

MUSEU DA PESSOA

História

História de Vida

História de: [Valdir Melgaço Barbosa](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 08/12/2004



Tags

- [cidades](#)
- [telecomunicações](#)

História completa

PESSOAL

Nome e nascimento Meu nome é Valdir Melgaço Barbosa, nasci em Pequi, em 10 de junho de 1928. É uma cidade perto de Belo Horizonte. Pequena cidade com 5 mil habitantes, onde fiz o meu primário. Posteriormente, fui para Belo Horizonte. Concluí os estudos lá e me formei em Direito. Pais O nome do meu pai é Viriato Melgaço e, da minha mãe, é Nair Barbosa. Meu pai era fazendeiro e, minha mãe, doméstica. Meu pai fabricava pinga em grande quantidade e fornecia para Belo Horizonte. Era pinga sem nome, porque vendia em barril. Vendia só por atacado. Ele plantava cana e fabricava pinga. O engenho está lá até hoje na fazenda velha, como um museu. A minha irmã é quem mora hoje na fazenda do Seu Viriato e mexe com gado leiteiro. É a fazenda São Joanico, em Pequi. Eu comprei a minha fazenda ao lado da fazenda São Joanico. Não comprei a dos meus irmãos porque, no futuro, podiam dizer que eu tinha roubado deles. Costumam dizer isso em herança. Então, preferi comprar uma outra fazenda. E deixei a outra fazenda, que meu pai deixou em comum para nós todos. Mas eu tenho a minha particular, separada. Fazenda é quase que lazer. Eu mexo com gado leiteiro e gado de corte. Mas ele mexeu com política também. Meu pai foi prefeito da cidade de Pequi três vezes. Foi prefeito eleito e prefeito nomeado. Na época do governador Milton Campos, ele foi nomeado prefeito. Depois, participou de eleições e ganhou duas eleições. Era um homem excepcional, chefe da UDN. Desses caciques de partido político que hoje não existem mais. Era daquele homem que fazia política da seguinte maneira: dava um pé de sapatos ao eleitor e, depois da eleição, dava o outro. Avós Eu conheci os meus avós por parte do meu pai. Da parte da minha mãe, não. O nome do meu avô era José Duarte Melgaço e, minha avó, esqueci o nome dela. Morreu há tantos anos, não me lembro agora. Da parte da minha mãe, esqueci também como é que se chamavam. Depois eu vejo. Eram nascidos lá mesmo, na região do oeste de Minas. Família Melgaço, família Barbosa, e houve casamento de Melgaço com Barbosa. Então, a cidade é quase toda de Melgaço e Barbosa. Melgaço por parte do meu pai e Barbosa por parte de minha mãe. Irmãos Eu tenho nove irmãos. São dez comigo, eu sou o segundo. Dos dez irmãos faleceu um recentemente, que era funcionário da Assembléia. Hoje, vivos, somos em nove. Uns residem em Pará de Minas, outros em Pequi, em Belo Horizonte. Os que moram em Pequi são fazendeiros. Casamento Quando eu cheguei em Uberlândia, eu era muito namorador. Eu acabei namorando a filha do Sr. Alexandrino e me casei com ela. Um ano e pouco depois, casei. Foi rapidinho. A Dona Maria foi ao cinema, tinha um cinema aqui, o Regente. Ela foi no cinema Regente com a Dona Maria. Assisti a um filme qualquer, 7:00 horas ou 7:30. Eu fui de carro, segui também. Quando ela entrou, eu entrei atrás. Entrei no cinema e conversei com ela, aquela conversa... Eu já estava de olho nela. Foi a primeira aproximação, essa no Cine Regente. A Dona Maria e o Sr. Alexandrino aceitaram com uma condição, porque eu vim de Pequi, vim de Belo Horizonte. "Quem é esse camarada? Sei lá quem é esse sujeito." Ele escreveu para o padre de Pequi, o padre Geraldo, que morreu recentemente: "Estou precisando saber quem é esse cidadão Valdir Melgaço, que chegou aqui em Uberlândia". E o padre, então, escreveu dizendo que a família era tradicional, família importante de Pequi, não sei o quê, era gente boa. Ele, então, consentiu. Com a Dona Maria e o Sr. Alexandrino não tinha maior convivência porque, antes de casar, você mantém uma certa distância. Foi um grande casamento, na granja mesmo onde nós moramos hoje. Nessa época, a Eleusa estudava farmácia no Rio de Janeiro, estudou até o terceiro ano. Não precisou terminar. Eu disse: "Vamos casar, pára com esse negócio de escola de farmácia". E acabou. E o Sr. Alexandrino aceitou. Tivemos três filhas e um filho. O filho morreu há oito anos atrás. A Eliane mora em Belo Horizonte. A Eleusinha mora em Belo Horizonte e trabalha com turismo, na ABC Turismo. E a outra filha, Regina, o marido dela é prefeito de Arcos, pela segunda vez, Plácido. O meu menino morreu há uns oito a dez anos, tomando droga. Não faço reserva disso. O dinheiro acabou, ele foi e comprou codeína, aquele remédio para tosse. Ele tomou um vidro de codeína desse tamanho, se intoxicou, e morreu no mesmo dia, na mesma hora, em Lavras. Influência de colegas. Eu e minha mulher não sabíamos que ele injetava, que fumava maconha, essas coisas. Eu me lembro bem que, depois que ele morreu, eu recebi uma carta da Caixa Econômica sobre um penhor de jóia. Ele tinha penhorado isso aqui por 20 mil réis, uma quantia pequena. Eu fui lá pagar os 20 mil réis dessa correntinha, porque ele tinha penhorado para comprar maconha. São detalhes da vida. Casa de infância É uma casa muito grande da fazenda velha que existe até hoje. É uma casa muito grande, tem sete ou oito quartos, modelo antigo, construído em 1928. Muita boa casa, excelente. Praticamente dentro da cidade, mesmo no centro da cidade. Casa onde eu nasci, dos meus pais. E a minha também é perto. É nova, é perto. Infância Trabalhávamos no engenho com papai. Tirar bagaço, jogar cana. Dos irmãos, três se formaram como professoras e, curso superior, só eu, porque os outros desistiram. Estudaram até um certo tempo e pararam. Só as três moças que se formaram. O dia-a-dia era levantar 5 horas da manhã e ir para o engenho pegar bagaço para pôr nas carroças, ou senão, jogar cana para o sujeito enfiar no lombo, ou ir para o alambique ver o alambiqueiro fazer pinga. Esse era o cotidiano. Era uma atividade perigosa para uma criança, se você se aproximasse do engenho, do engenho que moia cana; fora disto, não tinha perigo nenhum. A cidade era pequena. À noite, a gente ia para rua, passear, ia para os barzinhos, uma reunião. Como é até hoje, a mesma coisa, da mesma forma que ocorre hoje. A brincadeira que a gente mais gostava de fazer era jogar bola. O povo, naquela época, jogava bola em qualquer campinho. Não tinha campo grande, e nós íamos jogar bola. Era a nossa preocupação, senão, íamos para os barzinhos, para beber cerveja e cachaça. Desde cedo. Cidade pequena é um diabo. O sujeito vai para os barzinhos mesmo, não tem nada o que fazer. Procurar namorada e ir para o barzinho, esta era a nossa atividade. A sede da fazenda ficava a 500 metros do centro da cidade, daqui da Afonso Pena ali na João Pinheiro. Mas meu pai era exigente, chamava a atenção, não sei o quê, tinha que chegar mais cedo, não podia chegar tarde. Podia chegar tarde, contanto que levantasse às 5 horas da manhã: "Pode chegar até as 4:00, 5:00 horas, eu quero vocês no engenho trabalhando". Essa é a tarefa que ele dava para todos os irmãos. Tinha que trabalhar. Quer dizer, tinha muitos filhos para tratar, então, tinha que ajudar a trabalhar também. Depois, ele entrou na política. Política é um desgaste financeiro violento, gastava muito dinheiro com política. E fazia muito bem à sociedade, fez grandes realizações na cidade.

