percentual... O bom do Bradesco é o que hoje a gente chama: não é um dinheiro carimbado. Ele não me cobra. Fala: “Eu estou te passando um percentual de 30% e você tem que usar nesse projeto ou naquele projeto.” Ele não me cobra isso. Ele me repassa e espera que eu faça um bom uso do dinheiro. Então quando entrou esse cartão e ele começou ter uma suficiência, uma base bacana que incorporava, que melhorava, e que segurava nossa estrutura. Então quando eu peguei para assumir o cartão, de 1995 para 1996, eu comecei com as campanhas. A gente começou a crescer com a base e a forma de captação mais focada foi o cartão. Tudo era cartão. Então crescemos o suficiente para ter dinheiro para pagar totalmente a nossa estrutura o ano todo e ter mais uma parte desse dinheiro para aplicar nos pequenos projetos, que são projetos menores e projetos grandes também, como o Atlas, que é um do mapeamento da Mata Atlântica. Aquele trabalho feito pelo satélite. Então a gente usa metade desse dinheiro para aplicar nesses projetos pequenos, que são projetos pelos quais, às vezes, não vale a pena queimar um patrocinador. Chegar lá pedir vinte, trinta mil reais. Você queima ele. É melhor você pedir trezentos já de uma vez. Se conseguir duzentos está bom. Então pedir

vinte, jamais. A gente pega esses vinte desse fundo do Bradesco. Porque tem muito problema. Lançamento de um livro às vezes custa cinquenta mil, não vamos gastar fôsfato aí para queimar um patrocinador. Então a gente pega dinheiro do Bradesco. O Bradesco é isso: ele repassa essa grana. É um percentual da anuidade, um negócio que você tem que dar uma atenção todos os anos e com uma intensidade grande. Há uma perda de cartão, um cancelamento grande de cartão em torno às vezes de quase 30% que já chegou da base. Cancelamento não significa só você desistir, que você não quer mais o cartão. Isso é o mínimo. Nós temos um. De tudo o que cancela, no máximo 20% é desinteresse do correntista. Os 80% é ordem administrativa. É o banco que cancelou porque você está inadimplente.

P/1 - P/2 – Hum

R – Ele te dá um prazo para você recuperar. O cara não recuperou, ele vai lá e te deleta. Não quer você lá dentro. Então ele não quer saber se é cartão da SOS, se é do Palmeiras, se é do Corinthians, de quem é. Ele não quer saber. É ordem administrativa. O cancelamento é muito grave. Se eu não recompor, não fizer campanha e não estimular as vendas eu não consigo manter a base. Então a nossa receita começa a variar muito e a gente corre o risco de não ter até na estrutura. Mas a gente tem sido feliz nesses últimos anos, pelo menos enquanto eu estou cuidando todas as metas. Todos os anos eu tenho cumprido. E esse ano entrou a Capitalização, como eu estava dizendo, que a gente não esperava. A gente não planejou, ele entrou. Com uma meta de dez mil. De repente era cem mil. Cem mil aconteceu em agosto, duzentos mil aconteceu em setembro, trezentos mil em outubro e essa semana fechamos os quinhentos mil.

P/1 – Meu Deus.

R – Então tivemos uma homenagem com o doutor Lázaro, presidente do Bradesco, essa semana. Entregamos um troféu para ele e tudo. Enfim, o produto nas agências... E eu estou participando muito dos cafês da manhã. Quer dizer, com a agência que faz mais de mil títulos eles marcam um café da manhã. Fazem um bifezinho bacana. E eles vão. Quando eu posso eu vou também. Faço uma palestrinha, alguns slides. E aí eu estou contando para o funcionário que vendeu que eles estão ali: “Pôxa, você não vendeu apenas um Capitalização porque teu diretor pediu ou porque é tua obrigação. Você já ganha para isso. Pensa o papel do cidadão que você está levando por trás disso. Pensa no que você está proporcionando lá na frente.” Então a gente mostra os slides para ele. O que é uma mata ciliar, quando não tem a mata o que acontece, o rio fica assoreado, morrem os peixes. Mostramos o que era a Mata Atlântica com 1.363.000 quilômetros quadrados. Hoje noventa e poucos mil quilômetros quadrados. Então você começa a mostrar que o papel, o trabalho dele foi um trabalho importante. Que ele vendeu cinco, dez, vinte títulos. Ele fez a parte de cidadão dele e é uma pena que a gente não pode fazer isso antes de todas as campanhas. Fazer uma palestra antes. Porque senão o resultado seria fantástico.

P/1 – Seria o ideal.

R – Porque a pessoa vai de coração mesmo.

P/2 – Deixa. Só para terminar essa questão a quê o senhor acha que se deve esse sucesso do título de capitalização?

R – O sucesso se deve primeiro o foco. A diretoria comprou a causa. A diretoria do Bradesco capitaneou a causa. Falou: “Essa causa é importante e a gente quer fazer.” O título é muito barato, é 25 reais. Eles não gostam de título de capitalização barato porque eles acham que o esforço é grande para vender um título. Se você pode vender um de cem, é melhor do que vender um de 25. Primeiro diminui um monte de papel. [Entre] vender quatro de 25 e um de cem, eu preferia vender um de cem. Tem menos papel. É aquela coisa de banco, de aproveitar sinergia. Só que o problema é que o de 25 reais atinge de menor poder aquisitivo. Que é aquele público que vai lá ao banco e precisa de um aumento de limite no cheque especial. Ele precisa acertar uma situação, está com cheque devedor e precisa um tempo para pagar. E o pessoal faz: “Olha, a contrapartida é essa aqui.” É um título de capitalização ou é um cartão de crédito. Alguma coisa do tipo. E como vem o diretor maior, ele passa uma meta para o diretor de baixo, que passa para o gerente, que passa para o funcionário, o funcionário tem que obedecer tudo isso. Então ele tem uma meta de vender dez, ele tem que vender dez. Então ele vai vender dez Mata Atlântica, que é isso que pediram para eles. Então o que motiva é assim. É o foco que eles dão para o produto e a cultura ambiental, daquelas de plantar árvore. Cada título planta dez árvores. Isso para o funcionário vender é muito mais fácil, porque fala: “Olha, compra um título de capitalização porque você vai ter sorteio semanal, e cada seis meses você pode ganhar isso, ganhar aquilo.” Agora ele fala: “Olha, compra um título de capitalização que você está plantando dez árvores, já começa pelas árvores agora, e você ainda vai concorrer a prêmios toda semana, parará, parará...” Então se o funcionário está mais bem informado ele vai falar: “Pô, você sabia que a cada quatro minutos um campo de futebol é desmatado em Mata Atlântica?” Eu, quando explico, o funcionário fala isso e o cliente já dá um impacto. Ele fala: “Puxa, a pessoa sabe. Falou isso é porque entende o que está vendendo.” Então esse argumento fica mais fácil. Já não é uma coisa muito comercial, você já botou uma cultura por trás do produto. Você já deu um apelo para o produto e é isso que eles conseguem vender mais. E por estar nessa faixa de 25 reais atinge um público mais baixo ainda. O que foi bom nisso tudo é o que muita gente ainda não sabe, mas tem muitas empresas que estão comprando de muitos títulos do Pé-Quente SOS Mata Atlântica. Por quê? Ficaram motivados pela causa. Não é o papel deles. Quando eles vão comprar eles compram aqueles títulos de cinco mil reais. Que são os títulos top, o título especial. Cinco mil reais é por mês. As empresas estão procurando, vão lá e compram vinte, trinta, cinquenta de 25 reais. Porque falam: “Puxa, cinquenta títulos? Cinquenta dá dez. Eu estou plantando quinhentas árvores com dez títulos. Que bacana.” Ele está se sentindo bem com isso.

