



Discurso do Presidente da República em exercício, José Alencar, durante o Congresso Empresarial da Igreja Universal

Belo Horizonte-MG, 15 de março de 2010

Meus amigos,

Eu estou realmente encantado de ver vocês aqui. É uma igreja maravilhosa, em todo sentido. Lindíssima, confortável, bonita, bem situada, e vocês estão aqui. E a presença de vocês enriquece de tal forma o espaço, que me deixa meio inibido. Eu estou preocupado, o que é que eu vou dizer para vocês?

Vocês estão habituados a ouvir os grandes mestres da Igreja Universal do Reino de Deus, a começar pelo bispo Edir Macedo, pelo bispo Alfredo Paulo, e agora vocês estavam ouvindo o bispo Marcelo Crivella, que é senador da República, representando o estado do Rio de Janeiro. E eu não sou nada, especialmente perto deles. Mas sou um cidadão brasileiro, mas me igualo a vocês porque eu vejo que vocês têm fé e eu também tenho fé, muita fé. Por exemplo, as pessoas me perguntaram, sabendo que eu estava convidado para vir aqui hoje, então as pessoas me perguntaram: “Mas Zé Alencar, você não é católico?” Eu falei assim: Sou, eu sou católico. Minha mãe era católica, meu pai era católico, meus irmãos, nós éramos quinze, eu sou o décimo primeiro de uma família de quinze irmãos. Todos eram católicos, muitos já faleceram. Mas nós somos seis irmãos, ainda, vivos. Todos são católicos. Mas, antes de ser católico, eu sou cristão. E a igreja é cristã, assim como muitas outras igrejas são cristãs. Eu aprendi a respeitar as igrejas cristãs. E depois vou contar para vocês, se me lembrar, vou contar para vocês uma passagem que até revelei hoje, enquanto esperávamos para adentrar aqui para falar com vocês. Vou contar para vocês o que me aconteceu.



Antes, porém, eu quero cumprimentar o bispo Alfredo Paulo,
O senador Marcelo Crivella,
O deputado federal Jorge Hilton,
O deputado estadual Gilberto Abramo,
Quero também cumprimentar o deputado Abel Clever, que veio aqui para nos prestigiar.

Em nome deles, eu saúdo todos os demais parlamentares de Minas Gerais aqui presentes,

Quero cumprimentar o vereador Carlos Henrique,
O senhor pastor Lopes, em nome de quem saúdo os demais pastores, Obreiros, membros e visitantes aqui presentes,
Participantes deste Congresso Empresarial,
Senhoras e senhores,

Me disseram que é o 10º ano em que se realiza um Encontro Empresarial, e me pediram que falasse alguma coisa com vocês a respeito de empreendimento, a respeito de empresa. Então, se é isso que vocês querem, realmente, nós vamos conversar um pouco sobre isso porque, provavelmente, eu seja uma das pessoas que reuniram experiência durante uma vida, na área empresarial, por força de circunstâncias da minha vida.

Então, provavelmente, e me disseram isso agora, enquanto esperávamos, que o ideal é que eu falasse um pouco da minha vida para vocês. Eu pensei: Mas será que a minha vida seria de interesse deles ouvirem alguma coisa? “Não, porque a sua vida empresarial, obviamente, está diretamente ligada ao que se deseja hoje: conversar sobre empreendimentos, empreendedorismo. É sobre isso que você vai falar.” Muito bem, então eu vou contar um pouco para vocês da minha vida.

Eu sou da Zona da Mata mineira, nascido no interior do município de Muriaé. Meu pai era um comerciante, que foi até próspero lá naquele distrito chamado Itamuri, naquele tempo era o antigo Glória, pertencia, como pertence



até hoje, a Muriaé. Ele tinha uma casa comercial que vendia tecidos, calçados, chapéus. Além disso, também cereais. E fornecia – ferragens... – e fornecia para os fazendeiros da região, região cafeeicultora, e recebia em café. Às vezes fazia preço antes: o preço do café vai ser calculado à base de “x”.

Pois bem, em 1929 veio a célebre crise, chamada o *crack* da Bolsa de Nova Iorque, e o café caiu de preço. O café que era vendido a 40 mil réis a arroba, passou a ser vendido a 4. Então, passou a custar um décimo daquilo que valia. O papai, no seu negócio, ele tinha muito café a receber, com preço feito, e cumpriu todos os compromissos, todos os contratos, mas perdeu tudo o que tinha e acabou com a casa comercial dele. Sobraram para ele, no final, quatro contos de réis. Quatro contos de réis é igual a 4 mil cruzeiros, porque o cruzeiro foi criado em [19]42, isso foi em [19]29, [19]30, [19]31, porque a crise se prolongou, [19]31, [19]32. Em janeiro, fevereiro de [19]32, eu tinha três meses de idade, três meses, eu sou nascido em outubro de [19]31. Então, eu tinha três meses de idade, quando o papai terminou aquilo tudo, pagou aquilo que devia, graças a Deus, não lhe sobrou nada a não ser quatro contos, quatro mil cruzeiros, ou o equivalente, mais ou menos, a quatro mil reais hoje.