EDUCAÇÃO

Primeira escola Eu frequentei uma escola pública. Naquela época, lá não tinha escola particular. Até hoje não tem. Havia o Grupo Escolar Fernando Barbosa, que tem o nome do meu tio, Fernando Barbosa. E, bem depois, eu criei como deputado o Colégio Estadual Viriato Melgaço, que tem o nome do meu pai. Mas, no meu tempo, só tinha esse Grupo Escolar Fernando Barbosa. Eu tenho uma recordação especial da professora Dona Efigênia, que mora em Sabará, ainda não morreu. Eu estou ruim de memória, esqueci da minha professora principal, mulher de Nicodemo de Oliveira. Nicodemo de Oliveira era coletor federal, naquela época, era tipo coletor federal. A mulher dele era a professora Dona Adelaide mesmo. Formação escolar Eu fiz o primário e, no ginásio, eu fui para Belo Horizonte. Como não tinha ginásio em Pequi, eu fui para Belo

Horizonte. Em Belo Horizonte, eu estudei no Colégio Arnaldo e no Colégio Anchieta, nesses dois colégios. O Colégio Arnaldo está lá até hoje, e o Anchieta também, com outro nome. Eu me formei no Colégio Anchieta, no terceiro científico da época. Era curso clássico e científico, e formei no científico no colégio, o último ano eu fiz no Colégio Anchieta. Nos anos anteriores, eu fiz no Colégio Arnaldo, e, por que passei para o Anchieta no último ano? Porque tinha um padre Henrique no Colégio Arnaldo que me perseguia. Eu fiquei com medo de ser reprovado, então, mudei de colégio no último ano e passei para o Anchieta. No Anchieta, fiz o terceiro científico e, em seguida, naquela época, não tinha vestibular. Como é que se chama para entrar na escola? Vestibular não, como é que se fala hoje? Eu entrei na Faculdade de Direito da UFMG e me formei com 22 anos e meio.

CORPORATIVO

Primeiro emprego A gente estranha realmente, a gente não tinha ambiente ainda. Mas eu me acomodei de tal maneira que me acostumei com a cidade grande e vivi a vida toda em Belo Horizonte. Eu vim para Uberlândia logo que me formei. Me formei e fui nomeado promotor. Naquela época, era nomeação do governador. Eu fui nomeado promotor de Pompeu, uma cidade perto. Mas fiquei lá só 2 meses, porque eu cheguei, fui me hospedar numa pensão, e a pensão era horrível, horrível, horrível. Então, voltei para Pequi e falei com papai: "Me dá um dinheiro que eu vou embora para Uberlândia, porque eu não agüento essa cidade, nem quero ser promotor". Fiz uma carta para o Milton Campos, o governador, agradecendo a nomeação, mas desisti de ser promotor, e vim embora para Uberlândia. E aqui comecei advogando, advoguei alguns anos e fui logo eleito vereador. Trajetória política Fui vereador por duas legislaturas. Eu era bom orador, por isso que consegui. Eu era forasteiro aqui em Uberlândia, naquela época. Os filhos da terra tinham preferência. Mas, como eu tinha boa fala, consegui me eleger vereador duas vezes e, depois, disputei eleição com um filho daqui, o André Fonseca, de Uberlândia, disputei na convenção da UDN antiga a escolha para candidato a deputado. E ganhei dele. Aí, eleição, reeleição, e fui por aí afora, até ser candidato a federal na última eleição, em 1975, e perdi a eleição para federal. Eu tive, naquela época, 27 mil votos. Perdi a eleição por 300 votos. E desisti da vida pública, passou a minha vez. Eu escolhi Uberlândia porque eu tinha uma tia aqui, uma prima que era dona do Colégio Brasil Central. A Dona Lia, Lia Barbosa, é minha prima. É filha da Isaura, que é irmã de papai. E eu vim para cá, eu falei: "Vou lá para a Lia". Cheguei e falei: "Lia, dá uma ajuda, veja o que você pode fazer". Aí, morei com ela algum tempo. Depois, saí e fui para o Hotel Zardo. Me hospedei no Hotel Zardo na praça Tubal Vilela e ingressei na advocacia. Fui no fórum, procurei o juiz da época, o prefeito era o Tubal Vilela. Procurei o juiz para que ele me nomeasse de graça para defender os pobres, para defender os humildes. Aquela coisa para fazer defesa de graça. O juiz, então, foi me nomeando para causas, eu fui fazendo defesa, júri para atender a pobreza. Aí, fiz um certo nome e, com isso, entrei na política logo. Eu cheguei aqui em 1950. Em 52, eu fui eleito vereador. Fui até depressa numa cidade estranha. Essa vocação política nasceu do meu pai, meu pai foi prefeito. Ele foi prefeito várias vezes em Pequi, e eu resolvi entrar na política também. Eu tinha escritório de advocacia aqui em Uberlândia, eu, o Homero Santos, o Cleanto Vieira Gonçalves e o João Edson de Melo. Nós tínhamos escritório, éramos os quatro advogados. Cada um, uma especialidade. Depois, nós saímos, eu e o Homero fomos eleitos deputados estaduais. O Pedro Gustin veio para o nosso escritório e, por sinal, levou nossos livros todos. Sumiram todos os livros de Direito. Naquela época, você confiava nos homens públicos. Não havia tanta patifaria, tanto roubo, tanta