P/2 – Pela causa.

R – É, pela causa. E isso é bacana. Eu recebo muita ligação, muito e-mail de empresas que estão fazendo isso. Tem uma pergunta a mais para fazer e não é o cara do banco que vai responder essas perguntas, então direciona: “Ah, está ótimo. Olha, o e-mail da SOS é esse. O Adauto é isso.” E cai lá para mim. E com isso aparecem negócios, começam a abrir outros negócios. Então toda essa divulgação que teve agora, esses três milhões de árvores, quatro milhões, cinco milhões de árvores, é o que o banco está patrocinando. Por exemplo, já ligou o pessoal de uma outra

empresa com que eu estava negociando há muito tempo, uma grande montadora, depois vocês vão saber, na hora que eu assinar o contrato.

P/1 – (riso)

R – Então eu estava negociando, o pessoal de imprensa deles ligou e falou: “Poxa, fantástico esse trabalho de vocês. Isso enaltece a empresa, enaltece tudo, a causa, tudo. Então está divulgando, está na mídia. A gente quer fazer isso também.” Eu falei: “Bom, espera, depois eu assinar contrato que a gente faz. (riso) Mas não agora.” Enfim, e [tem] outras empresas que ligam: umas pedindo, outras oferecendo. Então é o papel.

P/1 – E quanto da renda da SOS é proveniente, em porcentagem, dessa parceria com o Bradesco?

R – Nosso orçamento... Eu falei essa semana para o doutor Lázaro: “O Bradesco é a nossa grande muleta do orçamento.” Se tirar essa muleta a gente fica muito capenga mesmo, que nós temos em torno de 80%.

P/1 – De 80%?

R – É, nós temos do Bradesco.

P/1 – E os outros 20%?

R – Os outros 20% vêm dos sócios normais, os que eu chamo de sócios institucionais, que não têm o cartão, mas têm a carteirinha. Você vai lá, preenche um cadastro, paga cinquenta reais por ano e tem uma carteirinha. Vem daí e vem de alguns eventos. Vem de empresas que tem, por exemplo, projetos do Plantando Cidadania. Então sempre sobra uma parte de grana administrativa. Vem de eventos com mudinhas. Vem de eventos com materiais promocionais: camiseta, boné. Royalties. Então complementa isso. Essa é a parte do dinheiro desvinculado, não carimbado. Mas tem o dinheiro vinculado, carimbado. Que esse é de projetos. Projeto é assim: tem o projeto, tem uma planilha e todo o dinheiro vai ser utilizado para atividades do projeto. Se tiver mão-de-obra, se tem melhorias, está tudo ali. Dali não sobra nada para a SOS. Todo o dinheiro recebido tem o projeto da Sabesp [Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo] do Tietê, que a Malu estava falando.

P/1 – É direcionado?

R – É direcionado. Então o dinheiro vem e ele já tem uma planilha. Essa planilha já foi avaliada e assinada por todos. Tanto pelo patrocinador como por nós. E é uma prestação de contas contínua e séria. A gente é auditado pelo Ministério Público, então a gente tem que trabalhar um pouco em cima da linha mesmo. Então tem essa parte de recursos vinculados, que eu não costumo dizer que faz parte do orçamento. É um dinheiro que vem para cá, eu já pego ele daqui e ponho lá.

P/2 – Já está destinado.

R – Eu não posso fazer nada com ele. Eu faço as melhorias, os projetos. A gente vive de fazer isso lá.

P/1 – E, Aداuto, além da área administrativa e financeira você também cuida da parte de alguns projetos.

R – Isso.

P/1 – Que projetos são esses?

R – Eu com o tempo eu comecei a perceber que eu tinha uma tendência pela... Aquilo como eu disse: eu tenho uma satisfação pessoal grande quando eu assumi que ia ficar na SOS. Mas eu não queria ficar na SOS sendo contador, se fosse isso eu ficava no meu escritório. (riso) Então eu comecei a falar: “Preciso arrumar um jeito de ajudar a botar dinheiro nessa casa, começar por aí.” E eu comecei a desenvolver ideias. Em 1997, primeiro veio o cartão. O Roberto me jogou o cartão na mão. Tudo bem, já era uma atividade que ia gerar dinheiro para a casa. Dependia de mim desenvolver isso e fiz. E em 1996 para 1997 comecei a desenvolver o negócio das mudinhas. Fiz um evento com a Colgate aqui no Ibirapuera, onde a gente montou uma fazendinha de cem metros quadrados. Uma fazendinha lúdica, muito bonita. E na época tinha aquela Feira do Verde, uma coisa assim. Todos os anos tinha, agora parou, já tem uns três anos. E a prefeitura se encarregava de levar as crianças das escolas com os ônibus, escola pública. Então a gente montou lá dez mil vasinhos assim, bacaninha. Eu rotulei todos eles, colamos adesivo em todos, porque não deu tempo de fazer ele adesivado. E tinha. Montamos as bancadas, pedrinha, areia, substrato. Depois lá na frente tinha as mudinhas, então as crianças entravam de fila, iam pintando o rostinho delas. Tinha monitor que ia contando o significado da árvore, a importância da árvore. Ela pegava o vasinho, jogava pedrinha, areia, ia montando o vasinho. Lá na frente tirava a mudinha do tubete, furava a terra, plantava. Saia com o vasinho, pirulito e tudo mais, e ia embora. Sobraram muitas mudinhas. Sobraram eu acho que umas 1500, duas mil. E ficou lá na SOS, em um canto lá. Todo dia eu chegava — sempre cheguei cedo —, olhava para elas eu sentia necessidade de cuidar delas. Eu ia lá ver, botar o dedo ver se a terra estava molhada. O gato vinha às vezes, fazia xixi em cima, queimava as folhas, eu ficava muito bravo. Queria matar o gato da vizinha.

