

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio - Campinas (MCCAMP)

Transportando Campinas

História de [Antonio Augusto Gomes dos Santos](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 05/08/2008

P/1 – Seu Augusto, nós gostaríamos que o senhor nos dissesse seu nome completo, local e data de nascimento, por favor?

R – Antônio Augusto Gomes dos Santos, nascido em 01/10/1941, na Cidade de Sertãozinho, Estado de São Paulo.

P/1 – Quais os nomes dos senhores seus pais, os nomes dos seus pais?

R – Não entendi.

P/1 – O nome dos seus pais?

R – Perdão.

P/1 – Imagina.

R – José Gomes dos Santos e Dina (Coli?) Gomes dos Santos

P/1 – Qual a origem da sua família?

R – Paterno português e a minha mãe filhos de italiano, os dois são brasileiros porém filhos de, pai de portugueses e a mãe de italianos.

P/1 – O senhor se lembra dos seus avós?

R – Lembro, do meu avô por parte de mãe porque por parte de pai eu não conheci porque ele já era falecido. Avó sim, avó por parte de pai chamava Conceição, me lembro muito bem dela, e por parte de mãe, né, era o Augusto (Coli?) e Vera (Coli?), eram italianos, né?

P/1 – O senhor tem o nome dele então? Um dos seus nomes é o nome...

R – Ah sim, é dos dois avós, um chamava Antônio dos Santos e o outro Augusto (Coli?) então Antônio Augusto que acabou sendo o nome dos dois.

P/1 – Quais eram as atividades que eles exerciam aqui no Brasil?

R – É, por parte de mãe era sitiante, e por parte, não, inverso, por parte de pai eles eram sitiante e por parte de mãe eles tinham um comércio, né, tiveram bar, basicamente isso.

P/1 – E os senhores seus pais, seus pais quais as atividades?

R – O meu pai era caminhoneiro, né, tinha caminhão de transporte, transportava álcool. A princípio o caminhão era com carroceria, com

tambores, né, e depois mais tarde ele já pôs o tanque, né, que o caminhão-tanque para transporte de álcool do interior daquela minha região para São Paulo.

P/1 – O senhor tem irmãos?

R – Tenho.

P/1 – Tem? Quantos irmãos?

R – Mais dois irmãos.

P/1 – E quais as atividades deles?

R- Um é aposentado, Engenheiro aposentado da CPFL e o outro da Telefônica, né, da antiga Telesp, de comunicações.

P/1 – O senhor poderia dizer como e quando vocês vieram pra Campinas, ou o senhor veio pra Campinas. A sua família veio pra Campinas?

R – Não, não, somente eu. Em 1964 eu me formei em Química em Ribeirão Preto e vim trabalhar na Gessy Lever, inicialmente fazer estágio na Gessy Lever que fazia parte do currículo escolar e terminado isso aí eu fui contratado pela Gessy Lever, né, trabalhar no laboratório da empresa lá.

P/1 – Quais foram as suas impressões ao chegar aqui em Campinas, como é que o senhor viu a cidade, como foi pro senhor?

R - Era uma cidade, uma qualidade de vida excepcional, né, e, na verdade quando eu vim pra Campinas, é, foi no começo de Março de 64 quando nós estávamos em plena, início da Revolução Militar que nós tivemos em 64, né, então, na verdade eu que vim do interior aquilo pra mim até me causou, assim, algum temor, né, porque na verdade eu nunca tinha vivido, era uma cidade pacata, né, e a gente veio a coisa tava, é, Campinas, né, como uma cidade grande, com o Exército, né, do, o (BIB ?), então na verdade ela tinha, marcante, né, na Revolução de 64 a gente, e aquilo me espantou um pouquinho, né, embora a cidade era, existia bonde, era uma cidade bem tranquila, industrializada, né, bastante emprego naquele tempo, né?

P/1 – E o senhor teve alguma noção assim, quando o senhor chegou o senhor teve alguma impressão do comércio? Como foi pro senhor?

R – Eu, eu, eu não entendi a pergunta.

P/1 – Quando o senhor chegou o senhor falou que era uma cidade, Campinas era uma cidade industrializada, que tinha bonde. Quais foram as suas impressões a respeito do comércio de Campinas?

R – Ah, então, o comércio era, ele era, Campinas foi, sempre foi pra região, né, o pólo comercial, né, de, num raio aí de, sei lá eu, de 60 quilômetros, né, que eu acho que, Limeira, Piracicaba, sem contar com Valinhos, Vinhedo, Monte Mor, Capivari, Paulínia, né, então Campinas, eram três, né, era um centro estudantil, escolar, é, forte, né, hospitalar e comercial, e industrial, né, as quatro pilares. Então, faculdade de todo tipo que tinha aqui, então o pessoal, era em Campinas que vinham buscar o prosseguimento, né, da carreira.

P/1 – O senhor poderia falar um pouquinho da sua infância, como era a cidade. O senhor passou a infância em Sertãozinho?

R – Em Sertãozinho, sempre.

P/1 – Como era a cidade, o bairro que o senhor morava? Fala um pouco de Sertãozinho.

R – Era uma cidade pequena, né, interessante que todo mundo se conhecia, todos, né, era uma cidade em que todo mundo, ah, ajudava a criar, todo mundo, né, as mães ajuda a, as outras mãe, né, a vizinhança ajudava a olhar, a cuidar, então a gente, e sempre num sistema assim de muita credibilidade, de muita, tanto é que uma das coisas que eu, que eu era muito crédulo, né, quando vim do interior pra Campinas, né, então a gente conhecia as pessoas, então a gente acreditava muito nas pessoas, por mais, é, por mais, a história por mais....

P/1 – Ambígua que fosse a história...

R – A gente acreditava, sabe, assim, nas pessoas, não do fato, né, um exemplo, se dissesse pra mim “Olha, ali na esquina tá jorrando petróleo da calçada.” era capaz de eu ir ver “Deixe eu ver como é que é esse...”

P/1 – Petróleo.

R – Porque, não o fato mas as pessoas, a gente acreditava, porque a cidade pequena ela contribui com pra com isso, sabe, assim, as pessoas se conhecem, sabe, assim, e ...

P/2 – Confiam né?

R – Sabe, a gente sentia que não tinha maldade nas coisas, né, no relacionamento.

P/1 – Era um ambiente de solidariedade então que o senhor vivia?

R – É. E lá eu fiz o primário, fiz o colegial, né, isso tudo em Sertãozinho. Quando aí eu fui pra Ribeirão Preto, né, hoje é a UNAERP, hoje a UNAERP que, então que eu fiz a Química nessa, aí foi os quatro, aí passei a residir em Ribeirão Preto porque era tempo integral, né, o curso e quatro anos lá em Ribeirão Preto, fui em 1960 e saí em 1964, vindo pra Campinas, né, na Gessy Lever.

P/1 – O senhor se lembra daquilo o que o senhor gostava mais de fazer quando o senhor era criança, seus amigos, quais as brincadeiras que o senhor fazia na sua infância, como eram as brincadeiras em Sertãozinho na época que o senhor era criança, com as suas pessoas?

R – Então, gozado, era muito... criativa, né, vamos dizer assim, diferente de hoje, né, televisão, brinquedos comprados, a gente, era tudo muito, criatividade, era bolinha que a gente jogava, né, jogava peteca, bola, isso era o relacionamento de, de...

P/1 – Das brincadeiras.

R – De brincadeira, né, ah... pescar, caçar, essas coisas, né, que a gente era...

P/1 – Costume.

R – Atividade nossa, né? Depois do, primeiro o período escolar, né, que era das oito ao meio dia, aí na parte da tarde se fazia a lição de casa, aí depois que, depois que a gente brincava na parte da tarde, essa coisa toda. Um fato que eu me recordo, deve ter sido aí pelos anos de 1948, 47, 48, nós tinha, acho que no Brasil todo acredito até, porque pra nós tinha, era um período que ficava das sete e meia às oito e meia da noite sem luz, apagava tudo por uma questão de economia, né, então nesse período, das sete e meia às oito e meia a garotada ficava toda no escuro, com vela, com isso, e... fazendo tipo de, esconde, todo tipo de brincadeira, né? Me lembro ainda, né, as famílias, porque naquele tempo não se tinha televisão, e as famílias se visitavam muito, uma família visitava a outra, e com muita frequência ficavam sentado na soleira da porta, né, ou cadeira na calçada, conversando, né, conversando vizinho com vizinho, vizinho de frente, vizinho de lado ou vizinho da quadra inteira, fazia aquela ... redondo, né, de, aquele círculo de pessoas conversando, né, o rádio naquele tempo que era sobretudo a Rádio Nacional do Rio, que o Rio era a Capital do Brasil, né, então as coisas aconteciam lá, então a gente acompanhava muito as emissoras lá do, Nacional do Rio, Rádio Tamoió, então o rádio pra nós era o meio de comunicação, o noticiário era muito famoso chamado Repórter Esso, que acabou sendo uma marca, né, que era patrocinado pela, pela distribuidora de gasolina Esso e que passou a ser Repórter Esso, era tudo Repórter Esso, né, uma marca, então as coisas a gente ouvia nessa, os acontecimentos, o final do, me lembro, né, o final, que foi muito _____, o final da Segunda Guerra Mundial, né, foi pelo rádio que a gente tomou conhecimento do final da Guerra. Devia tá com uns cinco anos aí. Me lembro nessa época que tudo era racionado, é, tudo era racionado, né, farinha que era importado, então não se tinha pão, ou se tinha era muito raro, né, o que se fazia era muita coisa de milho, ah, broa, esse tipo de...