safadeza como é hoje. Não me lembro de deputado fazer isso no meu tempo. Fui deputado por 20 anos e nunca vi um deputado envolvido nessas coisas que acontecem hoje. E gastam uma fábula para se elegerem visando alguma coisa. Porque não ganha isso para cobrir a despesa que ele gasta numa campanha eleitoral. Nós aqui fazíamos política na base da amizade, de prestação de serviço. Eu, por exemplo, dobrava na região aqui com Rondon Pacheco. O Rondon era federal, e eu, estadual. Nós não gastávamos dinheiro, gastávamos um pouco. Mas não havia esse negócio de comprar voto. Você tinha o chefe político em Uberlândia, o chefe político em Tupaciguara, Patrocínio, Araguari. Tinha chefe político, então, eu mandava político para você. Quer dizer, ser deputado, na época, era mais fácil do que ser vereador, porque você procurava apenas um chefe político e conversava com ele. Uma meia dúzia de chefes políticos, só. Você não tinha que visitar eleitor. Hoje, não. Hoje, é uma batalha violenta. Eu fui vereador eleito, naquela época, com 555 votos. Fui líder da UDN e vice-presidente da Câmara. O Homero era líder do PSD e presidente do legislativo, presidente da Câmara Municipal. O Homero era do PSD, e eu, da UDN, dois rivais. E fomos eleitos os dois, e fomos para Belo Horizonte os dois. Eu, da UDN, ele, do PSD, nossa amizade inseparável, eu e o Homero. Eu sou padrinho de casamento da filha dele. Sou padrinho de batismo da outra filha, entendeu? A nossa amizade era coisa estranha quando chegamos em Belo Horizonte. O jornal estampando um da UDN e o outro do PSD nessa amizade, e continuamos. Nos hospedamos no Hotel Itatiaia, naquela época, juntos. E, depois, alugamos apartamentos um de um lado, outro do outro, e continuamos desse jeito. Agora, na hora da política, é ele para lá e eu para cá. A Câmara Municipal vota a mensagem do prefeito, o pedido que o prefeito faz. Não passava disso. Havia um pouco mais de poder, porque na área financeira o vereador podia apresentar projeto, criando despesa. Hoje é um pouco diferente. Vereador, deputado estadual e federal não podem entrar na área financeira, dependendo de mensagem do governo, do executivo. Naquela época, você podia ter um limite x, uma determinada verba que você tinha para construir um grupo escolar, um posto de saúde, alguma coisa assim que você podia fazer. Hoje não ocorre isso, hoje só o executivo tem esse poder. Eu fui vereador, e o meu próximo passo era ser deputado estadual. Depois, era ser deputado federal, mas eu tinha que abrir a vaga para outro, que seria o Mário Pacheco. O outro local eu não me lembro bem, eu tive que abrir vaga. Eu podia ter continuado como estadual, mas já tinha quatro mandatos. Um mandato de vereador e quatro de deputado. Eu tinha que abrir vaga para outro entrar, para eu subir. Eu subi e caí do cavalo. No momento do meu primeiro mandato estadual, eu tive uma votação muito boa, excelente. Aí, me mudei para Belo Horizonte e fiquei pouco tempo em Uberlândia. Vinha sempre aqui, o reduto eleitoral você tinha que visitar periodicamente. Então, eu vinha de 15 em 15 dias, de mês em mês, aquela luta que você tem que correr todos os municípios. Político tem essa desvantagem, o sujeito não tem férias. Tem que visitar os municípios, abandona a Assembléia, abandona a Câmara. Fica abandonado porque tem que dar cobertura para os seus municípios. Se você some do município, vem a outra eleição e você não tem cobertura eleitoral. Então, tinha que fazer visita periódica, vinha sempre aqui. Vinha de carro, depois, de avião. Quando podia vinha de avião. A família ficava em Belo Horizonte. A família só vinha nas férias, em julho, dezembro e janeiro. Eram férias parlamentares e férias escolares nesse período. Às vezes, até me prejudicava eleitoralmente a companhia telefônica. Me prejudicava porque era um poderio muito grande. Eles falavam assim: "Esse aí é deputado de grandes grupos econômicos". Enquanto o Homero era deputado pobre, filho de professora. Então, eleitoralmente, eu levava esta desvantagem, porque o Sr. Alexandrino era todo poderoso. É o genro dele, então, me prejudicava em termos eleitorais. Tanto é que o Homero me ganhava a eleição todas as vezes aqui. Ele tinha muito mais votos que eu. Quando eu tinha dez, em uma eleição que eu tive dez mil votos, ele teve 30. Noutra que eu tive cinco, ele teve oito, na primeira. Eu tive 5 mil, ele teve oito, na outra; uma coisa assim. Eu tive dez, ele teve 30. E eu dobrava sempre com o Rondon Pacheco, mas eu levava essa desvantagem que eu te falei anteriormente. Vinculado ao Sr. Alexandrino Garcia, que era um homem forte da região, principalmente em Uberlândia, que era dono da companhia telefônica, era dono dos Irmãos Garcia, concessão de carro. Tinha garimpo Irmãos Garcia, na época, só os dois. Então, é o