P/1 – (risos)

R – Mas eu comecei sentir que eu era o responsável pelas mudinhas. Podia muito bem mandar a copeira cuidar disso ou alguém de lá. Mas eu comecei me responsabilizar por elas, mexer. E me dava prazer, me aliviava o stress. Então veio um rapaz, e um senhor que fornecia as mudas para nós falou: “Aداuto, essa área aqui... Você tem um jardim muito mal feito. Vamos fazer um viveirinho aqui?” Eu falei: “Ah, é uma boa ideia. Então dá um orçamento.” Mandou o orçamento, fizemos um viveiro. Um viveirinho lá, vocês devem ter visto, pequenininho.

P/1 – Ao lado da copa?

R – É. Então ali ficou um centro de recebimento de alunos, de pessoas que não conhecem exatamente o que são as mudinhas. E impressiona bastante às vezes. Fala: “Olha, um jequitibá.” Ninguém imagina aquela árvore enorme. Chega ali, vê ela tão delicadinha, tão pequenininha. Começamos a ir fazer alguma coisa e começou a gerar renda. Esse da Colgate nem tanto, porque foi um projeto todo dirigido para lá. Mas mandei desenvolver uma embalagem, que é aquela caixinha, uma caixinha em que você põe o tubete dentro. E o meu primeiro trabalho foi com a Visa. Eles pediram, eu fui vender um projeto para eles, e eles pediram outro. Queriam distribuir nos shoppings Iguatemi, Morumbi etc. Eu falei: “Está bom. Vamos fazer.” E montamos isso. As meninas distribuíam para quem usava o cartão Visa e gastasse mais de cinquenta reais, então tinha um critério de distribuição. E eu lembro bem que na época tinha uma novela na Globo, não sei se é Jequitibá, alguma coisa assim. O nome da novela era Renascer. E a muda distribuída era jequitibá. A mulherada era apaixonada pela novela e conseqüentemente transferiram um pouco da paixão pela mudinha. (riso) E as mulheres é o seguinte: tinha um cartaz grande no quiosque das meninas. A mudinha é distribuída para quem usa o cartão acima de cinquenta reais. Está claro isso. Mas só que a mulher passou do outro lado não viu, ou viu e não ligou. (riso) Ela vem lá com uma faturinha de trinta, de vinte reais, e ganhava um sachezinho, uns sabonetes. E era muita briga por isso. A mulherada jogava o sachet fora: “Não, eu quero a muda. Eu quero o jequitibá. Eu gastei e tal.” Então tivemos problemas desse tipo. Problemas tranquilos de resolver. Lógico que depois a monitora acabou passando a mudinha numa boa. Mas foi bom, foi bom porque deu certo status para o evento, para a mudinha, os diretores da Visa gostaram. Depois a gente fez muitos outros projetos com muitas empresas e até hoje estão fazendo. Isso também passou a ser uma forma de [fazer] entrar recursos para a entidade. Foi aí que eu comecei a ver que a árvore era um canal bacana. Em 2000 veio um parceiro nosso do Instituto Vidáguia, lá de Bauru, o Rodriguinho. E ele falou: “Adauto, eu estou com uma ideia assim.” Primeiro ele falou para o Mário, falou não sei com quem e ninguém deu bola para ele. Um dia eu estava descendo o corredor, ele veio atrás de mim: “Adauto, eu estou com uma ideia assim, assado. Parecida com o Click Fome, não sei o quê.” E ele atrás, eu nem estava muito ligando. Mas depois bateu e eu falei: “Como é que é mesmo?” Então parei e ele me contou. Queria fazer um site onde os internautas pudessem entrar e plantar uma árvore todo dia clicando. Aquela coisa toda. Eu falei: “Olha, a ideia é bem razoável. Vamos, me conta mais.” Ele contou e eu falei: “Puxa, mas vamos ter que desenvolver todo um conteúdo.” Ele falou: “Ah, se você quiser me ajudar eu já tenho umas ideias. Eu já tenho um pré-site. Já um pré-projeto desenvolvido.” Eu falei: “Vamos fazer então.” E ficamos seis meses montando o conteúdo deste site. Que é o site Clickarvore, o Programa de Fomento Florestal. Então esse foi bacana. Consegui fazer o Roberto investir. Foi uma grande divulgação em um grande lançamento. Lançamos lá no MAM [Museu de Arte Moderna de São Paulo] e foi um sucesso. Começou a crescer vários gargalos. Uma hora você tinha muito patrocínio e não tinha onde plantar. Outra hora você tinha onde plantar e não tinha muda. E a gente foi sempre dosando, administrando. E até agora recentemente há um. No começo do ano a gente entrou em uma situação terrível, o patrocínio estava super escasso. A gente chegou a ter 6500 cliques em um dia. Seis mil e quinhentas árvores plantadas por dia. E então nós paramos de divulgar. Ninguém ousava falar o nome Clickarvore. A palavra era medonha. Porque se fala aumentam os cliques. (riso)

P/2 – (risos)

R – A gente parou a divulgação com o Grupo Abril. A gente tem uma grande de divulgação enorme em que eles são parceiros. Então a gente tem isso gratuito. Dois anos a gente não divulga nada, a não ser uma vez na Exame Cidadania. Uma vez por ano. Então a gente se abdicou de tudo quanto é revista. (riso) E por quê? Porque é difícil o patrocínio. E o pessoal vai lá e clica. Tinha muita promoção bacana. Era quem plantava mais e tal. Então chegou um ponto da gente ficar até, entre aspas, em déficit. Eu negocie com os viveiros as mudas para pagar lá na frente, enquanto a gente captava e estava realmente uma situação meio crítica agora até junho deste ano, quando apareceu o Capitalização e a gente fez a parceria. E eles adoraram a ideia de transformar os títulos em árvores. Então cada título é de dez árvores. Eram dez árvores para o Clickarvore. Então para quem estava com um déficit de quase setecentas mil mudas hoje eu estou com um superávit de quatro milhões e trezentas.