P/1 – de alimento.

R – de alimento.

P/1 – O senhor ia à alguma outra cidade fazer compras com a sua mãe?

R – Não, não, não.

P/1 – Não? A sua mãe comprava tudo...

R – Era lá em Sertãozinho mesmo. A cidade mais próxima, e muito próxima era Ribeirão Preto e, e como Campinas pra região Ribeirão Preto era pra região também a, mas não era assim muito de acesso nosso, a não ser médico, de especialistas, né, porque naquele tempo era tudo médico clínico geral que cuidava de tudo mas quando existia alguma coisa mais grave que exigia, então tinha que ir pra Ribeirão Preto buscar o socorro nesse sentido aí.

P/1 – O senhor disse que a sua família teve baixa?

R – Os meus avós.

P/1 – Os seus avós? E quando o senhor nasceu os avós por parte de mãe que tinham empório, né, quando o senhor nasceu o senhor ainda conheceu a sua avó.

R – As duas avós até.

P/1 – As duas avós, essa avó que era comerciante o senhor conheceu. Vocês compravam gêneros alimentícios no estabelecimento dela? Como é que vocês faziam o abastecimento da casa de vocês, o senhor lembra?

R – Bom, era armazém, né, abastecimento da casa, né, era em armazém que a gente ia buscar, os armazéns era, na verdade o armazém tinha ... principalmente o manufaturado, né, açúcar, sal, fósforo, essa coisa toda, né, porque como era uma cidade pequena e agrícola, como era o País

naquela ocasião, né, então arroz a gente tinha, alguns dos cunhados, dos tios, plantava arroz, outro feijão, né, então.. carne, naquele tempo matava porco, fazia linguiça, aí salgava tudo mesmo e pendurava pra, naquele tempo era pouca gente que tinha geladeira ou, muito pouca gente tinha geladeira, né, que conservava, então era salgada a carne de porco, de vaca, então...

P/1 – Pra conservação, né?

R – Pra conservação, é.

P/1 – O senhor se lembra se o senhor viajava costumeiramente com a sua mãe quando o senhor er pequeno, seu pai, pra outras cidades? Como era essa viagem?

R – O que eu me lembro era vir à Campinas, à Campinas uma vez por ano porque os meus tios, a irmã da minha mãe morava aqui, vizinha, aqui no Bonfim mesmo, na Governador pegado a essa Igreja do Bonfim. Então, eu tinha miopia, então, uma vez por ano eu vinha no Penido que era a maior autoridade, Instituição Penido Burnier, em matéria de oftalmologia, então vinha uma vez por ano. É a única cidade que me lembro de ter, fora Sertãozinho e raramente à Ribeirão Preto, né, e me lembro talvez umas duas vezes que tínhamos tios também em São Paulo, duas ou três vezes, que a gente, que fomo pra São Paulo, né? Campinas era uma vez por ano.

P/1 – E o senhor lembra como que vocês viajavam, qual era o meio de transporte?

R – De caminhão, como meu pai tinha caminhão então ia pra, ... levar o carregado em São Paulo, aí nós ia de caminhão, vinha até Campinas também de caminhão, que era um meio, embora existisse o trem, essa coisa toda, né? Poucas vezes eu viajei de trem pra vir pra cá.

P/1 – E o senhor lembra como era essa viagem de trem, essa viagem de caminhão?

R – De caminhão que eu mais vim, né, era tudo estrada de terra, era uma viagem longa, né, ah... era uma viagem que quase que tinha que almoçar e talvez jantar no, no...

P/1 – Percurso.

R – No percurso, é...

P/2 – No trem, você lembra como era?

R – Como?

P/2 – As viagens de trem, você lembra como era?

R – Ah, então, de trem na verdade ... era acho que até mais rápida, né, que nós tínhamos que pegar o trem em Paulista e parava em Barrinhas, que é uma cidade, em Sertãozinho só parava Mogiana, mas que não, só ia até Ribeirão Preto, era um ramalzinho muito pequeno lá em Sertãozinho da Mogiana, porque da Paulista aí nós tínhamos que ir à Barrinhas, Barrinhas é uma cidade que fica a uns 30 quilômetros de Sertãozinho e lá que a gente tomava o trem, né, e vinha pra Campinas, mas... é uma situação normal, né, porque o que chamava a atenção é que o, lá no trem se vendia sanduíche, refrigerante, essa coisa toda, e... mas não, era, era gostoso viajar de trem, porque ia parando em todas as cidades, o apito do chefe da estação com o apito do trem, aquilo pra gente era uma coisa que chamava a atenção, uma coisa diferenciada, né, de, mas sabe, em si mesmo dentro do trem era, a gente ficava até sentadinho, meio comportado, vendo e o tempo passando, né, passava os vendedores de revista, de jornal... e o que se distraia muito era o, o trem ele podia, você podia deslocar o banco, né, é... ele virava, então com frequência ficavam passageiros conversando um de frente do outro pra o tempo passar, né?

P/1 – O senhor passou então a sua infância e a sua juventude em Sertãozinho. O senhor se lembra das escolas que o senhor frequentou, os nomes das escolas?

R – O Grupo Escolar, né, lembro do ginásio, lembro disso tudo. Também eu comecei a trabalhar numa farmácia, isso com 14 anos, 13, 14 anos, então eu comecei, na parte da manhã estudava no ginásio já, ia no ginásio, e na parte da tarde aí trabalhava na farmácia. Era, tinha acho que duas farmácias, duas ou três na cidade e essa era a mais importante, a maior, muito mais completa, e aquele tempo a, o, era tudo aviado na própria farmácia, né, hoje nós temos já tudo prontinho, né, todos ... tudo pronto, né, de laboratórios, naquele tempo era na farmácia que tudo era, o médico prescrevia e aí o farmacêutico, os sais, os componentes, né, misturava e era aviado lá na própria farmácia.

P/1 – E quais eram as funções do senhor nessa farmácia?

R – Então, a minha era varrer a farmácia, né, (risos) limpar, espanar, lavar vidro, lavar vidrinho porque naquele tempo o medicamento de maior expressão, né, era a penicilina que era o antibiótico de hoje, né, pra infecção, aquela coisa. E era um vidrinho, com uma borrachinha, com envolto assim de alumínio, então tinha no vidrinho a penicilina e que depois injetava o líquido, né, e aí aplicava a injeção e aquele vidrinho era guardado pra, aí a farmácia em que eu trabalhava, né, então eles, isso eu que até fazia, sabe assim, dissolvia o sal de mercúrio e envasava tudinho naqueles vidrinhos, primeiro lavava, 200, 300, 400 vidrinhos, depois punha pra secar, aí depois enchia um por um, vidrinho por vidrinho, depois a rolha batia com, aí com uma gilete cortava, aparava, né, aquela rolha, depois parafinava, aí depois punha a etiqueta do produto, porque lá a gente, não só mercúrio, água oxigenada também, ah... vários que fazia, porque a nossa farmácia até era, já pra região, quase uma espécie de indústria porque

isso tudo era vendido pra outras farmácias, né, e era muita coisa. Água destilada, isso eu me lembro muito, que tinha um alambique lá e eu, uma vez por mês a gente destilava 200, 300 litros de água e engarrafava tudo pra depois ser vendido, essa coisa toda, né? E foi até daí a minha vocação pra fazer Química, né?

P/1 – E existia na sua família alguma expectativa em relação a sua profissão, sua família?

R – Não, não, não.

P/1 – O senhor foi fazer Química por sua espontânea..

R – É, é, na verdade é por causa desse meu relacionamento em farmácia, né?

P/1 – E o senhor sentia alguma inclinação pra trabalhar no comércio ao mesmo tempo?

R – É... sim, sim Na verdade as vezes a gente, a profissão, né, muitos têm no sangue aquilo que realmente, né, mas na verdade a gente, as vezes a gente acaba sendo produto do meio, né, que a gente, e acaba sendo feliz.

P/1 – Vamos falar um pouquinho da sua juventude. Como eram as suas formas de distração, de prazer, de lazer? O senhor ia a festa, baile?

R – É, então, era bailinho, né, na minha cidade todo sábado tinha baile, cinema, clube, a gente frequentava muito o clube, lá tinha duas agremiações, né, era o grêmio, era o Clube, que a gente chamava de Clube, e o outro era Associação, então era Clube e Associação. É, me lembro muito, né porque a praça, o jardim, né, onde tinha a Igreja Matriz, no centro tinha os táxi que ficavam parados, né, e aquilo era bem grande porque representava duas quadras completas, duas quadras completas, e uma das coisas que eu me recordo muito era de que, ah... nós jovens, e todo mundo, né, da cidade, ficava andando naquela praça, as moças do lado de fora e os meninos do lado de dentro, né, da calçada e em sentido contrário, então sempre se encontrando e quando arrumava alguma namorada aí então já ia lá pra dentro da, ali era pra arrumar namorada, ficava dando volta na quadra, aí quando arrumava ia conversar dentro da praça mesmo, né, nos bancos, nos bancos do jardim. Mas na verdade basicamente era isso, né?

P/1 – Na sua família, nessa fase, vocês faziam outras viagens? O senhor falou que ia uma vez por ano pra Campinas e fazia viagens eventuais, né?

R – Pouca, pouca.

P/1 – Mesmo na juventude com seus amigos?

R – É, na época escolar, assim, já de colégio, aí então sim é que a gente fazia, não como família mas sim como escola, né, visitava, faziam piquenique, algumas, né, me lembro que viemos à São Carlos, conhecer São Carlos, passamos o dia em São Carlos, ah... mas não era muito, era atividade escolar mesmo.