genro do Alexandrino Garcia, do todo poderoso. O Homero é o pobrezinho, coitado filho de professora. Tinha muito comunista em Uberlândia. Uberlândia era tida como a capital do comunismo do Triângulo Mineiro. É o Edmar Borges, é o Nelson Cupertino, havia os cabeças importantes da época aqui, que eram os chefões políticos do PC, o Partido Comunista. Mas, com o tempo, foi se desgastando, e hoje já não tem mais tanto comunista. Não tem mais, desapareceu totalmente, ainda bem. Naquela época, tinha essa influência danada do comunismo, desses chefes políticos. Elegeram apenas um vereador, só um vereador na Câmara na época de 15 vereadores, o Partido Comunista elegia apenas um vereador. Mas, de qualquer maneira, era muito comunista que tinha, em relação aos outros municípios da região. Uberlândia tinha isso, tinha esse potencial de partidos de esquerda. Em 1964, eu já era deputado. Quer dizer, o governo federal Castello Branco fechou as Assembleias em quase todo o Brasil, só deixou a de Minas Gerais, a de Minas Gerais foi a única que ficou aberta. Mas foi uma mudança radical, tremenda, porque acabou com os partidos e o regime democrático entrou num regime militar. Começou com Castello e, durante 20 anos, militares mandaram no Brasil. Ai, o Figueiredo fez a abertura, e o Tancredo foi eleito... Na minha vida política, o Ato Institucional nº 2, que acabou com os partidos, não significou nada, porque eu era um radical da UDN. Sujeito da UDN não era perseguido pela revolução, pelo menos na Assembleia de Minas Gerais não era perseguido pela revolução. Os do PSD e dos outros partidos eram perseguidos. Tanto é que o Homero tinha medo, todo dia que escutava o rádio: "O meu nome vai sair e eu vou ser cassado, eu vou ser cassado". Com medo de ser cassado. Eu ficava naquela tranquilidade: "Eu sou radical, eu sou de direita". Eu não tinha medo de ser cassado, mas cassaram muitos deputados. Em Minas Gerais não houve cassação direta do presidente da República Castello Branco, mas houve a cassação por intermédio da Assembleia de três ou quatro deputados. O Clodismith Riani, o Bambirra e o terceiro eu esqueci. Três deputados foram cassados. O Paulino Cícero, deputado federal que você conhece de nome, e que hoje é secretário de Educação em Belo Horizonte, era para ser cassado. Eu era presidente da Comissão de Justiça para dar um voto para cassar. Na votação, eu desempatei em favor do Paulino, para não ser cassado. Então, ele me agradece até hoje. Quando nós fomos pleitear a prorrogação da companhia telefônica em Brasília, porque, naquela época, a estatal queria engolir a telefônica daqui. O Sr. Alexandrino resistiu e não vendeu: "Não vendo, não vendo, não vendo". Então, entramos com um projeto na Câmara, e, depois, nós fomos falar com o Paulino Cícero. Eu fui lá conversar com deputado e fiquei com um trabalho aqui de Uberlândia, junto à Câmara dos Deputados. O Samir Tannus liderou isso, e eu fui conversar com o Paulino Cícero. Quando cheguei a falar com o Paulino Cícero, ele era líder de não sei qual partido na época. Ele falou: "Valdir, você tem que pedir lá, eu te devo muito favor, o que você quer que eu faça? O meu mandato era para ser cassado e você não deixou eu ser cassado". Ele foi deputado federal várias vezes, o Paulino Cícero. Em 1966, quando acabam os partidos políticos, eu fui para o Arena. Havia dois partidos: a Arena e o MDB. O Arena era mais o pessoal da UDN e o MDB era mais do PSD. Quer dizer, em Minas jamais acabou a UDN-PSD. Eram os dois grandes partidos. Mas, naquela época, o partido tinha força. Hoje é diferente, o partido não tem força nenhuma. Se você me perguntar a qual partido o Virgílio Galassi pertence, eu não sei. O Zaire Rezende, eu também não sei. Mas sei que hoje a eleição é feita com base no nome, não é do partido. Não é como nos Estados Unidos, onde o partido tem força, o Partido Democrata, o Partido Republicano. No Brasil, hoje, o partido não tem muita expressão. Você conhece o Lula? Você conhece o Lula porque é do PT. Mas você sabe se o Ciro é de qual partido? Eu não sei. Eu não sei, é um nome. Você vota no Lula, no Ciro ou no Serra ou no Garotinho, não é isso? Mas não sei qual é o partido. Hoje, você escolhe o candidato. No meu tempo não. A UDN era UDN mesmo, o PSD era o PSD. Havia três grandes partidos: UDN, PSD e PTB. Falava: "Quem é o chefe da UDN? É o Nicomedes, é o José Zacarias. Quem é o chefe do PSD? O Toninho Rezende, não sei o quê". A gente falava assim. Hoje não. Hoje nem sei quem é o presidente do partido aqui. E eu mexi com vida pública muito tempo. Então, partido, naquela época, tinha expressão. Hoje não tem nenhuma expressão, a meu ver. Eu te pergunto qual é o partido daquela mulher, Rosinha. Você não sabe. Qual é o partido do Maluf? Eu não sei, sei que o Maluf tem prestígio. Qual é o partido do Alckmin? Não sei. O sujeito vota hoje no candidato, o partido não tem expressão, deveria ter expressão. Agora pulverizou, criou tanto partido que ficou sem expressão nenhuma. E o partido pequeno é peso da balança. Às vezes, o sujeito elege um deputado numa Assembleia que tem 77 deputados. E, às vezes, precisa de voto daquele deputado. E aquele deputado custa caro para o governo, para votar a favor. Ingresso na CTBC Foi aí que nasceu o caso da telefônica de Uberlândia. Telefone de Uberlândia aqui é Teixeira, era uma companhia com pouco mais, pouco menos que 500 telefones. É mais ou menos isso, se não me falha a memória. O Sr. Alexandrino era o presidente da Associação Comercial, e resolveu comprar a Teixeira em companhia do Hélvio Cardoso, Aristides de Freitas e Caparelli. Os quatro compraram e fizeram a negociação na minha casa, ali na Afonso Pena. Nós nos reunimos lá para comprar a companhia telefônica da Teixeira. Compramos a Teixeira, naquela época, por 20 mil. Não sei que dinheiro era na época. O Sr. Alexandrino tinha a casa Irmãos Garcia aqui na Afonso Pena. Antes, ele mexia com eletrodoméstico, e foi comprando ações. Ele acabou pondo o Aristides para fora, o Caparelli para fora e o Hélvio para fora, e dominou a companhia. Ele ficou como presidente. O último de quem ele teve que comprar ações foi o Hélvio Cardoso. Então, ele encarregou o Agenor Garcia para fazer negócio com o Hélvio Cardoso. Não tinha um negócio que custava 20 mil contos, ele comprou por 40 para tirar o Hélvio da parada. Ele tinha outra visão, era um homem empreendedor, dinâmico, determinado. Ele resolveu fazer crescer a companhia, então, foi esticando poste por aí afora. Daqui, foi para Monte Alegre. Monte Alegre foi para Tupaciguara, e foi pulando. Veio para cá, não pôde crescer muito porque era a CTMG em Araguari. Ele conseguiu Patrocínio, e nós conseguimos comprar, então, Patos de Minas. Do lado de cá, Patos de Minas, aqui ele dominou todos, foi puxando fio telefônico. O Ministério dava autorização ou não dava. Ele que implantou o telefone aqui, ele era determinado, atrevido nessa área: "E vamos pôr telefone, não tem disso não, o Ministério não dá licença, nós vamos ligar o telefone assim mesmo". Isso aconteceu aqui e aconteceu na minha área de Pará de Minas. Nós compramos Patos de Minas por meu intermédio. Foi até interessante, eu fui lá no Automóvel Clube de Belo Horizonte beber um uísque. E o Binga, o Binga era deputado de Patos de Minas. O Binga e o Webert era o dono da companhia telefônica de Patos de Minas. Então, ele resolveu vender a companhia telefônica, e me chamou lá. Eu fui lá, eu e o Israelzinho Pinheiro. Israelzinho era federal e eu estadual, e fizemos um negócio lá no Automóvel Clube, bebendo um uísque. Compramos Patos de Minas. O Sr. Alexandrino achava que precisava melhorar o serviço de telefonia em Uberlândia. O serviço era muito precário, muito atrasado, havia muita dificuldade. Não tinha recurso nenhum. Ele resolveu comprar a companhia, ele dominou a companhia telefônica e foi ampliando, com o desejo de servir realmente à população. O Sr. Tito Teixeira não fazia isso porque ele não tinha recursos. E o Sr. Alexandrino é um homem que já tinha posses. Ele podia investir alguma coisa dele na companhia, porque tinha uma firma grande, que era a Irmãos Garcia, uma firma poderosa, na época. Se não for a maior, era uma das maiores de Uberlândia, na época. E era na Afonso Pena. Irmãos Garcia, ele, o Agenor, o Osvaldo, todos. Todos os irmãos faziam parte dessa firma. E foi por meio dessa firma que eles venderam a fogão Dako, eletrodomésticos que havia na época. O Agenor foi comprando ações. Você tinha cinco ações, você tinha dez, foi comprando, e ele dominou a companhia.