P/1 – Que ótimo.

P/2 – (risos)

R – Tenho um recurso para tocar por dois anos e meio o Clickarvore.

P/1 – Tranquilo.

R – Dosando ele. No ano que vem a gente volta a fazer um relançamento com floresta paga aí, sim, a gente consegue administrar ele direitinho. E depois daí, em junho deste ano nasceu o Florestas do Futuro, que é um outro programa de reflorestamento. Esse eu inventei para dar um complemento para o Clickarvore. Porque o Clickarvore quem planta são os proprietários que têm dinheiro. Para colocar o dinheiro, pagar alguém para plantar e cuidar. A gente só doa a muda para ele e faz o trabalho de vistoria. E o Floresta do Futuro, não. Nós captamos os recursos e pagamos tudo, contratamos a empresa, contratamos os técnicos, fazemos tudo. Só que com um diferencial: tem prioridade para plantar. Só plantamos onde envolve água. Nascentes, reservatórios e rios. Então a ideia é assim: você é proprietário, não tem dinheiro ou não quer investir em árvore que não vai te trazer nada, mas a tua área é preponderante, é importante, é um corredor e você está interrompendo o corredor. Então a gente vai lá estimular você a ceder aquela área para a gente plantar. E você não vai gastar nada. A gente vai lá e vai fazer tudo por você. Você só vai ter que ceder a terra e depois não mexer mais nela. Durante cinco anos a gente acompanha e depois a terra fica natureza.

P/2 – O proprietário tem que concordar?

R – Ele tem que assinar um termo, um contrato com a gente de anuência, uma série de regras, uma coisa muito séria.

P/2 – Não existe um recurso fiscal, alguma coisa que obrigue o proprietário...

R – Não, benefícios fiscais... Que obrigam, não. Tem a tal da Reserva Legal, que toda propriedade tem que ter 20% da área preservada. Nem em todas você acha. Mas não tem uma lei que vai lá e fala: “Olha, você tem 15%, bota mais cinco aí se não você vai ser autuado.” Não tem isso, mas deveria ter. Se tivesse aí o Clickarvore, teria vazão para todas as mudas dele numa boa. Então são esses projetos e várias ideias de captação que eu vou desenvolvendo, campanhas. E aí eu parei então realmente de ser contador. Contratei um outro contador depois naquela época, em 1997. E botei uma outra pessoa na contabilidade para dar assistência ao contador, para me deixar bem livre mesmo. Acompanho como contador ainda, assino os balanços, assino toda a prestação de contas e administro. Mas isso me toma 30%, no máximo, do meu tempo. Mesmo porque meu tempo aumentou. Porque eu trabalho doze horas por dia, mas eu gosto. A satisfação que eu falo para vocês é que quando chega no domingo, depois do Fantástico, não vem mais aquela, aquele marasmo de falar: “Puxa, que pé no saco. Amanhã é segunda-feira, vou ter que trabalhar.” Isso acontecia comigo quando eu era contador. “Puxa, amanhã eu vou encontrar um cliente chato, ele vai me perguntar daquela droga do imposto de renda de novo.” Era aquela história. Hoje, não. Acabou o Fantástico — às vezes quando eu assisto o Fantástico —, porque tem hora que eu estou no computador, ouvindo o Fantástico. Estou lá fazendo projetinho, alguma coisa, acaba o Fantástico e eu vou dormir, porque amanhã é um dia bacana pra mim. Eu tenho uma ideia para iniciar ou para continuar, ou tem uma reunião bacana para vender um produto, ou um projeto. Ou tem uma reunião no Bradesco, de uma campanha que me empolga bastante. Então desse dia a dia corrido a gente reclama muito: “Puxa, eu estou cheio de coisa.” Mas isso aí já faz parte do nosso cotidiano. Eu reclamo, todo dia eu reclamo. Mas reclamo porque eu gosto de reclamar mesmo. Eu vou, vai ser sempre assim. O dia que eu não tenho nada de importante ou de prioritário eu me sinto mal, fico que nem um bobo. Eu fico mexendo em papel e não sei o que eu estou fazendo na verdade, então eu gosto de ter essa coisa corrida, de ter a mente ocupada o tempo todo. Então eu tenho uma satisfação enorme de ficar doze horas lá dentro. Não há problema nenhum para mim. Só não fico mais porque minha família me cobra também.

P/1 – Tem que dar um tempo para a família.

R – Tem que dar um tempo, verdade. Então é isso.

P/1 – E Adauto, na sua opinião quais são os principais desafios, os principais problemas que estão sendo enfrentados pelo bioma Mata Atlântica atualmente?

R – Eu não sou a pessoa mais adequada para falar.

P/1 – Sim, mas qual a é sua opinião?

R – Eu, como te disse, não procuro ler muito. A Márcia me estimula muito a ler, me manda de tudo. O Mário, tudo o que ele traz desse Brasil inteiro, ele joga na minha mesa: “Leia Adauto, leia Adauto.” (riso) Eu faço de conta que leio e devolvo para ele. Eu não sou de ler, não sou de acompanhar mesmo. Eu gosto das coisas assim.

P/1 – Sim, mas você vivencia na prática.