P/2 – Você disse que você fez a faculdade em Ribeirão Preto, né? Então na época da sua juventude você tava morando em Ribeirão Preto. Tinha alguma forma de fazer lá que você encontrava em Ribeirão Preto e não encontrava em Sertãozinho, pelo tamanho da cidade?

R – É, o fato de ser maior, né, então tinha mais atrações de coisas, né, o bosque, a Praça XV, onde todo mundo se encontrava, né, e em frente a Praça XV recentemente tinha sido inaugurada as Lojas Americanas que era alguma coisa de diferente, né, de, não só na montagem da loja, é, era uma, as Lojas Americanas foi uma evolução, né, de 'estratégia' de mercado, né, porque era cada, é que nem as nossas Americanas, né, então era, em frente à Praça XV, em frente à Lojas Americanas era quase que nosso ponto de encontro, né, de universitário, todo mundo, né, porque Ribeirão Preto era uma cidade universitária, muita gente de fora.

P/1 – Então aí o senhor terminou o curso universitário em Química e veio pra Campinas em 64 e começou seu trabalho na Gessy Lever. Conta um pouco pra gente como foi essa chegada no trabalho e com a formação de um grupo de amigos, como que foi isso aqui quando o senhor chegou?

R – É, quando eu vim pra Campinas o meu relacionamento, né, de família, e que, então eu vim morar na Vila Teixeira na casa paroquial, é, então era o Padre Ermínio e nessa casa paroquial nós éramos em seis que lá moravam, e, o irmão do padre, gente, ele acolhia, o Geraldo era de Jaú, próximo a Jaú, cada um veio e um, o outro era de Piracicaba, então era ali que a gente, era nossa a comunidade até, né, então era muito frequentada ali pelo, pela, pelo bairro, né, ali era um ponto, né, o Padre Ermínio ele era muito aberto, muito receptivo, então ali era que, a casa sempre tava cheia, então era ali mais os contatos, né? E depois, é, com, porque aí eu já tava namorando minha atual esposa.

P/1 – Como o senhor conheceu a sua atual esposa?

R – Bom, primeiro, eu conhecia ela a muito tempo, a gente era, quando eu vinha pra Campinas, né, e os meus tios eram vizinhos do pai dela, dos pais dela, então a gente conheceu pequeno, né? Aí depois passado o tempo, ah, meu tio trabalhava na, ela chamava (Cotai?), que era uma fábrica de, de linho, de rami, né, que era de tecido, depois essa fábrica fechou aqui em Campinas e abriu em Vinhedo, né, e já em grande escala, aquela coisa toda, e me tio era Gerente Comercial aí então eles mudaram para Vinhedo e aí, e foi justamente, então eu deixei de vir à Campinas e passei a ir para Vinhedo, né, e com isso a gente cresceu e nunca mais, a gente se desencontrava, né, com a minha esposa que chama Maria Antônia, época de férias que ela saía nas casas dos parentes do interior e a gente sempre desencontrava. Somente muitos anos depois que a gente

se encontrou lá em Vinhedo numa Festa da Uva e aí a gente, aí começamos a namorar em 1963, começamos a namorar, aí, e eu escolhi realmente ver estágio em Valinhos na Gessy justamente por causa desse namoro, porque na verdade eu tinha até, a minha região, né, e, tinha pouca indústria e, o que tinha era usina açucareira, né, muitas usinas, alguns dos meus amigos foram trabalhar nessas usinas, né, então eu vim pra Campinas por dois motivos, né, o namoro e o parque industrial que a região tinha, né?

P/1 – Então o senhor ficou aqui durante quanto tempo namorando até o momento?

R – Ah, nós morávamos no centro da, lá na rua Riachuelo, nas imediações da Casa de Saúde, né, ali na, naquela Praça Boaventura, uma transversal da Boaventura do Amaral. Nós tínhamos apartamento lá. Mais tarde quando nasceu a minha, a Alexandra e, aí nós saímos do apartamento e viemos morar no Castelo, compramos uma casa no Castelo e viemos morar no Castelo.

P/2 – Qual é a profissão de sua esposa?

R – A minha esposa era Assistente Social, ela trabalhou no Colégio Progresso, né, na área de educação, né, porque eles tavam com ensino renovado, né, a Dona Amélia Palermo, então ela era da coordenação ali.

P/1 – Então o senhor casou em 66, teve a filha, e como que foi o seu ingresso em 69 na Caprioli? Como que foi essa trajetória?

R – Aliás, é, foi um processo até interessante porque, ah, depois da Segunda Guerra, né, porque o Brasil ele era eminentemente agrícola, né, depois da Segunda Guerra que terminou em 45, a partir da década de 50, né, o Brasil começou a se desenvolver e a se desenvolver, né, em todos os sentidos, né, e quando eu vim trabalhar na Gessy Lever o sistema de ônibus que a família da minha esposa tinha estava em franco desenvolvimento, né, e eu trabalhando na Gessy Lever e meu sogro me convidava, o meu cunhado já trabalhava na empresa e meu sogro sempre me convidando pra trabalhar com eles, né, porque aquilo tava crescendo. Mas aconteceu que, eu, ou nós, era muito feliz naquilo que fazia, então não queria vir, porém um fato que ocorreu comigo lá na Gessy Lever foi que eu no laboratório cuidava da perfumaria, né, porque os buquês, né, os perfumes que iam no sabonete, é, a linha _____ que era perfume propriamente dito, né, ah, então eu era tudo desenvolvido aí na Gessy Lever, e o que que era, era uma espécie de aproximadamente 80 essências.

P/1 – Nós vamos ter que parar.

P/1 – Você tava falando da composição, que tinha mais de 80 ...

R – É, então, porque o perfume, né, é uma mistura de muitas essências, bom, e era produto caro, né? Então quando a Gessy comprava, então eu analisava quimicamente o grau de pureza daquilo que tava comprando, né, porque se tivesse algum produto de, de enchimento, não de falsificação, né, mas, então aquilo que a gente pagava de acordo com o grau da pureza que tinha, né, 90%, 85, cem, e assim por diante. E tinha, quem coordenava tudo era um inglês perfumista chamado Peter (Boom?), e esse Peter (Boom?) ele que era do desenvolvimento e ele que respondia por tudo. E eu fazia análise química, né, da essência, do produto, da matéria-prima, então eu tinha contato com esse Mister, com o Peter (Boom?) e como eu perguntava muito pra ele, ele começou, viu que eu me interessei pelas coisas então ele me passava literatura, essa coisa toda, né? E um belo dia esse Peter (Boom?) voltou para a Inglaterra, ele voltou pra Inglaterra. (risos) Conhece aquele ditado “Na terra de cego quem tem um olho é Rei.”? Então, eu assumi as funções do Peter (Boom?), né, assumi as funções, o desenvolvimento, a coisa toda, né? Aí o primeiro passo foi a Gessy me matriculou numa Escola de Inglês pra mim aprender, conhecer a língua, essa coisa toda mas em seguida eles até, passado uns seis meses, oito meses, aí então me sugeriram, né, que eu ia pra Inglaterra ficar um ano junto à matriz pra, pra ter conhecimento profundo, né, do pensamento da empresa e o contato, né, me preparar melhor, essa coisa toda. E esse fato me assustou um pouquinho porque aí já comecei a deixar de ser tão feliz assim, porque eu achava que a empresa ia investir um dinheiro em mim e eu ia deixar de, moralmente, né, de ter aquela liberdade de sair quando bem entendesse, essa coisa toda, então isso junto com meu sogro convidando, convidando, então eu decidi, antes que isso acontecesse, né, eu decidi sair da empresa, mas naquele tempo mesmo assim eu fiquei oito meses na empresa porque eu vi um rapaz, né, que tinha aptidão pela coisa porque isso aí, perfumista é o tipo da coisa que você precisa ter, eh, precisa ter 'feeling', precisa gostar da coisa, aí eu percebi que ele tinha aí eu comecei a treinar, passar tudo que eu sabia, passei, passei, passei. Aí quando eu percebi que ele já tava apto pra, aí então eu me desliguei da empresa, que foi em 1969, em julho de 1969, quando eu vim pra trabalhar na empresa, na Viação Caprioli.

P/1 – Que era do seu sogro então o seu sogro ficou contente pelo senhor ter aceito os convites que ele havia feito?

R – Sim, sim. Um fato até, né, que ele, sei que depois é que a gente veio ligar os fatos, né, que três anos depois ele faleceu, né, então talvez, é o que ele dizia “Olha, isso, a empresa é bom que você venha, afinal de conta você tem que ajudar a cuidar daquilo que é da sua esposa.” então juntou os dois fatos, né, então aí vim. Ah, a minha vida mudou radicalmente, né, vamos dizer assim, embora eu tivesse e gostasse, porque como meu pai era caminhoneiro, né, então eu, já me identificavam, e justamente na empresa numa área, não a comercial mas e sim a operacional, né, mecânica, ah, foi aí que eu fui fazer Engenharia Mecânica, né, depois fui fazer Engenharia Mecânica. Então, não na comercial, né, tipo contábil, essa coisa não me fascinava nada, né, mas ah, operacionalmente, tanto é que a empresa, o meu cunhado representava o comercial e eu a operacional, né, que na verdade era a empresa propriamente dita, né, vamos dizer assim, o outro era acessório, né, um controle, mas a empresa em si era a Operacional.

P/2 – E quando o senhor entrou na Caprioli o que o senhor conhecia da história da Caprioli?