CTBC

Expansão O Sr. Alexandrino não fazia um negócio, vamos dizer, a curto tempo. Ele projetava tudo para longo prazo. Dez anos, 20 anos, vai

acontecer aqui a 10, 20 anos. Ele sempre pensava assim. Tinha uma visão global das coisas muito grande. E não pensava em fazer uma companhia telefônica, por exemplo, que ficasse só em Uberlândia. Tanto que ele fez para abrir, foi abrindo, e criou isto que te falei. No caso da região de Pará de Minas, tem um detalhe que eu tenho que assinalar nesse nosso seguimento aqui. Na compra da companhia telefônica de Pará de Minas, nós fomos para rua comprar ações. Eu, ele e o Alano, e o meu primo de Pará de Minas. O Alano era um chefe político meu em Pará de Minas, e nós fomos para a rua comprar ações. O Sr. Alexandrino: "Vou comprar aqui porque o nosso próximo pulo é Belo Horizonte. Comprando Pará de Minas, nós compramos Belo Horizonte. Vamos comprar a CTMG". E compramos Pará de Minas. Então, ele levou um chequinho do Bemge. Chegava um sujeito com ação da companhia telefônica de Pará de Minas, duzentos reais, duzentos mil réis, não sei o que é, e fomos comprando ação. Quando fomos fazendo as contas, falamos para o Alano fazer a conta na firma dele. Ele olhou assim: "Alano, já chegamos aos 51%. Chega de comprar". Compramos 51% e adquirimos o controle da companhia de Pará de Minas. E daí a 30 ou 60 dias, aproximadamente, assumimos a direção, o comando. Ele gastou 40 mil e o cofre tinha 60 mil. No cofre da companhia tinha 60 mil. Tinha mais que o dinheiro do que ele desembolsou. Isso foi uma faceta interessante. E para ligar telefone em Varginha, em Pequi, em Maravilha, em Papagaios, ele fez com a mesma determinação. O Ministério não dava licença. Porque, onde não havia concessão, a concessão pertencia à CTMG, não é isso? Então, não podia ligar. Mas, como ele estava em Pará de Minas: "Eu vou ligar Pequi, Maravilha e Papagaios, vou levar o telefone". E ligou. E saiu com os empregados com poste de ferro, mandou ligar o telefone e ligou. E para conseguir alguma licença para falar em Pequi, o fato estava consumado. Foi ao Ministério e brigou não sei com quem lá, ele, o Luiz e os outros brigaram e conseguiram a concessão dessas quatro cidades importantes. Tanto é que esses dias prestaram uma homenagem para ele lá na pontinha em Papagaios. Eu fui lá até fazer discurso elogiando a atuação dele, porque o telefone chegou lá graças a esse atrevimento dele. Eu dava suporte político no tempo de Israel Pinheiro, no tempo do Francellino, no tempo do Aureliano, depois, o Rondon. O Rondon não precisava fazer, porque o Rondon é daqui, ele era governador. Mas, se deixasse por conta do Rondon, porque o Rondon queria entregar a companhia telefônica. O Sr. Alexandrino: "Não vendo, Sr. Rondon". E o Rondon, governador, lá no Palácio da Liberdade: "Sr. Alexandrino, o senhor arranja um dinheirão com essa venda de telefone. Vende isso?". "Não vendo Rondon. Vocês podem me tomar a companhia telefônica, mas esta eu não vendo de forma nenhuma. Tenho amor a essa companhia. Eu criei esta companhia, não entrego de forma nenhuma. Se vocês quiserem me desapropriar, vocês podem desapropriar." Mas o Rondon achava que ele ia entregar a companhia, vender, porque apuraria um dinheirão na época. É engraçado, ele adquiriu tanto amor por essa companhia, brigava tanto por essa companhia, que ele conseguiu depois de arranjar um aliado, que foi a companhia telefônica em Governador Valadares. O aliado que ele tinha era Governador Valadares. Mas não resistiu à pressão da Telemig, e Governador foi entregue também, e ele ficou sozinho. Ao levar telefone para uma cidade, você leva desenvolvimento, facilita as comunicações. Toda cidade se sentiu beneficiada com isso, todo mundo queria telefone, porque falar é muito mais fácil do que ir a cavalo ou de carro. Então, havia um ponto importante em tudo isso, que é a economia na comunicação. Isso se alastrou por todo lado, chegou até Iturama, nesta cidade no pontal do Triângulo, serviu demais à região. Antigamente, você tinha que ir de carro, ir de caminhão, porque Iturama não tinha estrada. Então, facilitou e desenvolveu muito a região por causa disso. Uberlândia era um pólo industrial e comercial, sempre foi. E, depois, o Sr. Alexandrino pulou daqui e comprou Uberaba. Uberaba comprou Patos de Minas e foi expandindo, expandindo. O desejo dele era comprar também Belo Horizonte, mas não deu chance. Todo mundo elogiava a CTBC. Falavam que era uma Teixeirainha pequenina e virou uma potência na região. Todo mundo elogiava a capacidade dele, elogiavam a capacidade do Alexandrino Garcia. Depois, surgiu o Luiz, que começou a aparecer. Mas, o inicial foi o Sr. Alexandrino, que fez tudo isso, comedidamente, e tinha muita força. O Luiz apareceu depois, foi ajudá-lo e a companhia cresceu bem. Estatização A CTBC nos levou a entrar com um projeto para prorrogar a concessão, porque a concessão foi vencida. A Telemig já estava de olho: "Vamos tomar conta, agora vamos pegar a telefônica de Uberlândia". Pegando a telefônica de Uberlândia estava resolvido. Conseguimos aprovar o projeto prorrogando a concessão por mais oito anos. Foi uma grande vitória que nós tivemos na época. Eu me lembro bem que nós tivemos 280 votos, me parece. Duzentos e oitenta por 80, foi uma surpresa. Os funcionários da companhia telefônica foram lá assistir à votação. E, quando acabou a votação, que aparece no painel o resultado, foram palmas, e o presidente: "O plenário não pode se manifestar". Eu estou me referindo à votação em Brasília. Depois, de uns anos para cá, virou um negócio ao contrário. Tudo foi privatizado. No caso de estatizar, o governo tinha que ter dinheiro para comprar. O governo federal podia autorizar a estatização mesmo que se não tivesse dinheiro para pagar o patrimônio. Sem mais, nem menos, seria tomar. Para estatizar tinha que ter dinheiro para pagar. E o governo não queria entrar nessa área, não queria jogar mais dinheiro na área de companhia telefônica. Tanto é que mudou depois, foi o contrário, quis entregar ao particular. O Triângulo Mineiro é muito cobiçado. E a companhia, naquela época, já tinha, me parece, 100 mil telefones, já era uma potência. A companhia não era tão pequena assim. Então, a CTMG, a Telemig depois, estava de olho na companhia, que é uma companhia grande. Estava só crescendo e fazia frente para eles. E havia uma luta contra a Telemig também em termos de tarifa. O Sr. Alexandrino cobrava menos que a Telemig. Era um embate empresarial. É normal que se faça isso, como se faz hoje na telefonia celular. Eles faziam naquela época com telefone fixo. Se você pegava a CTMG, na época, tinha 10 diretores. Aqui em Uberlândia, os diretores eram Alexandrino, Luiz e Walter. O Walter morreu, e ficaram só os dois. Quer dizer, não tinha despesa operacional em termos de direção tão grande quanto a outra. A Telemig tinha 10 diretores, o custo era bem maior. Uma companhia enxuta como era a CTBC era fácil de vigiar e ver os custos. Onde é que está o custo, onde devo cortar despesa. Reduzir despesa, e ele fazia investimento. O medo que o Sr. Alexandrino tinha era de ficar devendo, não gostava de ficar devendo. O Luiz era mais atrevido, o Luiz comprava o Brasil, se deixasse. E o Walter puxava as cordas dele para não comprar. Mas, mesmo assim, o Luiz cresceu tudo isso, porque o Luiz é muito dinâmico, corajoso, atrevido e foi comprando. O Sr. Alexandrino freava um pouquinho, e ele comprava mais aquilo. Foi comprando e virou essa potência que, graças a Deus, vai bem. Renovação da concessão Já tinha vencido a concessão, então, foi aquela dificuldade de como é que vamos resolver? Fala com o presidente da República para prorrogar? O presidente da República não iria prorrogar. Inclusive, eu procurei o Itamar Franco aqui, eu e o Mário Grossi. Eu estive com o Itamar quando ele assumiu a presidência, para acertar com ele o negócio da prorrogação da concessão: "Não, quem resolve isso é o Raul Belém. Você resolve com o Raul Belém". Nós ficamos insatisfeitos com aquilo, eu, o Mário Grossi e o Nelson Cascelli. Nós fomos falar com o Itamar no Uberlândia Clube, e ele nos deu essa resposta. Nós saímos mal satisfeitos porque o presidente da República disse: "O deputado tal resolve o seu problema". Resolvi entrar com um projeto na Câmara, esqueci o nome do deputado que entrou. Ele entrou com um projeto prorrogando a concessão por mais oito anos. Havia o Sintel, o Sindicato de Telefonia, uma organização de empregados. Chegamos em Brasília. Aquele pessoal lá do sindicato de Brasília com outro projeto e trabalhando os deputados. E nós fomos atrás. O Luiz mandou gente daqui de Uberlândia, funcionários, funcionária bonita, funcionária feia, todo mundo, para fazer o trabalho lá. Fizemos um lobby junto aos deputados para convencê-los a votar pela prorrogação da companhia. A companhia tem bons serviços a prestar. E foi uma luta de uns 60 a 90 dias para convencer os deputados. Lá ia eu para Belo Horizonte toda semana, pegava o avião e ia de Belo Horizonte para Brasília. Ficava na terça e na quarta-feira, porque lá funciona só terça e quarta. Eu ia toda terça-feira. Rodava com o Samir, e nós íamos de