R - Quando o tema é aquele, está acontecendo aquele, eu vou fundo e vou ler jornal. Eu leio jornal em cinco minutos todo dia. Eu só vejo as manchetes. Se tiver um tema super interessante que está acontecendo e é necessário, eu leio. E é bom que as laudas não passem disso, porque se passar, também, eu desisto. Então eu vou lá e leio. Eu não acompanho muito essa parte técnica da coisa. Agora, problemas da Mata Atlântica, pelo que eu escuto o Mário falar muito. Às vezes escuto as palestras do Mário. Nós temos os loteamentos que estão acontecendo aí, não tem um regulamento sério, alvarás que são dados em áreas que não deve ser dada. Tem a questão das áreas abandonadas, desses, dos 90% e poucos que foram desmatados, somente metade tem alguma produção. Ou você tem gado ou você tem agricultura. A outra metade está simplesmente sofrendo erosão. Porque o solo já não é mais fértil, o solo não interessa mais para ninguém. Foi explorado e não foi recuperado com floresta, conseqüentemente acabou e não tem mais nutriente nenhum. Então todas essas ameaças vêm do quê? O governo não faz a parte dele. Essa é a verdade. Não faz. Será que eles não fazem por quê? É porque não tem dinheiro. Tudo é movido a dinheiro. Eles têm até boa vontade. O governo lança programas de reflorestamento. Lança, lança e não acontece muito. Por quê? Não tem dinheiro. Eles lançam com a esperança de alguém ir lá e patrocinar. Mas se não vem ninguém o programa descamba e não se fala mais nele, então não é uma má vontade do governo. É a má administração do dinheiro. Porque a corrupção que tem em volta de todo esse dinheiro público todo mundo sabe. Então eu acho que o maior problema da Mata Atlântica, do Amazonas no futuro e agora ainda já é o governo, em não fazer o papel dele como devia fazer. Porque se ele quiser já parar e fazer os órgãos ambientais dele serem eficientes, e punir realmente. Nós estamos falando de Petrobrás aquela hora. “Vai lá na Petrobrás e faz ela pagar todas as multas que ela tem, que você tem dinheiro para plantar muitas e muitas árvores.” Por que é que não faz isso? Não sei. Então vai nesses bancos, nos banqueiros. Você tem banco que cobra da gente 12% por ano, por mês, às vezes, e você vai ganhar 1% quando você aplica o seu dinheiro. Por que essa diferença toda não é revertida um pouco para a natureza? Que é o que a gente está perdendo. Estamos tomando goleada de dez a zero, perdendo a natureza. Então todas essas coisas eu acho que o governo é o que mais pode fazer. Nas ONGs, hoje, fazem, mas tem poucos recursos para fazer. Hoje são poucas ONGs que têm força. Como a SOS tem, graças a Deus. Que tem um banco por trás e consegue aportar grana o suficiente para a gente ser arrojado, ser forte e ser peitudo, vamos dizer assim. Enfrentar governo, enfrentar outras coisas. A ONG que não tem esse poder não vai fazer. Não vai fazer porque ela quebra. Às vezes ela já está vivendo ali, vendendo o almoço para comprar a janta. E não tem como ter poder para enfrentar uma situação dessas. Então são poucas ONGs que podem fazer alguma coisa. E as ONGs só fazem se tiver a iniciativa privada por trás. Um banco, uma empresa... Ou organizar um grande contingente, mobilizar um grande contingente de pessoas, que é um foco nosso para o ano que vem. Trazer muitos filiados, mas filiados atuantes, filiados que se preocupam. Falar: “Vamos fazer um arraso na Paulista?” “Vamos fazer um arraso na Paulista.” “Vamos pressionar o governo?” “Vamos!” Todo mundo mandando e-mail. Um milhão de e-mails para cima do Lula lá para ver se ele se estimula a fazer alguma coisa. Coisas desse tipo. É você mobilizar pessoas, ainda tem muita gente que tem sensibilidade para isso. E o governo é o que deveria fazer.

P/1 – E Adauto, a SOS teve diversas campanhas?

R – Teve muita campanha.

P/1 – Marcaram muito. Tem pessoas que lembram até hoje de campanhas veiculadas na mídia pela SOS. Qual dessas campanhas... Você lembra de alguma campanha que tenha te despertado a atenção e que tenha te marcado de maneira especial?

R – Ah, a mídia mesmo tem assim.. São alguns anúncios que chocaram, foram de impacto e tal. Tem vários deles aí. Mas eu não vejo uma grande campanha. A campanha maior que teve foi quando foi lançada a SOS, quando foi inaugurada. Inicial, não é do meu tempo. E nem conhecia. Mas pela história, quando iniciou a SOS e saiu pela primeira vez o símbolo nacional faltando um pedaço, isso causou um pânico geral no cidadão. Nos ditos cidadãos que defendem a glória do país e aquela coisa toda. Então isso, pelo que contam, foi realmente uma campanha que chocou. A DPZ lançou esse selo, realmente chocou. O pessoal se agitou e começou a se falar nisso. Mas foi ótimo. Isso que era necessário, trazer um impacto e ter uma discussão. Então do que eu me lembro e o que eu ouvi falar foi isso. Eu não lembro de outras grandes assim. São campanhas, não são tão grandes. São anúncios que são chocantes. Teve agora recentemente aquele da serra elétrica, que vai fazendo aquele barulho. Alguém grita um grito de terror, depois fala de cortar os corpos, alguma coisa assim. Muita gente ligou na SOS falando: “Ai, minha filhinha viu isso e está aterrorizada.” Ela falou: “Que é que tua filha está fazendo dez horas da noite acordada. O anúncio só passa depois das dez.” (risos)

P/2 – (risos)