R – Bom, eu conversava muito com o meu sogro e eu me dava muito bem com os dois, tanto com a sogra como com o sogro, né, a gente se dava muito, a gente conversava bastante, né, e o que ele passou que eu tenho da Caprioli, o que ele passou, o que eu tenho da Caprioli, claro, costurando e juntando, né, informações de ex-funcionários da época, é, tios, né, então a Caprioli, na verdade a família italiana, né, o patriarca era

o (Savelho ?) Caprioli, que na Itália na região de Rieti a, nordeste de Roma, uns cem quilômetros de Roma, então a família tinha plantação de fumo, e, mas só que era uma época muito difícil, né, a Europa, a Itália sobretudo, né, então o (Savelho ?) resolveu vir pro Brasil.

P/1 – O senhor lembra a época?

R – Em 1911. Veio com o (Cirus ?), com o Mário, com o Anastácio, e com mais umas duas filhas, me parece que outras nasceram já aqui no Brasil, então em 1911, eles vieram e se estabeleceram na zona rural aí de Vinhedo, de Louveira, né, e foram trabalhar como colonos, tanto é que em questão de uns três meses atrás eu fui visitar, é uma fazenda chamada de Pau-a-pique junto ao Hopi Hari, onde é o Hopi Hari foi até acho que uma parte que se tirou, vendida dessa fazenda Pau-a-pique, e que eles eram colonos, essa coisa toda. E isso aí eles ficaram talvez uns 15 anos trabalhando lá como colono, e eles compraram nessa antiga estrada de Indaiatuba, né, no bairro chamado Três Vendas, eles compraram um armazenzinho e alguma terra e ali eles começaram a, o negócio deles, né, ah, tinham um caminhãozinho, eles tinham um caminhãozinho, e de sábado, aos sábados eles vinham pra cidade pra abastecer o armazém com manufaturado, né, tipo assim, vela, fóstoro, sal, querosene porque naquele tempo tinha (risos) tinha muita lamparina, né, a luz da... e a vizinhança até pedia carona nesse caminhãozinho pra vir e vender os produtos produzidos por eles, né, que era queijo, arroz, feijão, ovos, franga, frango.. é, eles pediam carona nesse caminhãozinho pra vir pra cidade, né? Aí então eles vislumbraram aí um negócio. Aí venderam o caminhãozinho e compraram a primeira jardineirinha, né, era tipo bonde, toda aberta, e que em 1928 aí começaram, né, da Fazenda Descampado, que era um pouquinho além das Três Vendas, a ligar com Campinas. Hoje essa Fazenda Descampado corresponde ao bairro São Domingos aqui de Campinas, né? Foram, mas é de uma forma muito amadora, tentaram, fizeram, não deu muito resultado aí pararam, aí o irmão do Mário Caprioli, Anastácio, foi pra Itatiba, não Itatiba não, ah... na Fernão Dias, como chama?

P/1 – Itapira.

R – Como?

P/1 - Itapira.

R – Não, não, Itapira é outro, aqui na Dom Pedro. Que Ita que é?

P/1 - (risos) Não faz mal.

R – Ita, que ligava com Bragança, é, me fugiu. Porque tinha Itatiba... Atibaia, não é com Ita não. Atibaia, então ele faz de Atibaia à, à... essa cidade que eu acabei de falar aí, a.. como chama? Oh, mas agora me deu um branco... Bragança Paulista, então ele fazia o transporte, ligava Bragança à Atibaia, e isso eles foram até 1932. Com a Revolução, né, de 32, então a Fernão Dias tava muito próxima aí do, que os mineiros vinham, né, pra, nessa revolução, essa coisa toda, aí eles meio assustaram pegaram no finalzinho de, né, e vieram pra Campinas. E aí eles com a jardineirinha aí eles viram que aqui, porque já tava algumas empresas já instaladas na região, né, o Bonavita e o Indaiatuba, já tinham empresas já, né, e o que sobrou foi Capivari, então eles passaram em 1933, já de uma forma de linha regular, normal, fazer Capivari, Monte Mor, Campinas. E, embora existisse uma empresa, de um ônibus só também, da família (Cuta?) que fazia Monte Mor à Campinas, né, mas eles se davam, não tinha concorrência, eles se davam porque como o (Cuta ?) saia antes e o Caprioli passava em Monte Mor depois, o Cuta por outro lado saia mais cedo de Campinas pra Monte Mor e o Caprioli saia um pouco mais tarde porque ele esperava o trem chegar de, o trem das 18 que chegava aqui na estação, na Fepasa, né, esperava o trem chegar e aí levava o pessoal pra Monte Mor e Capivari. Na época da Guerra, né, isso meu sogro dizia, que tudo era racionado, né, e cidade que tinha trem não tinha cota nenhuma de combustível, e cidade que não tinha trem aí tinha cota de gasolina, que era o caso de Monte Mor, e naquele tempo os ônibus, é, bom, gasolina se comprava acho que no câmbio negro, essa coisa toda, porém aí se desenvolveu um equipamento chamado gasogênio que se adaptava atrás, era uma formilha de carvão, né, que substituía o, que movimentava o motor, mas era de baixo rendimento, né, então que os ônibus até então no plano era o gasogênio, na subida acionava gasolina pra poder subir porque senão o gasogênio não tinha força pra subir ladeira acima, e pra baixo aí nem gasolina e nem gasogênio, aí soltava o ônibus e ia só segurando pra, nem, economizava a energia da coisa. Então nessa época eles compraram essa empresa do (Cuta ?), por causa do combustível, né, e então passou-se a se ter as duas linhas, né, Campinas – Capivari, tchi, Capivari - Monte Mor – Campinas e Monte Mor – Campinas, né? E aí isso já em 1942 que a coisa, mas era tudo meio em passos lentos as coisas aconteciam. A partir de 50 sim, porque aí começou a evoluir, crescer, né, foi mais ou menos nessa época que, ah, então os sócios da Caprioli era o Velho, o velho, (Savelho ?), o irmão Anastácio e o Mário que em 33 o Anastácio e o Velho saíram do armazenzinho e vieram pra cidade e compraram, venderam aquela jardineirinha que era aberta e compraram uma fechadinha que puseram em Capivari – Campinas, e o Mário ficou no armazém, é, ele dizia até que o dinheiro todinho do armazém eles pegaram pra comprar essa jardineira que era mais moderna e eles ficaram até meio descapitalizado lá, mas dois anos depois ele conseguiu erguer e vendeu e com o dinheiro que ele vendeu ele veio e se associou ao irmão e ao pai, então ficaram os três sócios. Nessa época de 42 um dos, o irmão não quis mais o negócio aí então o Mario Caprioli comprou a parte do irmão, então aí ficou o Mário Caprioli com 66% e o pai com 33% da empresa de ônibus. Quando foi em 1950, em torno de 50, eles compraram uma empresa urbana de Campinas que chama (Alira ?), naquele tempo claro que o transporte mesmo, o glamour era bonde, e o ônibus fazia aquilo que o bonde não, não, os bairros que o bonde não atingia. Embora o serviço, o transporte, né, desses bairros era feito pelo bonde, né, e muito das empresas que vinham da vizinhança, né, que servia até de ônibus urbano, igual a Caprioli pegava o pessoal do bairro Boa Vista pra cá, né, o Bonavita pegava toda essa região do aeroporto pra cá, os (Capelato ?) de Valinhos, então os ônibus da região faziam, complementavam o transporte do bonde, e que nessa época então o Prefeito da Cidade resolveu colocar o serviço de ônibus na, que não tinha, até então não tinha, e nessa época então a cidade tinha duas empresas, a Alira que era da Caprioli e o Bonavita, então eles se dividiram da seguinte forma, a Caprioli ou Alira fazia Vila Teixeira, Vila Industrial, Parque Industrial, e _____ e Bosque, _____ e Bosque. Então a divisão era mais ou menos assim. Por outro lado a Bonavita fazia o Castelo, Cambuí, Guanabara, Taquaral, então isso aí que, e tinha, e tinha no centro uma empresa, uma única empresa que era do Sorocabano, que era de uma família de Sorocaba, que fazia do centro até a Bosch, né, que a Bosch tinha sido recém-inaugurada, né, então levava os, fazia esse serviço, porque o bonde parava aqui no, vinha pela Governador Pedro de Toledo e parava ali no início da Quintino Bocaiuva, ali