gabinete em gabinete. Só faltei conversar com o Genoíno. Aí, o Israel Pinheiro Filho: "Por que você não vai? Porque você não conversa com o Genoíno?". "Não vou conversar, porque, se eu conversar com o Genoíno, é capaz de ele ir para a tribuna dizer que eu fui lá suborná-lo". Não conversei. Houve esse trabalho durante os 90 dias, e chegou o dia da votação da prorrogação. Foi aquela surpresa agradabilíssima. O argumento usado era que a companhia tinha prestado um bom serviço a Minas Gerais, que tinha um conceito extraordinário. Enquanto a Telemig não tinha nenhum, porque a Telemig não ligava telefone em lugar nenhum. Havia um punhado de cidades que não tinha telefone, e o Triângulo Mineiro é o lugar de Minas Gerais que tem telefone em todas as cidades. A Telemig não era capaz de fazer o investimento que a CTBC fez. Confiar na cidade e ligar o telefone, a Telemig não fazia isso. A concessão pertencia à Telemig e, mesmo assim, ela não ligava o telefone. Então, nós tínhamos este argumento contra a Telemig, que a Telemig não atendia a população, não atendia a cidade pequena. Queria explorar telefone apenas na cidade grande, que dá rentabilidade, cidade pequena não dá lucro. Como é que um Pequi desse vai dar lucro para a telefônica? Uma Maravilha, uma cidadezinha pequena? Você pega nessa região aqui que dá muito lucro é Nova Serrana, para cá de Pará de Minas, cidade que tem uma densidade de telefone muito grande. Cidade que tem 5 mil habitantes, dá um telefone para dez pessoas, o que é muito espetacular. Nova Serrana é nossa também. O Sr. Alexandrino tinha essa preocupação que ligando mais cidades o sujeito tem mais jeito de se comunicar com mais gente. Embora a cidade pequena dê prejuízo, o resultado é positivo na cidade grande, que paga as dívidas da cidade pequena. Então, a cidade grande cobria o déficit da cidade pequena, que hoje é um número relativamente pequeno. Reestruturação Nós tínhamos medo de perder a concessão e não ter outra coisa em que se agarrar. Então, fomos diversificando. Se perdesse esta companhia telefônica, tínhamos que nos agarrar em alguma coisa. Mas aconteceu a prorrogação e, aí, nós fomos para fibra óptica, nós fomos para Engeset, nós fomos para fábrica de óleo, fomos para fazendas, uma série de coisas. Vários segmentos, quer dizer, chegamos a ter 40 ou 50 firmas, parece, 64. Chegamos a ter um absurdo de firmas. Hoje está reduzido a 22, 23. Foi feito um enxugamento, graças ao Mário Grossi, que foi fazendo esse enxugamento. Reduziu despesa também, tinha muita gente ociosa, um desequilíbrio muito grande na companhia. Eu me lembro uma vez, nós fomos aos Estados Unidos, nós éramos em 40 diretores. Fizemos um curso durante 30 dias nos Estados Unidos. Chegamos aqui, o custo ficou caro. Custava caro para a empresa. Chegamos aqui, mandaram 4 ou 5 diretores embora. Falei: "Meu Deus do céu, se o tal do curso custou uma fortuna para a companhia, vocês mandam o cara embora? Tem que aproveitar esse sujeito. É obrigação do sujeito ficar na firma". Mas descobriram que alguns diretores estavam fazendo falcutra por aí. Mandaram muitos embora. E foi limpando, limpando, mas gastaram um dinheiro à toa com um homem desse num curso nos Estados Unidos. E, todo ano, o Cícero repete esse fato, manda a gente treinar: "Vamos mandar fazer curso". Treinar nos Estados Unidos. Mas precisa fazer uma seleção para não gastar dinheiro e jogar fora. Você qualifica o sujeito, chega outra firma e te toma da empresa. "Vamos comprar o cara, ele foi para os Estados Unidos, fez curso daquilo e daquilo outro. Então, vamos investir neste daqui, que este vale mais 2.000 contos, 3.000 contos ou 4.000 contos por mês." E te tomaram um empregado. Isso acontece até hoje. O Luiz assumiu o comando, o Sr. Alexandrino já estava cansado. Já não estava agüentando mais, adoeceu. O Luiz assumiu o comando e começou a tentar a enxugar a firma. Foi quando ele chamou o Mário Grossi para ajudá-lo. Aí, fez um enxugamento, mandou muita gente embora. A empresa tinha 10 mil, 12 mil funcionários, e reduziu para 6 ou 7 mil, uma coisa assim. Foi enxugando, enxugando e a dívida, que era enorme, caiu demais, porque o Mário Grossi conseguiu realmente enxugar a firma. Telefonia celular Surgiu a telefonia celular. Nós tivemos que investir na telefonia celular. Acompanhando o desenvolvimento do país, tinha que investir também no telefone fixo e no celular. O celular é um bom negócio hoje, mas, para mim, daqui a dois ou três anos, não vale nada. Você concorrer com a Tim, com a Maxitel, com a Telefônica, grupos internacionais poderosos, vai abaixar a tarifa de tal maneira que o telefone celular não vai dar lucro. Daqui a dois ou três anos é um mal negócio, mas tivemos que entrar no negócio de celular, que era o negócio da moda. E com toda a força e com inovações, com criações, com criatividade, sempre na frente das outras em todo o setor na área de telefonia celular. Hoje, já temos não sei quantos mil telefones ligados, está na hora de vender esta telefonia celular. Eu, pessoalmente, penso assim, que deve vender a telefonia celular para uma empresa internacional, ATT ou All Company, não sei quem poderia comprar. O negócio deve piorar muito daqui a dois ou três anos, você não vai ter condições de concorrer com a firma internacional, uma Telefônica, uma Tim da Itália. Vão abaixar as tarifas de tal maneira que o negócio vai dar prejuízo, tanto é que já estão tendo prejuízo. Já estão gritando: "Prejuízo, prejuízo, prejuízo". Então, é aquela história que o americano gostava de fazer: "Vou abaixar o preço e vou ter prejuízo para você fechar. Depois, com você fechado, sobem os preços. É o dumping". É a evolução mesmo do mundo, vamos dizer, a ampliação da tecnologia nobre. O grupo sempre procurou fazer isso. Só que fazia primeiro, buscava lá fora, ia lá fora, visitava, fazia isso. Estava em primeiro lugar que as outras, porque a companhia é menor, não tem que pedir licença a ninguém, porque os diretores estão aqui. Já a outra, no caso da Telemig, por exemplo, tem que pedir licença, autorização, uma série de coisas. E aqui não, são dois ou três homens que mandam: é o Zé Mauro, o Luiz, e não sei quem. Se vão resolver fazer, sentados a uma mesa, resolvem o problema. E lá é ainda mais difícil você fazer as coisas, tem que pedir licença à diretoria, a conselho deliberativo, a conselho consultivo, negócio complicado. Trajetória profissional Eu era o presidente da ABC Emep. Quem comandava a firma ABC Emep era o superintendente. Eu era apenas o presidente, era uma figura decorativa, vamos dizer assim, porque eu atuava mais na área pública, contatava com deputado, com governador, com secretário de Estado. Minha função era a função pública, só. Então, eu não cheguei a dirigir propriamente a firma, tinha uma sala lá, mas eu não atuava. Quem atuava era o diretor superintendente. A ABC Emep fabricava gabinetes de computador e umas coisinhas que não deram resultado nenhum. Só dava prejuízo. Ficava em Contagem. Eu nem sei se venderam aquele terreno agora, porque a área era muito grande, um quarteirão todo. Mas dava prejuízo, e teve que vender. E a ABC Bull fazia parte também. A fábrica da ABC Bull era lá, a montagem da ABC Bull era no outro prédio, junto. E aí resolveram acabar com isso. O meu relacionamento em termo familiar é uma coisa, quanto ao profissional, eu não era bem ligado ao grupo na área de atuação. Minha atuação era mais na área pública, eu fui vereador e deputado, então, não tinha muita função de comandar, como executivo do grupo ABC. Eu não participava dessas reuniões, das decisões, porque a minha área era a área pública, no caso de Belo Horizonte. No Rio de Janeiro, eu ia com o Luiz e com o Sr. Alexandrino visitar a Teleinformática, mas ia como político e, depois, como membro da família. Mas não tive atuação executiva no grupo. Hoje eu sou mais fazendeiro, eu sou diretor no Grupo Algar, na Elgar, porque a firma hoje é Algar. Nossa firma é Algar, em Belo Horizonte. A holding é formada pela Lagar, Walgar e eu sou diretor da Elgar, que é a nossa firma. Luiz Alberto Garcia, Walter Garcia e Eleusa Garcia. Nós temos 22% do grupo. A viúva e os filhos do Walter, 21%, e o Luiz, 57%. Essa é a posição. Então, eu sou diretor desse grupo, e atuo mais na fazenda e tenho escritório em Belo Horizonte. Há muito tempo que eu não advogo. Na fazenda, eu tenho gado leiteiro e gado de corte, as duas coisas. Fazenda pequena, mas é um lazer, não dá lucro, dá prejuízo, mas não tem importância. Mas é uma fazenda produtiva. Associados Ele vai encontrar uma firma organizada, que valoriza o trabalhador e o empregado, o elemento humano. Tanto é que não é recurso humano, é talento humano. O grupo ABC, hoje, o grupo Algar, valoriza o homem, aquele que é qualificado. Aquele que não se qualifica está excluído do grupo, aos poucos vai saindo. Hoje é um grupo profissionalizado, e só profissional trabalha no grupo, aquele que não se especializar, pode saber que a curto prazo será mandado embora. Então, o sujeito qualificado vem para o grupo sabendo que tem que se qualificar e se atualizar cada vez mais, porque, se não, vai