R – É, então tem essas coisas. Agora está saindo, já está aí por aí um dos cílios, que vai arrancando os cílios. Essa é do Florestas do Futuro. Mas está saindo. É que a gente está segurando mas no Canal 2 está passando direto. Então vai arrancando os cílios da mulher. Mas não é, é tudo refilmagem assim. Na verdade arrancaram quatro cílios só dela. Depois eles vão repicando e fazem o filme. Isso para contar da mata ciliar, aquela que você perde água. E no fim escorre a lágrima. Vai puxando, só tem que sair lágrima. (riso) Escorre e fala: “A água que a gente está perdendo é porque não tem mata ciliar.” Coisa do tipo assim, então é de impacto. Recentemente saiu outro anúncio. Um do cara com um saco plástico na cabeça ficando sem respirar. Esse foi um impacto terrível, o pessoal chiou para caramba. Mas é uma maneira, porque nós não temos dinheiro para botar anúncio e ficar repetindo várias vezes em horário nobre ou coisa do tipo. A gente põe lá os anúncios para serem colocados em calhaus. São aqueles momentos em que não tem nada. É uma vez agora, uma de madrugada. Então a gente tem que aproveitar aquele momento. A pessoa tem que ver uma vez só e ficar chocada. Porque ela não vai, de repente, ter a oportunidade de ver duas vezes. Tem que ser anúncio de chocar, falar: “Vi uma vez só.” Porque tem anúncio que você vê e nem ligou. Depois quando você vê de novo você dá mais atenção. No terceiro que você vai entender: “Ai, estava querendo dizer aquilo.” Agora, quando você vê uma coisa chocante você já fica ligado: “O que é que está acontecendo? Que absurdo.” Então ali o recado está passado. São essas campanhas as legais. Das coisas que eu fiz, que não foi bem uma campanha mas teve uma repercussão boa. Em 1999 ainda com mudinhas, a gente distribuiu 250 mil mudinhas nos seis pedágios da cidade. Seis rodovias principais. Anhanguera, Bandeirantes, Castelo Branco, Inigrantes, Ayrton Senna e Anchieta. Então pegamos dois dias, contratamos 250 meninas uniformizadas, bonitinhas, e botamos nos pedágios nos dias dezoito e dezoito de dezembro. Todo mundo saindo de férias naquele dia. Impressionante. Foi uma sexta e um sábado. A gente programou para sexta e sábado. Chegou na quarta-feira... Até quarta-feira o tempo estava feio, nublado, esquisito. A criançada já de férias não sabendo o que fazer. Na quinta o sol abriu, na sexta e sábado todo mundo quis viajar. Congestionou tudo. E fomos distribuindo 250 mil mudinhas com as mensagens, com o folder. Um folderzinho que tinha seis dobras. Você recebia o folder no pedágio, o co-piloto recebia, e ali estava escrito: “Atenção, zere o seu odômetro. A partir de agora você vai conhecer a rodovia pela qual você passa.” E ali eu contratei uma equipe: um fotógrafo, um paisagista e um técnico. Botei eles uma semana andando em cada rodovia. Do pedágio até uns cem quilômetros para a frente eles iam vendo as árvores que tinham, as moitas. E eles focavam, fotografavam. O paisagista ia lá, via a espécie, o técnico também. Então eles montavam o dossiê com a foto e o texto. E nesse folder a gente publicou: quilômetro tal – então no seu odômetro está marcando quinhentos metros. À sua direita é um pé de Jacarandá. Então o cara olhava do vidro e via. Se ele estivesse ali nos quinhentos metros de fato ele ia ver exatamente aquilo lá. E várias assim, no mínimo dez temas. Depois vinha um texto embaixo: “Olha, aquilo lá é um Ipê. Na década de 1960 a casca do Ipê era usada para fazer chá contra o câncer.” Coisa do tipo. E as pessoas nos carros que passam sempre na rodovia acabaram conhecendo. Que aquelas árvores que ficavam ali escuras, cheias de poluição, todas acinzentadas eram, sei lá, um Jequitibá, um Ipê, ou uma árvore bacana. Então isso foi uma grande ação. Teve uma repercussão muito boa, foi nas seis rodovias. A gente tentou reproduzir depois, não deu. No ano que vem com certeza a gente vai fazer uma de quinhentas mil árvores.

P/1 – E, Adauto, existem pontos dentro da Fundação que, na sua opinião, necessitam de reformulação?

R – Dentro da Fundação?

P/1 – Dentro da Fundação SOS Mata Atlântica.

R – Sempre se tem que fazer reformulação. Eu acho que o dia a dia da entidade, à medida em que ela vai ficando mais conhecida, mais exigida, mais responsabilidades tem que ter. Eu digo sempre: “Telhado de vidro aumenta. Fica mais suscetível a uma pedrinha. Se bater uma pedrinha quebra.” Quanto maior, o alvo é maior. Então você tem que ir pensando em como coibir essas coisas. Como se prevenir com as coisas. Então defender o nome da SOS hoje é um fator fundamental. Isso eu brigo muito, desde quando, junto com o Mário, a gente começou a administrar a entidade. O Mário chegou a ser superintendente da entidade. Na época o Roberto falou: “Eu vou botar o Mário de superintendente, mas você cola nele. Não deixa ele fazer nada sozinho. Principalmente de dinheiro. (riso) O Mário gasta muito. Então de dinheiro você não deixa ele resolver nada.” “Está bom.” E eu era totalmente introvertido na época e o Mário totalmente extrovertido, malucão. Nós éramos totalmente opostos. Eu sério, gostando das coisas em ordem. Ele totalmente disperso, não tá nem aí. (riso) Mas a gente se deu muito bem. Uma dupla perfeita. Foi em 1996, o melhor ano de projetos da entidade. Tem os gráficos que mostram lá até hoje. É um pulo assim, um salto. Projetos, um monte de projetos. O Mário é fundamental, ele abre portas. É só não segurar ele, você só tem que ir atrás dele e ir aparando as pontas, porque ele faz

muita besteira se deixar, cria expectativas perigosas. Então se você for atrás cuidando, organizando, você tem muitas oportunidades. Porque isso ele sabe fazer. Ele conhece pessoas, ele sabe abrir portas, a gente cresceu muito. E desde lá a gente vem falando: “Olha, o nome é importante. O nome é importante. Sempre procurar não deixar o nome ser denegrido por alguma coisa.” Então hoje tem que se mexer em um monte de coisa. E está sendo feito. O ano que vem já tem toda uma estrutura nova montada, para ser colocada em prática. Um novo sistema de organização. Tudo isso nós estamos discutindo agora, está sendo implantado. Não sei dizer ainda se vai ser o melhor dos mundos, se vai ser a mesma coisa, se vai ser pior. Eu acho que só a hora que a gente estiver no dia a dia é que vai sentir. Há esperança, claro, de que seja para melhor. Vai depender de todo mundo dar um pouco de si para a gente botar mais. Reformulação sempre tem e sempre é necessária. As coisas vão mudando, você tem que acompanhar. Conceitos e tabus têm que ser quebrados. E ambientalista tem muito disso. Tem conceitos retrógrados lá de trás que não quer mexer de jeito nenhum. Agora nós estamos com uma proposta de fazer um super projeto com a Souza Cruz. E a gente nunca quis saber nem de perto da Souza Cruz. (riso)

P/1 – (riso)

R – Agora a gente está tentando a fazer. Mas e aí? Como é que a gente faz? Imagina que eu vou falar isso para o povo da casa? Que a gente vai trabalhar com a Souza Cruz? É terrível. Os caras vão me crucificar, vão metralhar a gente. Então se os caras chegarem lá: “Toma dez milhões.” Eu não posso pegar os dez milhões do cara. Petrobrás é a mesma coisa também, é complicado. Então esses tabus não tem como quebrar. É uma coisa que a gente tem que aceitar, e ponto. Chega. Não discute mais.