que parava o bonde, então como a Bosch era ali na , na, próximo a Anhanguera, que naquele tempo acho que nem Anhanguera tinha, mas então o ônibus do Sorocabano ia até essa, a Bosch. Porém, em 1956 tanto Caprioli, tanto (Alira ?) como a empresa do Bonavita, eles, porque a aviação Cometa que tava em expansão comprou em Sorocaba a empresa sorocabana e veio, essa linha a gente fazia parte, essa linhazinha do centro até a Bosch, então o Cometa que fazia essa linha. Mas era um, segundo meu sogro, era uma época muito difícil, porque tudo era importado. Primeiro, o transporte era o bonde, né, o passe do bonde era uma moeda, né, todo mundo, custava 50 centavos o passe do bonde que correspondia a um jornal e a um café, então era uma moeda, você tomava café, era um real e recebia de troco o passe do bonde, né, e que o bonde foi até 1969, aí depois teve a decadência, aquela coisa toda, né? Mas nessa época o bonde era o transporte, era tudo tranquilo, embora fosse tudo lento, mas o clima da cidade permitia tudo isso, né, e então para o ônibus era muito difícil porque tudo era importado, não se tinha, peça, assim, disponível com facilidade, a reposição, então tudo muito era improvisado, tinha dias que ele me disse que de três ônibus fazia um, pegava o chassis de um, o motor do outro e o cambio do outro e, porque não tinha essa reposição, e outro dizia assim, que tinha dia que tinha peça mas não tinha dinheiro e tinha dia que tinha dinheiro mas aí já não tinha peça, então era muito difícil, muito difícil. Quando em 1956 eles resolveram vender para essa empresa sorocabana, para o Cometa que passou a ser CCTC, aliás era Cometa, o serviço urbano da cidade era Cometa, mas tarde eles compraram ou se associaram aos bondes e fizeram o sistema urbano de Campinas que era CCTC, era Companhia Campineira de Transporte Coletivo, que vocês lembram que foi até 1981, 1985, que era aqueles ônibus vermelho, acho que é da época de todos nós aqui, acho eu. Então eles venderam, né, e o Caprioli só ficou com as linhas regulares dele, aí começou a expandir também, né, talvez com recurso da venda aí eles compraram a linha de Jundiá - Campinas, compraram a linha de Limeira - Campinas, depois Sumaré - Campinas, e gozado que essa linha de, teve um fato, né, de que assim como o bonde era o transporte, entre cidades era o trem, e quando eles compraram tinha três horários somente, de Campinas, era estrada de terra, de Campinas à Jundiá, eles compraram, né, da, e ... o trem que era o transporte oficial, né? Acontece que uns seis meses depois que eles compraram que a Companhia Paulista de Trem, que era Paulista, entrou em greve, não sei porque, entraram em greve, e foi muito demorada, um mês parece, me parece que foi muito demorado aquele processo de greve, essa coisa toda, e com isso o ônibus passou a ser o transporte, né, com o trem parado e aí essa linha de Jundiá começou a prosperar, compraram mais ônibus e depois quando o trem voltou eles tomaram conhecimento desse novo tipo de transporte que era mais ágil, que era o ônibus, porque o trem até então não era com muita frequência porque ele tinha dez vagões e cada vagão cabia aproximadamente 60, 70 passageiros então se eram dez era 700 passageiros que você tinha que concentrar, certo? E o ônibus naquele tempo era de 32 lugares, então ele tinha muito mais frequência porque pra você juntar 20, 25 era, então aí passou o ônibus, aí foi um processo, né, o ônibus passou a ter a sua, ser um transporte reconhecido e coincidiu, né, isso nós estamos falando já em 65, né, bom, foi em 60 mais ou menos que eles começaram com a empresa, né, mas aí começou a asfaltar, abrir mais estradas, e passou a se desenvolver muito o transporte, né? Em 1956 veio a Mercedes pro Brasil, se instalou a Mercedes-Bens que começou a produzir em 1958, produzir ônibus aqui, aliás foi o que facilitou, sabe assim, o meu sogro dizia que se tivesse vindo a Mercedes antes, com a fábrica aqui, talvez eles não tivessem vendido por causa da reposição, porque aí começou a coisa a ficar mais fácil, ter no mercado a reposição. E junto com isso então se desenvolveu estrada, transporte, aí já entramos na década, aí já entramos em 60, né, e a indústria crescendo, e Campinas era uma cidade, sei lá eu, talvez de uns 300 mil habitantes, mas de qualidade de vida muito boa, né, e algumas indústrias, né, a Bosch, a GE, a 3M, a Pirelli, a Clark, isso em Campinas, a Gessy Lever, a Carborundum. E era um processo interessante de emprego, né, e como o país tinha deixado de ser agrícola pra começar a industrialização, né, a coisa começou a prosperar, começou a prosperar, e, tanto é que a partir de 1970, 68, finalzinho de 60, começou a crescer Campinas com novas indústrias, então veio a Mercedes-Bens, a IBM, a Petrobras, a refinaria da Replam em Paulínia, a Unicamp, ah... e outras empresas, principalmente com a Petrobras empresas de artefatos, né, do petróleo, essa coisa, então desenvolveu muito e cresceu muito a região, muito, muito, muit, ah, porque eram processos cíclicos, né, vamos dizer assim, gente trazia, incentivava a vir instalar indústria e novas indústrias absorviam mais gente, vieram muitos mineiros, muita gente veio, né, a ponto de na década de 70, ah, 70%, acho que 30% era, 30 ou 40% que eram campineiros e 60% eram de gente de fora, né, eu e se a gente, a gente, todos nós viemos de outra cidade, por causa da pungência da cidade, né, por causa desse processo, né, de crescimento de indústria. Ah, se você, você toma como exemplo a Compact, a Compact que é uma empresa fabricante de, que até mudou de nome, sei lá eu como é que chama agora, eles vieram de Houston, se instalaram aqui em Jaguariúna, em seis meses eles já estavam produzindo computador, entre o início, em seis meses eles já tavam produzindo, porque, aí o que eles pegaram uns dois, três, quatro por cento de funcionários trabalhados da Bosch, da 3M, da GE, da IBM, né, e uns 10, 15% eles talvez trouxeram do pessoal, tanto é que em seis meses já estavam trabalhando. Se essa empresa tivesse ido pra outra região ia levar pelo menos cinco anos pra preparar esse pessoal, né, operadores, essa coisa toda. Então Campinas foi favorecida e esse crescimento, essa explosão justamente por esse, né, indústria trazia gente e gente trazia, e mão-de-obra especializada trazia novas, incentivava novas indústrias, né, e com isso tudo cresceu, o transporte, a cidade, e Campinas tomou aí, cresceu, né, bastante. Assim como as cidades, aí começou a vir a especulação imobiliária, né, e aí as cidades vizinhas como Hortolândia, Sumaré, grandes loteamentos pra absorver todo esse pessoal que tava vindo aqui trabalhar e aí não parou mais.

P/1 – E o comércio, como o senhor viu o comércio nesse momento, né, a partir desse momento em Campinas?

R – Perdoe, eu não...

P/1 – Como o senhor percebeu, quais as mudanças que o senhor percebeu no comércio a partir desta fase que o senhor acabou de mencionar?

R – Ah, então, veja você, Campinas sempre foi pra região, né, um centro de abastecimento comercial, hospitalar e educacional, então isso trouxe gente não só da região como do Estado todo e do Brasil todo, né, a Unicamp. E isso se consolidou, né, o comércio, expandiu novas, ah, lojas vieram, outro tipo de, porque até então era armazém, casa, era armarinhos até então que se chamava, secos e molhados, essa coisa toda, e aí começaram a vir empresas que nem (Assirs ?), Americana, né, que era um outro conceito de negócios, né, e isso trouxe, e desenvolveu muito, né, começaram a se especializar e se modernizar, né, o comércio de modo geral, porque com esse novo desafio quem se movimentasse ficava pra trás, então, até então uma loja que era diversificada começou até a se especializar, por exemplo a (Cecatto ?) que passou a ser só de alumínio, coisas de casa, então, e isso trouxe, é um desenvolvimento, cresceu isso, grandes lojas de tecido, tínhamos a Clipper, a Renner, né, que eram lojas de departamento, ah, que mais, um montão.

P/1 – E a Caprioli nesse meio?

R – Foi crescendo com esse crescimento, né? Foi crescendo com esse crescimento a ponto de nessa década de 70 a coisa explodiu e cresceu, e as duas empresas de Campinas mesmo, eu não sei se eles não quiseram acompanhar esse crescimento, esse desenvolvimento todo, que aí surgiram muitas empresas em Campinas, muitas empresas, ah, sei lá eu, hoje acho que em Campinas tem umas 80 empresas servindo as indústrias, né, servindo as indústrias de, pra levar seus funcionários. Diria Capellini, (Casonato?), (Solemar?), ah, (Tepar?), eu até preciso parar aqui porque senão eu vou fazer injustiça com algumas das empresas que são muitas, são aproximadamente umas 80.

P/1 – Claro, claro. Vou dar uma parada pra trocar a fita.

P/1 - Então o senhor estava dizendo que são muitas empresas e que cresceram bastante, e a Caprioli cresceu?

R - Também cresceu. Foi um crescimento de um, depois dois depois, de ônibus né? E depois já em 60 a coisa começou mais acelerada, aí já crescia cinco a dez ônibus por ano e assim, né, e aí o crescimento já foi, aí, e com a indústria já começou a crescer, como renovar, né?

P/1 - A frota, né?