embora. Esse é o objetivo do Grupo Algar.

COMUNIDADES

Alexandrino Garcia Eu conheci o Sr. Alexandrino em Uberlândia, quando eu cheguei aqui em 1951. Era um homem extraordinário, empreendedor, empresário da primeira hora, um dos maiores empresários do Brasil, que acreditava no Brasil. Um homem otimista, um homem sério, um homem trabalhador, dedicado. E fazia, às vezes, serviço até de operário. Me lembro uma certa vez, alguém reclamou na Associação Comercial que o telefone dele tinha enguiçado. Ele foi na companhia aqui na Rua Machado de Assis, pegou a caminhonete, pôs uma escada, e ele mesmo subiu na escada e consertou o telefone. Ele é um homem que dava bom exemplo. Empregado tinha medo dele. Tinha um detalhe que não sei se alguém já assinalou nesses depoimentos aqui, mas eu me lembro de que eu chamava a atenção dele quando eu vinha aqui, eu era deputado, vinha periodicamente. E, certa vez, alguém falou comigo que o Sr. Alexandrino dava visto em vale de caminhão ou automóvel, dava visto nos vales para abastecer. O Sr. Alexandrino falou assim: "Eles acham que eu dou o visto, pelo menos, têm medo de pôr gasolina". Mas não fazia nada. Mas correu a onda que ele tinha que dar um visto em tudo. Com isso, ele fazia com que o sujeito gastasse menos gasolina. Tem mais um episódio do Rio de Janeiro. Nós tínhamos comprado a ABC Teleinformática do Rio, se alguém já falou sobre Teleinformática. E aquilo era dominado pelos italianos. Ele mandava dinheiro para lá todo dia, 10 mil, 20 mil, 30 mil, e ele falou: "Luiz, pelo amor de Deus, vamos acabar com essa Teleinformática, que ela vai nos quebrar. Ela vai nos quebrar, Luiz!". E quase, realmente, que foi para o brejo. Aí, conseguiu vender, vendeu prédio, vendeu companhia, vendeu tudo. Mas os italianos se aproveitaram de alguma coisa da nossa Teleinformática do Rio e mandaram para a Itália. O prejuízo era absurdo. O Sr. Alexandrino e a Dona Ilce controlavam o caixa, na época. Então, dinheiro ia para lá todo dia, e o Sr. Alexandrino: "Não estou agüentando arranjar dinheiro para mandar, não vou mandar mais. Luiz, vende isso, porque, se não, eu vou morrer. Eu me suicido a qualquer hora. Eu não agüento essa Teleinformática do Rio de Janeiro. Ela vai nos quebrar a qualquer hora". E o Luiz: "Tá". Ele viu que o negócio estava ficando grave e vendeu a Teleinformática. Foi expandindo, foi crescendo, foi construindo muita coisa. A Teleinformática foi a única que nos deu um prejuízo grande, muito grande mesmo. Nós, que devíamos 30 milhões, foi para 200, na época, é um pulo extraordinário. Então, a dívida era assustadora. Eu me lembro de um dia na ABC Emep, em Belo Horizonte. Eu era diretor de Belo Horizonte da ABC Emep. O Luiz chegou uma tarde, um dia qualquer, nós entramos numa sala como essa e, conversando, o Luiz falou: "Valdir, nós vamos quebrar, nós estamos quebrados. O Rio de Janeiro está nos quebrando, nós vamos quebrar mesmo. Nós vamos ao BNDES para ver se arranjam um dinheiro para sair desse buraco, porque nós vamos quebrar. Estamos quebrados por causa da Teleinformática". O Sr. Alexandrino tinha chamado a atenção dele. Foi quando ele despertou e conseguiu vender. Walter Garcia O Walter era dono de uma firma de concessão de carros Ford aqui, a Intermáquinas, na praça Tubal Vilela. O Sr. Alexandrino logo comprou a telefônica, adquiriu o controle da telefônica e chamou o Walter para ser diretor financeiro. Mas ele ficava na Intermáquinas, não ficava na companhia. Ele atendia na Intermáquinas, mas era diretor da CTBC e, por pouco tempo, coitado. Adoeceu logo e morreu com 42 anos, 43 anos. Mas era um homem ligado à área, não à área de telefone. Quem era ligado à área de telefone era o Luiz. Ele apenas tomava conta da parte financeira. O Luiz fez curso na Suécia, assumiu o comando total da companhia. O Walter era muito controlado. Eu me lembro bem do Walter. Eu convivi com o Walter uns 10, 12 anos. Eu me lembro da minha última campanha. Ele morreu na minha última campanha para deputado federal. Eu fui a Tupaciguara fazer um comício, passei na casa dele, estava doente de cama. Câncer no pulmão. Ele estava deitado: "Vamos Walter, quer ir passear?". "Não, semana que vem eu vou pescar lá no Pantanal. Eu vou pescar no Pantanal. Lá está bom." Fui para Tupaciguara, fiz o comício lá 8:00 horas da noite. Quando voltei, 10:30, 11:00 horas, passei na rua da casa dele. Passei lá, estava tudo aceso. Ele já tinha morrido, já estava no caixão. Você imagina que negócio. Luiz Alberto Garcia É um líder perfeito nessa área empresarial. Muito bom. Tanto é que o Luiz foi escolhido como o Industrial do Ano, foi escolhido como Engenheiro do Ano. É um homem dinâmico, trabalhador, cumpridor dos seus deveres. O Luiz tira satisfação. Se essa menina falou mal de você, por isso ou aquilo, que envolveu o nome do grupo, ele quer tirar satisfação e vai nos mínimos detalhes, vai na casa dela saber por quê. Quer saber os detalhes, porque ele quer apurar a verdade do que disseram. Tanto é que ele tem muito trabalho, às vezes, com a família, com problemas familiares que levam para ele. Problemas familiares, do Alex, os detalhes, coisinhas de família que levam para o Luiz resolver, coitado. Fico até com dó, um homem ocupado como é. Eu falo com ele: "Não mexa com varejo". Não pode mexer com varejo. Mário Grossi O Mário mexia no graúdo e no miúdo, no atacado e no varejo. Tinha essa vantagem. Como ele não tinha mulher nem filho no Brasil, ele vivia em razão da telefônica. Era sábado e domingo ele ficava dentro da telefônica, sentado lá, lendo jornal. E chamando os outros executivos, que eram casados, para ir trabalhar no sábado e no domingo. Todo mundo ficava revoltado, porque você não tem mãe, você não tem pai aqui, não tem mulher, não tem filhos. Então, fica à toa, homem sozinho. E ele se ocupava muito com a telefônica, e olhava os mínimos detalhes. E o que podia cortar ele cortava e tomava as providências, ele ia no local, ele resolvia o problema. Atuação excelente, excepcional, ele era executivo de varejo também. Ele implantou isso aqui e os bons frutos ficaram.