P/1 – Passar para frente.

R – Passa para frente, procura um outro tema para discutir, e vamos lá.

P/1 – E, Aداuto, como você enxerga a Fundação hoje?

R – Em que sentido?

P/1 – No sentido de como ela, como você... O que ela é para você agora? Assim, você se for tentar descrever em palavras rápidas, em poucas palavras para alguém que não conhece a Fundação.

R – Eu não sei dizer nada em poucas palavras. Eu falo demais. Às vezes eu falo dez palavras para tentar você entender uma. Mas pelo que eu vejo, a SOS hoje cresceu muito. A SOS sempre teve fama de marqueteira. E isso vem desde 1995, 1996. E teve realmente essa fama. Isso foi muito fundamental para ela ser o que é hoje. Ela não seria hoje o que é se não tivesse fama de marqueteira. A gente divulgou, fez muito anúncio, fez barulho, distribuiu mudinha. Quando eu entrei na SOS vendia adesivo a cinquenta centavos. Ninguém tinha adesivo. Eu comecei a dar adesivo. O cara comprava a camiseta levava um ou dois. O cara ia a eventos você pegava adesivo gratuitamente. Ou pagava nove, dez centavos. A gente tinha que divulgar. Hoje é até uma pesquisa, alguém me contou isso. Que tirando a Estância da Serra, que é aquela boate, quem tem mais adesivo nos carros é a SOS Mata Atlântica. (riso) Verdade. E ainda está fazendo pouco. Estou controlando ainda. Eu controlo os adesivos. Mas enfim, isso é marketing. É um marketing caseiro, vamos dizer. Mas isso prospectou o nome da entidade. Hoje as empresas te procuram porque te conhecem. Porque sabe que você é uma entidade séria. E aí vêm os projetos. Agora, como é que a gente vai se sustentar se não tiver um marketing, não ter uma marca forte, credibilidade na marca? Então o que eu vejo hoje da SOS: é uma entidade do terceiro setor; foi construída por pessoas que sempre foram ambientalistas e tinham o meio ambiente, a natureza no coração. Que é Roberto Klabin, Fabio Feldmann, Rodrigo Mesquita. Esse pessoal. Um pouco para defender até o patrimônio deles, que eles tinham lá na área da serra. Criaram a ONG. Mas eles são ambientalistas. O Roberto faz isso de coração. O cara desde 1991 botando dinheiro nesse troço todo. Ele perde em torno de quase dois dias por semana com a SOS. Ele não ganha nada para isso. Ele não tem nada, ele não ganha nada, ele não quer ganhar nada. Ele quer distância de fama por isso. Então esses caras construíram esperando o melhor. Então, hoje, a SOS é uma das melhores entidades que dá para fazer uma correspondência, uma parceria com empresas. Então a gente é bastante procurada pelas boas empresas e pelas más empresas. Unas vêm com boas intenções e outras vêm com intenções apenas de ascender a marca delas. De dar uma lapidada na marca delas, no produto delas para melhorar. Ou vem com um passivo ambiental nas costas e acha que chegando lá, aliou com a gente, tudo fica lindo e maravilhoso. Mas a gente é rigoroso nisso. Então a entidade tem muito a crescer ainda. A gente é muito rigoroso também em crescer a estrutura. O Roberto não gosta que crescer a estrutura. Ele não gosta de contratar ninguém. Hoje a gente é cobrado para botar bases em vários lugares do Brasil. Nós não temos bases no Rio, não temos na Bahia, não temos no Sul. Não tem base nenhuma. O pessoal cobra muito isso. A gente vai fazer uma palestra, vai fazer alguma coisa, o pessoal fala: “Puxa, e aqui? Não vai ter uma base nunca? Quando vocês vão fazer?” Então, agora, para o ano que vem, está se pensando em descentralizar a SOS. É um projeto novo também, que vai ter que ser feito com muito cuidado para não quebrar a cara. Mas enfim, não sei se estou respondendo a tua pergunta, mas...

P/1 – Ô, se está.

R – Mas eu acho, sim. A SOS tem tudo. Ela está com a melhor base que poderia ter. Não existe ninguém, entidade nenhuma. E eu estou falando até de Greenpeace e WWF [World Wildlife Fund]. Não tem ninguém que está com uma base tão bem estruturada como a SOS, proporcional ao tamanho que ela é, na atuação que ela tem dentro desses dezessete estados. Mais em um, menos em outro. Mas nós estamos bem financeiramente. Estamos bem. Temos reserva graças ao Bradesco. Então podemos hoje ser mais arrojados, mais atrevidos em fazer alguma coisa, se quiser. Só que também a gente é prudente. A gente tem o nosso conselho que é prudente. O nosso presidente é muito prudente. Ele não gosta de pisar com os dois pés. Ele pisa com um e o outro fica segurando alguma coisa. Então é assim que sempre foi e é assim que deve ser. Eu sou conservador, um monte de coisa, e também penso assim. E eu ajudei construir essa fase, essa fase boa da SOS. Eu me sinto...

P/1 – Parte, né?

R - Eu me sinto meio parte disso. Então hoje eu ficaria muito chateado se alguém destruísse isso. Pode fazer melhor do que eu fiz. Pior eu acho que não pode fazer. Daí eu não gosto.

P/1 – Pegando esse gancho, Aداuto, e daqui há dez anos? Se você for... Tenta projetar a Fundação daqui a dez anos. Como você a enxerga?