Ele, então, resolveu tentar um outro lugar. Havia um outro distrito chamado Rosário de Limeira, pertencente ao mesmo município de Muriaé. Ele arrendou uma casa que tinha casa comercial e residência, e arrendou uma máquina de café para... como ele não tinha perdido o crédito, ele queria continuar comprando aqueles produtos que eram comercializados por ele, como os tecidos, chapéus, calçados etc, comprando a prazo. E os fornecedores lhe deram crédito, e ele montou aquela casinha, então, em Rosário da Limeira, com o crédito que possuía. Lá ele arrendou essa casa e uma máquina de café. Ele vendia para os fazendeiros e recebia em café, continuou o mesmo negócio dele, anterior. Naquele tempo as fazendas eram muito habitadas, muito povoadas, tendo em vista o fato de que os fazendeiros de café operavam as lavouras ‘a meia’. Então, eram os “meeiros” de café. Eles



não eram empregados da fazenda, eles eram empresários, eles empreendiam. Por quê? Porque eles assumiam a responsabilidade de uma “meia” de café. Dependendo do tamanho da família, eles tinham uma “meia” maior ou uma “meia” menor. O que era essa “meia”? Essa meia é uma lavoura de café. Eles tinham uma casa onde viviam com a família. Ao redor dessa casa eles tinham um pedaço de terra onde eles podiam fazer hortifrutigranjeiros, ali, para a despesa, criavam pequenos animais como... engordavam capados, tinha cabritos, cabras, tinha leite de cabra para os meninos, e tinha a “meia” de café. Eles iam trabalhar operando aquela lavoura. No final... por que chamava-se “meia” de café? Porque a metade era do fazendeiro, e a metade era do meeiro, e ele trabalhava, ali, essa lavoura. Tinha o direito de plantar na lavoura, nas grotas de terras melhores, plantar ali algum feijão, algum milho, e aquilo era a “terça”, um terço do fazendeiro e dois terços do meeiro de café, era assim. No quintal da casinha onde eles moravam havia ali alguma coisa que era deles, ali não dava nada para o fazendeiro, que era aquilo que eu falei: a criação de pequenos animais e também hortaliças e frutas que eles tinham por ali. Era assim a vida, era assim.

Pois bem, esses fazendeiros precisavam suprir os meeiros de algumas coisas que eles não tinham na fazenda, e alguma coisa que a casa comercial podia fornecer. Então, o fazendeiro dava uma ordem. Papai se chamava Antônio, então eu me lembro demais disso: “Senhor Antônio, peço fornecer ao senhor João Dornelas até a quantia de dez mil réis.” Então, o João Dornelas chegava com aquela ordem, e o papai, obviamente, preferia que ele comprasse aquilo tudo, porque ele ia receber em café, na safra. Mas ele queria alguma coisa em dinheiro, ele falava assim: “Eu vou comprar aí uns oito, oito mil reais... mil réis, oito mil réis, a moeda era real, naquele tempo, a moeda era real até [19]42, a moeda era real. Só que o plural de real era réis. Tanto que pode, se vocês forem examinar em um bom dicionário, vai explicar que o plural de real pode ser reais e pode ser réis. Naquele tempo era réis. Só que em [19]42



foram cortados três zeros da moeda. Então, um mil réis passou a ser um cruzeiro. Mas isso foi em [19]42, eu estou falando é de antes de [19]42, eu estou falando é no tempo do mil réis. Por que a gente falava “do mil réis”? Porque o mil réis virou um real, virou... perdão, virou um cruzeiro, mil réis virou um cruzeiro. Um mil réis se transformou em um cruzeiro. Pois bem. Então, o fazendeiro dava a ordem: “Peço fornecer ao senhor fulano de tal até a quantia de tanto.” Nós, então, fornecíamos, e aquela ordem era arquivada. Na safra do café, as ordens eram somadas para que o fazendeiro pagasse aquilo que era devido, que era a soma das ordens.

Mas, como se falava de café para ser entregue na safra, então era muito comum que se fizesse o preço antes: “Então, o preço vai ser a tanto. O cálculo do café vai ser a 40 mil réis a saca.” Foi aí que o papai perdeu tudo o que tinha, porque ele cumpriu todos esses compromissos e perdeu tudo o que tinha, e recomeçou nesse lugar chamado Rosário da Limeira.