R - A frota, e hoje a Caprioli é, estamos com 300 ônibus atuando no segmentos de rodoviário, né? E até então nós tínhamos o segmento de urbano e suburbano que a gente, nós vendemos e entendemos que localizamos só no rodoviário, a empresa, isso foi só no começo desse ano, a empresa tinha aproximadamente 500 ônibus, hoje tem 300, nós tínhamos aproximadamente 1500 funcionários, hoje temos 800, então ela direcionou para o ônibus rodoviário. O que é ônibus rodoviário? É aquele com uma porta só e o urbano e suburbano é duas portas, né? Então nós temos as linhas regulares, normais que a gente tem aqui pela vizinhança, então nós atendemos pela cidade de Valinhos, Vinhedos, Louveira, Jundiá, Várzea Paulista, Campo Limpo, São Paulo, aí depois nós fazemos Monte Mor, Elias Fausto, Capivari, (Rafá?), Tietê, Laranjal, Conchas e vamos até Botucatu, aqui Campinas à Limeira, Limeira à Piracicaba, e isso linhas regulares e além, mais recentes as linhas dos aeroportos, né, que é de Campinas ao Aeroporto de Guarulhos à Congonhas e ao Aeroporto de Via Capo, o segmento que está muito em crescimento, isso como linha regular, aí temos o segmento que é de fretamento, o fretamento para as indústrias. Hoje nós trabalhamos com uns 50 ônibus na Motorola, nós temos, trabalhamos para a Mercedes, Arco, que é a antiga Danone, CPFL, a Unicamp, Tetra Pak, (Dallocorn?), basicamente, são essas, se não tô esquecendo de alguma, né, isso em termos de fretamento, isso em Campinas, e nós temos a base em São Paulo e a base em São Paulo o que nós, o forte nosso lá é o transporte de tripulações, nós temos, nós transportamos dez tripulações internacionais porque as nacionais, e os funcionários moram em São Paulo, no interior, mais os internacionais a gente leva do aeroporto pros hotéis, então nós trabalhamos com a American Airlines, Air Canadá, isso nos Estados Unidos. Na Europa quase todas, né? A (Tap ?), a (Libéria?), a (Lítalia?), a (Suis?), (KLM?) , Luftansa, SAA, que é a South Africa e recentemente a Emirados que a partir do dia primeiro de outubro passou a voar dos Emirados aqui para Guarulhos. Outro segmento que a gente também desenvolveu é transporte de delegações de futebol, então, nós transportamos o São Paulo Futebol Clube, todo lugar que ele vai jogar de ônibus ou dentro de São Paulo que ele se locomove então, nós é que levamos o Palmeiras, o Juventus, o Corinthians eventualmente porque eles tem transporte próprio porém é muito tumultuado, sabe assim, é muito caracterizado o ônibus e é identificado e às vezes quando é jogo mais de risco então eles contratam nosso, sabe porque? Nosso ônibus porque se mistura aí no meio porque os ônibus deles é tudo pintado, Corinthians e etc, essa coisa toda.. Aqui em Campinas a Ponte Preta e o Guarani, o São João e no Campeonato Brasileiro, né, a gente tem um contrato com a CBF, todos os times que vem jogar em São Paulo nós pegamos no Aeroporto, levamos no hotel, levamos no treinamento, e levamos para, no dia do jogo, isso todos que vem, praticamente todos, né, que vem pra jogar em São Paulo, que disputam, não só a primeira série como a segunda série, né, estamos falando Flamengo, Vasco, Fluminense, Grêmio, Inter, Atlético, Cruzeiro, Esport Recife, né, assim como também Curitiba, Ponte Preta, é, então nós estamos bem, porque os ônibus, aliás fomos nós até que desenvolvemos o ônibus que é o leito turismo até então, até 1978 que nós transportamos a delegação do Guarani os ônibus já eram esses convencionais de 40 lugares e o que se tinha até então era o ônibus leito, e o ônibus leito na verdade era duas poltronas, o corredor e uma outra poltrona porque ele era bem largo, né, no sentido lateral, assim, e no sentido longitudinal era muito conforto essa coisa toda, mas era um ônibus que cabia vinte é inicialmente era dezoito eles alongaram para vinte e três mas era insuficiente para uma delegação que são aproximadamente trinta pessoas que viajam, entre os titulares, reservas, técnico, o médico, o preparador físico, administrador, arrecadador, então são trinta elementos que compõem uma delegação e naquele tempo o ônibus era o convencional e até então nós só transportávamos o Guarani e a Ponte Preta. O Carlos Alberto Silva que era o técnico então do Guarani, ele queria alguma coisa mais confortável, porque ele dizia né que o ônibus, esse, convencional o jogador ia a Araraquara, Ribeirão Preto essa coisa toda e no jogo ele sofria muita escoriações, muito confronto, aquela coisa toda, e o fato dele viajar três, quatro horas sentado e com a perna em 90° isso inchava e agradava às vezes, então ele queria o ônibus leito mais não tinha, era insuficiente, então a Caprioli junto com a Marco Polo, que até então não se tinha, então foi, procuramos várias fábricas de carrocerias mais ninguém delas se interessou, mesmo a própria Marco Polo não se interessou muito, “Olha não tem jeito, não tem isso, não tem aquilo, coisa e tal” até que um dia veio o Gerente Comercial a uma visita a nossa empresa e eu expus, né, o nosso projeto que até então ao invés de duas poltronas, o corredor e uma, a gente, nós propusemos duas e duas então no sentido assim lateral ele passou a ser como se fosse um convencional mas no sentido longitude Now ele passou a ser um ônibus leito, com todo aquele conforto descansa pé, aquela coisa toda, e naquela, na verdade, o que o ônibus tinha né, a poltrona que era, equivale uma poltrona dessa que é bem espaçosa e aí tinha o bracinho direito, tinha o porta copos, aí tinha o outro bracinho, mas a outra poltrona, então a coisa se espalha então bracinho, então o que fizemos, sugerimos o bracinho ser comum, é, as duas poltrona, o porta copo a gente colocou na lateral do ônibus e isso foi possível se fazer um ônibus leito, né, com mais lugares, e por muito tempo interessante que esse tipo de poltrona só nós que tínhamos, foi quando esse gerente, ele ligou para a fábrica e “Olha a Caprioli tá querendo alguma coisa nova e como nós também tamos buscando uma coisa nova que tal essa ideia” e correu tudo por conta e risco nosso e porque as empresas tinham os projetos em desenvolvimento e o que a gente sugeriu é que a poltrona na verdade, larga fosse tirada um pedaço dela central, espuma colada tirado os dois bracinhos e colocado um só, essa coisa toda então o projeto foi por conta e risco, vamos fazer, que nós compramos, nós ficamos, fica bom ou fica ruim ou que fica nós é que vamos e acabou dando certo e por muito e muito tempo lá no Marco Pólo em Caxias do Sul a poltrona era do tipo Caprioli ela por muito tempo foi chamada poltrona tipo Caprioli, porque aí coisa toda começou, outras empresas começaram a ver né os conforto, essa coisa toda e começaram a comprar também essa poltrona que mais tarde passou a chamar leito turismo que tinha o leito puro que hoje com o tamanho dos ônibus no máximo são 28 poltrona e o leito turismo que passou

ser ai até hoje com 34 até 40 com LD _____ com ônibus assento em baixo e em cima com 40 poltronas né, até então era 30 no máximo, então hoje chama leito turismo.

P/1- O senhor falou que a sua empresa cresceu bastante a empresa da sua família, da sua esposa, da sua família cresceu bastante. Fala um pouquinho da constituição da sua família, o senhor falou que a sua filha Alexandra nasceu em 66, depois o senhor teve outros filhos, conta um pouco.

R – É, eu tenho um casal de filhos, com o falecimento, eu vim em sessenta e nove pra Caprioli em 72 o meu sogro faleceu, eu e o meu cunhado assumimos a empresa e quando foi em 1978, 77, 78 o meu cunhado quis mudar de atividade então a gente comprou parte da empresa dele, né, e ele foi com nova atividade pra Bahia. Ai, até então a gente começamos com esse desenvolvimento, essa coisa toda, né, e o outro segmento era o turismo, que nós tínhamos, como eu disse para você, linha regular, linha de fretamento, tanto pras indústrias como para fora de Campinas, né, e o turismo próprio, né, que foi um segmento que a gente, passamos a ter a nossa agência de turismo, fazer os pacotes nosso, porém o que a gente mais se especializou até então foi no fretamento para as outras empresas de turismo, passamos a ter ônibus moderno, ar condicionado, televisão, toalete, né, e isso então nós passamos a se desenvolver o fretamento do turismo, embora a gente tivesse o nosso também.

P/1- E a sua filha?

R - Então, e aí minha filha, ne, eu e a Maria Atonia continuamos na empresa, na Caprioli, né, eu na administração e ela como Assistente Social, ela trabalhou por muito tempo no Colégio Progresso como na educacional, mas como também nós estávamos em crescimento, em desenvolvimento, aí eu convidei ela para vir para a empresa, né, porque naquele tempo a gente, eu que entrevistava, a gente fazia tudo, tudo, todas atividades na empresa praticamente a gente participava, depositar dinheiro (risos) entrevistar, contratar, treinar até, se bem que o treinamento a Caprioli sempre foi uma empresa muito estável e de funcionários muitos estáveis, então a grande vantagem que a gente tinha que os novos, os antigos treinavam e preparavam e hoje ainda a nossa média é grande de estabilidade. Nós temos funcionários, isso até nos mantemos com 52 anos, temos dois com 52 anos de empresa, e 45, 40 temos muito até, né, 20, 25 muito, porque a Caprioli até então na verdade o que as outras empresas não aceitavam eram parentes, né, e a Caprioli não, ela incentiva que os filhos de funcionários venham trabalhar com a gente, né, e famílias, nós temos lá família de cinco, seis, marido, esposa, irmão, cunhado, sobrinho, né, e que a gente, muitos entendiam que isso não, talvez significasse algum risco mas agente não entendia assim, né, então hoje a nossa empresa, só o crescimento mesmo que, dela é que são funcionários novos.

P/2 - Ai o senhor convidou a sua esposa?