LOCALIDADES

Pequi A cidade cresceu pouco de lá para cá. Cresceu muito pouco. Naquela época, a cidade tinha uns 3 mil habitantes. Hoje, tem 5 mil, 6 mil, por aí, cidade pequena. E zona rural pequena também. A cidade é mais parte urbana, não tem mais escola rural. Escola lá é dentro da cidade, o prefeito se preocupa em colocar ônibus, buscar o estudante na periferia ou nos povoados e trazer para a cidade. Porque a professora é muito mais inteligente, é mais culta. Já a professora da zona rural é quase leiga. Então, o prefeito de lá, como é no Brasil todo, está adotando este critério de trazer o aluno invés de levar a professora. Trazer o aluno para a parte urbana. Quando eu fui deputado, eu consegui levar muita coisa lá para a cidade. As realizações foram aumentando à medida em que eu fui crescendo na área política. Quer dizer, não tinha luz. A fazenda lá de casa fornecia luz para a cidade. Depois, eu levei a luz para lá, levei a Cemig, mas não era a Cemig, era DAE, na época. Construí este colégio que eu falei. Serviço de água, eu levei por meio do governo federal. Levei muita coisa, canalizei muita coisa, cidadezinha pequena. Então, é uma cidade confortável, cidade pequena, bonitinha. Assim como fiz da minha vida pública para Uberlândia, onde era minha central de voto. Em Uberlândia eu tinha 50% dos votos. Era Uberlândia e Pará de Minas na minha vida pública. Uberlândia Uberlândia rivalizava com Uberaba. Naquele tempo, Uberlândia tinha 63 mil habitantes, Uberaba tinha 60. Pulou para 90, Uberlândia foi para 95. Pulou para 125, Uberaba para 123. Foi subindo até 190. Uberlândia pulou para 200. Uberaba com 190, sempre abaixo, diferença pequena. Depois de um tempo para cá disparou Uberlândia para 600 mil e Uberaba ficou lá embaixo, com 200. O crescimento de Uberlândia foi extraordinário.

MEMÓRIA

Futuro Hoje se pensa muito em 20 anos, 30 anos para frente. Quer dizer, para as gerações seguintes, para nossos filhos, no caso dos nossos

netos. Então, está consolidado. Se a nossa meninada souber levar, leva para frente, vai muito bem. O problema do telefone hoje é uma concorrência muito grande no mundo. Eu tenho a impressão de que a tendência é também diversificar. Se o negócio piorar aqui, tem outra a coisa em que se agarrar. O Grupo Algar não vai ficar apenas só na telefonia, porque a concorrência é muito grande, vai crescendo até um certo ponto. Depois, não tem jeito de crescer mais. Então, tem que diversificar, arranjar outra coisa. Não arranjou o Call Center agora? O Call Center é um grande negócio. Tem que partir para outras atividades, outros segmentos nessa área. Você pega esse Call Center, por exemplo, não é nada, criou três mil novos empregos em Uberlândia. Quer dizer, o prefeito tem que ser agradecido ao Grupo Algar por proporcionar três mil empregos para Uberlândia. É muita coisa. De todo modo, a base continua sendo a comunicação. Tanto é que é o que dá lucro. No caso, o que segura o grupo não é a CTBC celular, a CTBC Telecom? Ela que segura o grupo. Quanto mais falam, mais a gente ganha dinheiro, a CTBC é que sustenta as outras. Tem algumas empresas ainda deficitárias. Há até pouco tempo, por exemplo, a Pousada do Rio Quente era deficitária. Hoje está equilibrando, mas não está fazendo mais investimento lá, porque é uma empresa que tem 600 empregados que você não pode mandar embora. Na baixa temporada, podia mandar, mas quantos você vai contratar? Então, você tem que agüentar 600 empregados na ociosidade na pousada, dá prejuízo. Permanentemente deu prejuízo, agora que melhorou um pouco. Agora estão fazendo mais na área de lazer, que é o Hot Park. Mas o pulo do gato está na CTBC. É o que dá dinheiro. As empresas que dão dinheiro são a CTBC e a Engeset. Existe hoje a fábrica de óleo, que hoje é a primeira de Minas Gerais e a segunda do Brasil em produção: um milhão e 800 mil toneladas, muita coisa. E o óleo é de primeira qualidade. Tem aceitação, não chega muito em Belo Horizonte porque a Casa Martins, os Armazéns Peixoto consomem por aqui mesmo. Na região, Brasília, norte do Brasil chega muito pouco. Centro de Memória Eu me senti muito bem, muito à vontade. Há muito tempo que eu não faço essas coisas. Antigamente, eu fazia muito nas Assembléias, quando eu era presidente da Comissão de Justiça e tinha que colher depoimentos diários. Gente e mais gente, conversava o tempo todo. Mas hoje já estou afastado dessas coisas, perdi a embocadura e tenho dificuldade. Hoje, já esqueci de discurso, não sei fazer mais não. Mas eu agradeço a vocês pela oportunidade que me deram. Depois, você sintetiza e vê se aproveita alguma coisinha...