Eu fui para esse lugar com três meses e saí de lá com seis anos. Fomos para um outro... uma outra região, que era uma fazenda, não era nem lugar nenhum, era uma fazenda, a fazenda de um cidadão chamado Mario Serenário numa região denominada Canteiro, era roça, absolutamente roça. Lá, também, o papai continuou com o mesmo tipo de negócio, lutando, criando a família, família grande, e graças a Deus nunca nos faltou nada, nunca nos... Nos faltou, por exemplo, condições para ir para a escola, nos faltou muita coisa. Porém, nós sempre tivemos uma mesa farta, sempre tivemos condições de nos agasalhar. Então, o papai foi um grande pai, foi um exemplo de comportamento, de vida, e ele nos deixou muita saudade.

Quando eu saí de casa, aos 14 anos, para ir trabalhar na cidade como empregado, ele me fez uma recomendação. Ele disse assim: “Meu filho, não se esqueça, o importante, na vida é poder voltar.” Até hoje isso me vale muito. Pode voltar a uma pessoa, poder voltar a uma casa, poder voltar a uma cidade, poder voltar a uma instituição, poder voltar. Essa é uma palavra que eu me



permito passar para vocês, recomendando que cada um proceda de tal forma a poder voltar, isso é muito bom na vida de todo mundo. Então, assim foi o início da minha vida. Saí aos 14 anos e fui trabalhar como empregado. Aí, já na cidade, em Muriaé, e fui ganhar 300 cruzeiros por mês. Nessa altura, já não era mais o mil réis, já era o cruzeiro, porque o cruzeiro foi criado em [19]42, Estado Novo, Getúlio Vargas. Fui trabalhar nessa casa comercial. A casa se chamava “A Sedutora”, era uma casa comercial de tecidos e vendia outras coisas também. Meus patrões, um deles era Geraldo Magela de Sousa, e o outro Jair de Sousa. Eles disseram: “Nós vamos te pagar 300 cruzeiros por mês.” Eu achei aquilo uma coisa extraordinária... 300 cruzeiros, eu nunca tinha visto dinheiro, assim! Mas eu imaginei, muito bobo, eu imaginei que ele fosse me levar para a casa dele. Mas houve um momento em que ele me perguntou: “Onde é que você vai morar?” Eu não sabia. Eu disse assim: Não sei. “Você tem parentes aqui?” Não. “Então, você pode morar no hotel da estação, porque é pertinho, e a dona Maria – ela se chamava Maria Cantamissa, era o sobrenome dela – é uma senhora formidável, você vai morar lá.” Eu, então, fui e procurei dona Maria. Dona Maria me recebeu na janela, de pé, assim, na janela do hotel. Em frente, do outro lado da rua, ficava a estação da estrada de ferro Leopoldina. Ali, ela então olhou para mim, um menino de 14 anos. Ela disse assim: “Meu filho, você quer morar no meu hotel?” Eu falei: O senhor Geraldo Magela me disse que procurasse a senhora etc, porque é perto. Ela disse assim: “Mas quanto você vai ganhar?” Eu falei grosso: 300 cruzeiros. Ela disse assim: “Ah, meu filho, você não vai poder morar aqui. Eu só tenho um mensalista, eu não gosto de mensalista. O meu hotel é para os viajantes, pagam diária. Eu só tenho um mensalista porque é uma honra para mim, ele é gerente do Banco Mineiro, acho, contador do Banco Mineiro da Produção, o senhor Milton. Ele paga café da manhã, almoço, jantar e um quarto, 420. Você vai ganhar 300, você não pode morar no meu hotel.” Eu, então, me lembrei que na loja que eu visitei, onde ia trabalhar, havia nos fundos um cômodo onde se