R - Ai, então, com esse crescimento da empresa, então a Maria Antônia como serviço social então ela veio para cuidar dos Recursos Humanos, montar o Departamento de Recursos Humanos, porque nós tínhamos nada mais de que o Departamento Pessoal que era registrar, pagar, aí se formou um departamento e ela passou muito importante da empresa, né, porque aí passou um departamento com todas as atividades, ambulatório, nós temos Médico, Enfermeiro, nós temos as Psicólogas do recrutamento, Assistente Social para acompanhamento, então temos uma estrutura, treinamento, tem pessoal de treinamento e ela que passou e que coordena, né, é, hoje ela tá um pouco, ela preparou, ela profissionalizou o Departamento, então os Gerentes e ela umas três vezes por semana, meio período ela trabalha lá na empresa porque é um departamento muito importante, muito, que dá segurança pro pessoal, né, e a grande verdade é que a gente entendia, a gente entende que o maior patrimônio que uma empresa tem é o seu pessoal, não é ônibus, porque ônibus é só você ir no concessionário você com financiamento fácil, você consegue o difícil é você ter esse pessoal, ter esse diferencial, e a Caprioli se caracteriza por isso, sabe assim um funcionário, claro que a gente tem todo tipo de funcionário também, né, mas a gente trabalha muito do relacionamento do motorista com os passageiros e ele como um todo, né, a gente, cinco quesitos a gente tá sempre atento, né, o primeiro é o motorista dirigindo seguramente, com segurança, então isso nós trabalhamos muito, trabalhar com segurança, então o que que é isso, é manter distância de ônibus, dia de chuva diminuir velocidade, tudo aquilo que é um perigo pro acidente e hoje cada vez mais com o trânsito muito intenso ele se propicia muito para isso, então isso é um quesito que nós trabalhamos muito, o segundo é o motorista enquanto profissional do ônibus, ou seja, saber cuidar da ferramenta de trabalho dele, sabe assim, com zelo, passar em buraco sem quebrar, quando parar num sinal, sabe, não ficar embreagem e freio, e também conhecer os primeiros socorros do ônibus, né, ele não precisa fazer nada, absolutamente nada, mais ele precisa registrar, porque aí a equipe de manutenção corrige aqui. Então, segunda é, vamos dizer assim, ser o profissional do ônibus, outro quesito é o relacionamento com passageiros, que é muito importante isso, esse relacionamento, né, porque você sabe que não é só você ser motorista que tá tudo certo, não, porque existe, por exemplo, esses caminhões grandes, esses caminhões de transporte, essas jamantas, essas coisas grandes aí, que o motorista, a bem da verdade, ele, primeiro ele fica bem á vontade, de chinelo, de bermuda, de peito aberto, pára a hora que quer parar, continua a hora que ele quer continuar, ele é muito independente, né, e dirige só, ele é muito solitário. Esse profissional, embora ele tenha esses dois quesitos perfeitos, de um a dez ele tem nota oito ou nove, porque ele dirige bem e sabe cuidar do seu ônibus, agora esse quesito relacionamento é difícil, porque ele tem de ser adaptado, preparado, porque pra ele o passageiro é um ruído, é um zumbido, é alguma coisa que, aliás essa, essa distinção é muito característica por outro lado, o passageiro, o motorista de ônibus ele gosta de ter platéia, de ter, não é um solitário e o de carreta, né, esses ônibus, esses caminhões de carreta, esse é um solitário. Então, na verdade, esse relacionamento a gente trabalha muito, vamos dizer assim, então são outro quesito, tudo nós conversamos, na empresa tudo tem conversa, tudo se acerta, tudo, né, a única coisa é bebida, que lá não se permite, nós exigimos ou orientamos que todos funcionários fiquem atentos para algum colega, sabe, porque é muito, é muita responsabilidade da empresa, não só civil como criminal, como humana mesmo, né, você, então nós não, a única coisa que a empresa tomou conhecimento que algum motorista tem alguma dosagem, isso na seleção a gente tenta já captar, né, mas as vezes se escapa mas esse acompanhamento é muito intenso. Então a Maria Antônia que desenvolveu esse Recursos Humanos, né, visita aos familiares, acompanhante em caso de doença, isso dá muita segurança porque nós somos para esse pessoal o ponto de referência não só como referência financeira como também social. Provavelmente aonde ele, se ele precisa de alguma situação, né, de alguma coisa que tá, provavelmente o pai dele, o irmão dele, a situação é pior que a dele, então nós é que somos o porto seguro desse pessoal, e é o recursos humanos que aproxima, que faz, e nada mais que a dona mesmo, né, que isso é, e ela é muito humana, muito

a gente até, ela é humana, e na verdade (risos) quem vim de uma família simples, como eu disse, de caminhoneiro, né, as coisas são mais fáceis, por incrível que pareça tenho uma particularidade, o dinheiro não mexe comigo, claro que nós dependemos dele, porque é o relacionamento que a gente tem, né, que a gente tem, do negócio, mas eu até desde quando eu vim da Gessy, e to, vim da Gessy na empresa, praticamente o salário que eu tinha é esse que eu vivo, com um salário, assim como a Maria Antônia e assim, e todo dinheiro da empresa é revestido nela, sabe assim, então isso até o elemento de prosperidade para própria, nunca foi desviado dinheiro para outro tipo de coisa, sabe assim, nem sei se tô certo, mas não foi, porque às vezes hoje, a não ser outra atividade que a gente desenvolveu que é a Caprioli Turismo e mais tarde quando meu filho se formou, fez Administração de Empresas, veio trabalhar conosco e aí a gente começou, nessa época a gente começou a perceber, aliás, a partir de 90, novota e pouco, 92, o espaço aéreo foi liberado, que até então ele era restrito a três empresas, a Varig, a Vasp e a Trans Brasil e a partir de 90 se abriu o espaço aéreo para novas empresas, para novas, né? E a gente começou, naquele começou a gente passou a sentir de que ônibus ia ter, como o nosso país tem um tamanho continental, né,, a gente achou que o avião ia crescer e se desenvolver, e como de fato isso está acontecendo, e que a gente entendia que o ônibus ficaria restrito a uma faixa de 500 quilômetros até então, uns 500 quilômetros, acima disso era aviação, era avião. Então com isso, alguns sinais a gente começou a ter então a gente resolveu, a por uma, compramos dois aviões Brasília e fizemos nossa empresa aérea, regional, porque a gente entendia que ia se desenvolver muito, parar? Não, então que se ia desenvolver muito aviação e que o aeroporto de (Vira Copos?), estudos que a gente até teve conhecimento, né, que apesar do terceiro terminal em Guarulhos, hoje tem dois e tá projetado um terceiro, mas Guarulhos seria um aeroporto nacional, ou seja, nacional e grandes distâncias. Congonhas seria (risos) aliás, o que é a partir de primeiro de outubro que já tinha esse projeto, de ser um aeroporto regional e ponte aérea que seria os Estados, as Capitais, limiterofes de São Paulo, que seria Rio, Belo Horizonte, Curitiba e Brasília, que esse trânsito ia ser tão intenso que aquele aeroporto ia absorver isso o e de Guarulhos Nacional e o aeroporto de (Vira Copos?) voltaria a ser como foi até 85 o Aeroporto Internacional, né, então, o que se fala, o que se pensa, era uma ligação rápida com a Capital, então a gente entendeu que a gente começou a por o pé aqui em (Vira Copos?), né, querendo por o pé em (Vira Copos?), né, para alimentar esse, alimentar e escoar, né, esse movimento internacional, só que até hoje, esse nosso plano não, muito tímido para (Vira Copos?) tanto é que a TRIP, então nós criamos a TRIP que é a nossa companhia aérea e que significa Transporte Regional Interior Paulista, então a gente quis ser uma empresa do interior paulista voltada para (Vira Copos?), mas acontece que muitas oportunidades surgiram, né, porque aí o processo da aviação com o espaço aberto ele passou a ser muito competitivo e empresas começaram a se desenvolver como TAM principalmente, né, e mais tarde a Gol, e vieram empresas com uma estruturas modernas com quantas três, outras era modelo antigo de aviação, modelo fechado, aliás era o modelo, né, vamos dizer que preferiam levar 20 passageiros pagando 40, do que 40 pagando 20, o resultado dá no mesmo, eles preferiram 20 pagando 40 do que 40 pagando 20 e esse sistema não deu certo e a gente viu, todas quebraram e desapareceram, né, com essa surgiu muito espaço, por exemplo a Varig deixou várias linhas regionais, a TAM se projetou nacionalmente e vendeu todos (Forques?) 50 dela, regionais, a Nordeste, a Rio Sul que era regional também foi parando, e as empresas, e a gente foi aproveitando esses espaços, essa coisa toda, tanto é que estamos, que aquilo, que a gente hoje a TRIP, ela começou com dois Brasília, hoje já estamos com dez aviões (ATR?) que já é, é turbo próprio para regional, mas com maior capacidade, né, ah, e dois, já estamos, O (ATR?) que era de 30 que era o Brasília passamos a 50 que era o (ATR?) 42 e hoje já estamos com 3 (ATR?) 72 que é para 70 passageiros. Então hoje nós já ligamos as capitais do Paraná, né, Curitiba com Cascavel Londrina, Maringá, né, Campo Grande ligamos com Rondonópolis, Dourado, Corumbá. Cuiabá a gente leva para o interior que é (Sinópe?), Alta Floresta, Paraná, e vamos até Vila, Vila Velha, na zona, na Região Amazônica, Amazônica, então de Manaus à toda aquela bacia Amazônica que nós estamos, que é único meio transporte, né, ou eles viajam de barco dois, três dias, ou então viajam conosco etapa de quarenta minutos, né, então muito aquecido. Temos na Região Nordeste ali, aliás foi a primeira que a gente começou praticamente, que é a de Fernando de Noronha, de Recife a Noronha, e Natal - Noronha, né, e, e é o meu filho que cuida desse...

P/1 - E a sua filha Alexandra?

R/- Ela cuida, ela cuida do turismo propriamente dito, né, ela fez Turismo também depois, é professora da faculdade na PUC de Turismo, ela é hoje presidente do Campinas Convencion _____ de, podia dar uma paradinha será?

P/1 - Pode, claro.

P/1 - Então o senhor estava nos contando que a sua filha cursou o Turismo e hoje dirige a Caprioli Turismo, é isso? Então toda sua família está envolvida no trabalho com a empresa, na empresa, né?