R – Ah, eu vejo em dez anos, eu por mim.. Partindo assim, ser arrojado, que eu acho que é o momento de ser arrojado porque a gente tem estrutura para isso, como eu já disse. Se a gente aprendeu que se você for para frente você trás mais empresas parceiras que podem contribuir. Se você perceber, agora a sensibilidade ecológica de meio ambiente, na cabeça das pessoas, está aflorando de uma maneira muito maior do que antigamente. Hoje você perde muito menos tempo para contar para uma pessoa o que significam as árvores em volta de uma nascente, que ela está protegendo a água. Porque as pessoas hoje já sentem que não tem muita água, já teve problema de água na nossa região. Então é fácil você comunicar a uma pessoa o que é o meio-ambiente. Eu acho que com essa base que a gente tem, essa estrutura, é um momento da gente ser arrojado. Eu vejo, daqui a dez anos, que a gente deveria ter no mínimo dez SOS's com essa estrutura que tem aqui. Uma em cada canto desses dezesseis estados, fazendo tudo que a gente faz nessa região de São Paulo e, quem sabe, mais ainda. Então esse é o futuro da SOS que eu vejo. Você não pode ficar concentrado onde está. Nós temos dezesseis estados para batalhar, para brigar. A gente está deixando a desejar em muitos dos estados e a gente é cobrado por isso. Então eu acho que, agora, sim. Se eu pudesse planejar dez anos, tivesse autonomia, poder para isso, eu planejaría daqui a dez anos dez SOS's com essa estrutura, com essa cara, com esse poder e com essa vontade de crescer que tem hoje essa unidade que está aqui em São Paulo. Campo tem, parcerias vão ter de monte. Hoje, é difícil achar uma empresa que não tenha um departamento de meio ambiente. Abriu-se o mercado de advogados no direito ambiental. Tem advogados, todo mundo querendo fazer. Técnicos de meio ambiente hoje estão empregados em empresas. Antigamente se falava em técnico de meio ambiente e ninguém sabia o que era. Então as empresas de médio porte para cima, quase todas já têm um departamento de meio ambiente. A questão da responsabilidade social.. Isso já está impregnado. Até empresinhas de fundo de quintal já estão preocupados, em cuidar do lixo dele, em não jogar pilha no chão. Por quê? Porque ele tem um filho, o filho aprende um pouquinho na escola e cobra o pai. O pai sabe, ele leva isso para frente. Levam isso para o funcionário e coisas do tipo. Então nós temos tudo agora, é o momento. Tem que ser arrojado, tem que planejar bem. E, quem sabe, daqui a dez anos a gente tem dez SOS's e a gente melhora um pouco esse país.

P/1 – Só para encerrar, Aداuto, eu queria fazer uma pergunta. É bem..

R – Indiscreta.

P/1 – Não, não é indiscreta. (riso) Mas ela é bem pessoal: o que significa para você a Fundação SOS Mata Atlântica?

R – Hoje significa tudo. Eu quando eu falo para você que eu trabalho doze horas dentro da SOS e trabalharia mais, eu estou dizendo a você que eu estaria disposto a trocar minha família pela SOS. Eu acho que mais do que isso não dá. É dizer muito já. Lógico, não vou fazer. Mas eu quando saio para trabalhar domingo ou sábado, para uma reunião ou outra, sou cobrado em casa. “Puxa, pai, eu preciso de você. Você precisa me levar não sei onde. Você não vai comigo no shopping hoje?” Ou a mulher: “Puxa, não vamos sair de novo por causa da SOS?” Então isso me deixa meio chateado, meio magoado. Mas para mim a SOS hoje é tudo. Eu troquei, vou dizer... Eu estava há quase vinte e poucos anos em uma profissão. Eu troquei tudo. Hoje eu não sou mais contador. Hoje você me pergunta uma alíquota do imposto de renda e eu não sei. Eu não leio mais sobre contabilidade. Eu sou somente a SOS. E você fala: “Ah, mas você administra lá, você pode administrar uma empresa?” Não sei. Será que eu consigo administrar uma empresa? Não sei. Eu acho que não. Eu consigo administrar uma SOS. Eu consigo fazer campanhas com cartão. Desenvolvo, faço qualquer negócio. Sou rápido para fazer isso. Dentro da SOS, dentro do tema SOS, eu sou super produtivo. E me considero — não é demagogia nem falsa modéstia — útil para a SOS. E consigo fazer como captador ou como qualquer coisa. Fora da SOS eu não sei o que é que eu sou. Então o meu futuro é assim: sair da SOS é se aposentar. Acabou. Eu vou para o meio do mato, eu volto, ver se eu acho...

P/1 – Volta a pescar. (riso)

R - Alguma mata, algum rio para pescar. Porque dar tiro eu já não posso mais. (risos)

P/1 – Isso daí já é demais. (risos)

R – Já não dá. Não vou fazer.

P/1 – Naquela época você não sabia. (riso)

R – Não, mas agora eu vou caçar com flecha. (risos)

P/1 – (risos)

R – Melhor.

P/1 – Aداuto, tem alguma coisa que a gente não perguntou para você que você gostaria de dizer ou que ficou faltando?

R – Não, se eu disser depois você vai me botar de saia justa.

P/1 – Então... (risos)

P/2 – (risos)

R – Eu acho que foi tudo. Eu acho que essa entrevista é até uma forma da gente desabafar um pouco, no bom sentido. Não foi, mas a gente contar...

P/1 – Deixar registrado.

R – Nem sempre a gente tem a oportunidade de contar a infância. Eu, ao contrário de muitas pessoas, não tenho vergonha de esconder o meu passado. Eu estou falando do meu passado, eu era feliz quando eu trabalhava na roça. Adorava isso. Hoje eu falo: “Puxa, como era. Cantava o dia inteiro.” Hoje eu não consigo nem ir ao banheiro assobiar uma música. É muito difícil. Então essas coisas antigas me dão um prazer enorme, uma satisfação enorme lembrar. E quando você pode falar é melhor ainda. Quando você tem alguém igual a vocês, que ficam quietinhos, não interrompem..

P/1 – (riso)

R – A gente conta tudo, é legal.

P/1 – Adauto, muito obrigado pela sua participação.

R – De nada. Bacana.

P/1 – Contribuição aqui pelos dezoito anos da SOS.

R – Muito bem. Olha lá o que vocês vão cortar!