R - É, toda, e é muito familiar a Caprioli, né, uma empresa bem familiar, que na verdade não só os meus dois filhos, como também a gente trouxe, trabalha conosco, as sobrinhas, né, é filha daquele ex-sócio, então trabalha conosco, ah, por outro lado aquele pessoal do Anastácio que lá em 42 vendeu a parte dele pro Mário Caprioli e o Anastácio teve dois filhos e os netos tão todos trabalhando conosco, Engenheiro, então os que quiseram, né, vir conosco, a gente recebeu de braços abertos, né?

P/1 - O senhor tem uma empresa em franco progresso, em franco desenvolvimento nas mais diversas áreas, o senhor utilizou alguma estratégia de publicidade, quais foram as estratégias utilizadas?

R - Olha, na verdade, isso realmente aconteceu mesmo, sabe, porque como eu disse para você, na década de 70 a coisa explodiu, né, a coisa cresceu muito e como a Caprioli não quis crescer do tamanho do crescimento da cidade, muitas empresas surgiram, né, muitas empresas de ônibus surgiram, e a gente entendia que a gente representava uma tradição, né, que a nossa empresa, isso nós entendíamos, então o que nós começamos a vincular, comercial, mais na televisão que era o elemento mais rápido para se dar conhecimento, então nós fizemos um comercial com nossa jardineirinha, que nós mantemos até hoje, né, então, sabe assim, ela vem desde 33 como serviço regular, ah, porque a medida que surgiu nova empresas e muita gente veio, a gente, ficou tudo nivelada as empresas, todas elas ficaram mais ou menos niveladas, sabe, em termos de conhecimento, de, e nós entendemos que Campinas, nós eramos os primeiros, né, então nós começamos a divulgar, a Caprioli, e isso começou, interessante, a trazer alguns resultados, né, a propaganda, a divulgação, rádio, televisão, jornal, né, e isso, aí começou a Caprioli a se destacar em termos de nomes de, assim, de nome, e hoje, hoje a Caprioli é uma espécie de bandeira para o campineiro onde ela vai em

Guarulhos, quando você chega, de onde você chegar, você vê a Caprioli você já se sente em casa, tem alguém da minha família aqui, porque ela se popularizou, né, esse transporte de futebol também, desse pessoal, isso o difundiu muito, tanto é quando a gente chega em Porto Alegre, “O, a Caprioli que leva o Grêmio, o que leva a Seleção Brasileira, que leva isso” isso em Minas, aonde a gente vai, então a empresa ela tomou um, ela se, ela é um marco, ela é um elemento da cidade, é um sei lá.

P/1- É um identificador de Campinas.

R - É um identificador, né, vamos dizer da cidade, se existe, sabe assim, tem cidade que se caracteriza por alguma coisa, a Caprioli como se mistura com a cidade, tanto é, a nossa empresa é a marca mais lembrada em Campinas, sabe, porque? Porque todo mundo conhece, todo mundo, então numa pesquisa que fizeram, né, “Olha, me dê três nomes de empresas de ônibus” entre os três a Caprioli tá, um, se for garoto provavelmente o ônibus escolar que leva ele, que ele usa todo dia, segundo aquele ônibus que talvez que leve o pai dele trabalhar e que passa em frente da casa dele, depois vem a Caprioli, ou quando não a Caprioli em primeiro mas entre três nós somos sempre lembrados como ônibus, tanto é que se institucionalizou, né, “Ah, vou pegar um Caprioli” “Pra onde você vai?” “Vou pro aeroporto, vou pegar um Caprioli, vou pra São Paulo, vou pegar um Caprioli, eu vou”, né, é uma marca e isso ficou mas isso em função da mídia que a gente lá pra trás começou, começamos e se você perceber, poucas empresas investiram nesse, na mídia poucas, a gente acha que isso é um diferencial porque quem não é lembrado, é esquecido.

P/1- (risos) É verdade.

R - E o que, e o que a gente recebe muito, né, tipo alguém que vai de viagem de casamento, de passeio, então, na hora “Vamos para tal lugar” “Vamos” “Vamos ver uma empresa” “Vamos, ah, Tem a Caprioli”, a ponto de o nosso pátio de final de semana não tem ônibus, praticamente não tem ônibus, se tivesse mais ônibus, mas eles sairiam, o inverso de muitas outras empresas que às vezes tão com seu pátio...

P/1- Lotado.

R/ - Lotado no final de semana.

P/1- Senhor Antônio Augusto, diante de uma trajetória dessa, é, como é que o senhor poderia dizer em relação aos desafios que o senhor enfrentou nessa sua jornada?

R - Olha, veja você... eu nem sei se se exigia assim muito tino pro negócio, sabe assim, algumas coisas precisaram realmente, isso eu reconheço, mais na verdade foi o próprio crescimento das coisas, o próprio crescimento, desenvolveu e de dois ônibus não, tá precisando é de três, então vamos, às vezes até relutava de comprar o terceiro mais acabava comprando, e assim foi crescendo, sabe assim, é, eu até diria nem sei se nós puxamos ou fomos empurrados. Sabe assim de...

P/1 - Certo, como o senhor percebe a cidade de Campinas e região hoje, do ponto de vista comercial, como que o senhor vê? O senhor falou muito na década de 60 e 70...

R - Hoje ainda Campinas, bom, as cidades hoje também tão se desenvolvendo, né, tendo a sua, as filiais que aqui estão já começa a imigrar, né, pra Sumaré, e começa a ter um comércio forte, bom, crescido, porém na hora da decisão eles vem, vem à Campinas a ponto do Shopping Dom Pedro, né, ser considerado o maior Shopping da América Latina e se a gente vai lá, todo dia, principalmente a tardezinha, (risos) que é o que eu consigo ir, né, durante e final de semana, a gente vê aquele empinhado de gente, gente de Campinas, gente de fora, a gente, você estaciona o carro, você vai vando as placas dos carros, tem de toda região, aqui, né, então, Campinas sempre foi e tenho a impressão dificilmente deixará de ser aquela expressão para região.

P/1 - E pro estado de São Paulo, como um todo?

R - Bom, é, nós temos, a região é a maior, nós temos várias regiões do Estado, tem várias regiões, né, que a gente diria, a região de Campinas, de Ribeirão Preto, Presidente Prudente, o Vale do Paraíba, a Baixada Santista, então são várias, São José do Rio Preto, que são cidades importantes segundo a região política e na verdade se a gente for ver, dessas regiões a de Campinas é a mais importante, a mais próspera, o PIB, muito dinheiro se correm aqui, muito dinheiro, né, grandes indústrias, se vê, hoje nós temos a indústria dos silícios, né, que é dos computadores, nós temos a IBM, Compact, não sei o nome atual, até nem sei, a Motorola Celular, e muitas indústrias, né, Texas, a Samsung aqui estabelecido, fora as indústria automobilísticas, que a gente tem a Honda, isso da região, né, a Honda, a Toyota aqui de Indaiatuba, que mais, a (Clark?) que é (Iton?), a própria Mercedes, do genérico, né, duas principais fábricas é EMS, falando nisso nós transportamos (risos) uma das que eu esqueci, lapso meu, né, a EMS nós transportamos também os funcionários também da EMS, e aliás uma grande quantidade de ônibus de muitos funcionários, depois tem também aqui em Barão Geral, como é que chama, aquela outra de genérico, da família do Alexandre, aquele corredor de carros, como é que é

P/2 - De genérico de remédio? De genérico de remédio?

R - É.

P/2 - A Medelyn?

R - A Medelyn, ela começou timidamente como laboratório Campinas, ali na esquina, acho que da Moraes Sales com Irma Serafina, e hoje é uma potência em genérico, a Medelyn e a EMS, então aquilo que ta prosperando, nós estamos, Campinas, tudo aquilo que é sinônimo de crescimento é o genérico, é o computador, é o celular, a indústria automobilística que sempre foi importante e outras tantas ai que , sem contar a Petrobras, a Petrobras em volta dela a siderúrgica que nós temos, ai, aqui em Hortolândia, a metalúrgica, melhor não siderúrgica, metalúrgica, a _____ então na verdade a nossa região é a mais importante do país, não é do Estado de São Paulo não, é do País olha, vamos mais além, da América do Sul seguramente.

P/1- O Senhor senhor Antônio Augusto como o senhor avalia conceder essa entrevista ao SESC ?

R - Foi um prazer ser convidado pra um, né, o SESC uma entidade, né, querida e respeitada, né, na verdade pra mim foi motivo de primeiro, vamos lá, vê o que precisa, nós estamos aí.

P/1- A gente tem muito a agradecer sua participação.

R - Uma coisa só que disso tudo, né, que eu quero ressaltar, disso tudo, claro que muita coisa casualmente acabou acontecendo na minha gestão de Caprioli, né, mais os antecessores meus, eles é que tiveram, assim, um significado mais importante, sabe assim, tudo inóspito, não tinha estrada de terra, não tinha isso, não tinha, e eles foram persistente, né, então na verdade a figura mais importante que eu entendo, né, da Caprioli é o Mario Caprioli que criou tudo isso, nós só continuamos com tudo a favor nosso, né, então na verdade eu quero ressaltar e essa figura.

P/1- Presença, essa presença, isso mesmo. Então nós temos muito a agradecer a sua presença contando essa história tão interessante a respeito da Viação Caprioli para o Projeto Memórias do Comércio de Campinas, muito obrigada.

R - Hoje até nem sei se o nosso, se é comércio ou indústria.

P/1- É (risos)