guardava capa de fardo, caixa vazia. Eu pensei, na hora, e falei assim: Eu vou pedir ao senhor Geraldo, ao senhor Jair, para armar uma cama ali, eu posso morar ali. Então, eu perguntei para ela – mas não falei isso, não, só perguntei: Dona Maria, e o café da manhã, almoço e jantar, quanto a senhora me cobraria? Ela disse assim: “E onde você vai morar?” - para você ver que ela era uma mulher boa - “Onde você vai morar?” Eu, então, mostrei para ela a estação da estrada de ferro, em frente, do outro lado da rua. Tinha a plataforma da estação, tinha bancos. Eu falei assim: Eu posso dormir em um daqueles bancos. A senhora deixa eu guardar a minha malinha? A minha fortuna ficava em uma malinha de madeira que tinha três mudas de roupas. A senhora deixa eu guardar a minha malinha aqui, eu tomo o café da manhã, almoço e janto aqui e durmo ali. Ela, então, pegou a minha mão, entrou pelo corredor do hotel. Lá no fundo fazia, assim, um ângulo de 90 graus e tinha um canto. Então, ela disse assim: “Olha, se você concorda, eu tenho um catre – catre é cama – eu tenho um catre velho aí, que eu vou mandar armar aqui no corredor. Você concorda em dormir aqui no corredor?” Eu falei: Concordo. Mas nesse caso, quanto a senhora vai me cobrar? Eu era bom negociante. Aliás, para empreender, para empreender tem que ser bom negociante. Está bom. Então, quanto a senhora vai me cobrar? Ela disse assim: “Eu cobro café da manhã, almoço e jantar, com você dormindo aqui, eu te cobro 280. Eu falei assim - ela já fez de acordo, porque ela sabe que eu vou ganhar 300, eu já tinha falado - eu falei assim: Mas dona Maria, aí não, a senhora pode então me fazer um preço melhor. Afinal de contas, eu vou dormir no corredor. “Está bom”. Ela riu muito e falou assim: “Está bom, 250”. Então, eu falei assim: Não, 200. No fim, ela empacou em 220, não fazia por menos. Mas já servia para mim, 220. Eu falei assim: Está bem, dona Maria, mas nesse caso, com roupa lavada. Por quê? Tem a lavanderia do hotel, eu vou mandar lavar roupa fora? É mais uma muda de roupa que lava aqui. Ela concordou, foi uma matriarca... concordou. E eu vivi nesse corredor de hotel durante o tempo em que trabalhei nessa casa



comercial, onde eu ganhava 300 cruzeiros por mês, pagava 220 e me sobravam 80.

Nunca deixei de mandar um presente para a minha mãe, todo mês: era um cortezinho de *voil*, uma meia de seda, sei lá, mandava um sabonete, mandava alguma coisa para ela, todo mês mandava, todo mês. Aquilo é uma coisa de que eu me lembro com emoção, mandava todo mês. O papai, se eu o tivesse procurado e falado assim: Papai, eu vou ganhar 300 cruzeiros, o hotel é 420, ele completaria, com sacrifício. É claro que ele completaria. Mas eu não pedi isso a ele, eu equilibrei o meu orçamento aos 14 anos de idade. E mandava esse presente, que era para mim uma realização mandar um presente para mamãe, todo mês era uma grande realização para mim. Sei lá, para o meu coração, para alguma coisa. Aquilo, eu fazia aquilo... me fazia bem.

E era independente. Eu construí a minha viabilidade aos 14 anos de idade, eu era viável. E era o melhor vendedor da casa comercial. Os meus patrões me chamavam, quando chegavam os viajantes; para ver as mercadorias para comprar, me chamavam, queriam a minha opinião porque, modéstia à parte, eu era um craque naquilo que fazia, conhecia e gostava do que fazia.

Mas, assim foi a minha vida nessa casa, até que chegou um hóspede nesse hotel da estação, ficou me conhecendo. Esse hóspede se chamava João Bonfim e me convidou para trabalhar com ele em Caratinga. E já sabia, porque a dona Maria Cantamissa havia dito para ele que eu ganhava 300 cruzeiros. Então, ele falou assim: “Eu te pago o dobro e você não vai morar no corredor, não.”

Então, eu pedi ao papai – porque eu era menor, eu não podia ir para Caratinga, era uma aventura – então, eu pedi ao papai, o papai concordou, repetiu: “Meu filho, vê com quem você anda, porque a companhia é muito importante, e não se esqueça daquele ensinamento: o importante, na vida, é poder voltar.” Está bom, papai. E fui para Caratinga, com 16 anos de idade.



Em Caratinga, eu comecei ganhando 600 logo, em uma casa grande, a melhor casa de lá. Me passaram para 800 e depois para 1.200. Então, eu passei a morar no hotel Avenida, tinha um quarto maravilhoso, tinha varanda para a Avenida Olegário Maciel, um quarto muito bom, o banheiro era em frente ao quarto, assim, podia atravessar, era um passo no corredor, era um conforto absoluto, um hotel de primeiríssima o hotel Avenida, novinho. Eu morava no melhor hotel. Era vizinho meu, de quarto, o contador do Banco do Brasil, que era solteiro e morava no hotel também. Então, vê que eu estava trabalhando como caixeiro de loja comercial de tecidos, mas podia pagar um quarto igual pagava um contador do Banco do Brasil. Então isso, para mim, era uma coisa muito bonita.

Até que o papai e a mamãe tinham vendido a última casinha comercial, muito pobres, e o papai fez uma barganha em uma pensão que havia em Miraí, chamada pensão Brasil. Essa pensão – Miraí é uma cidade pertinho de Muriaé, às vezes, aos domingos, eu ia lá e voltava, tinha um ônibus que fazia... – então, tinha uma cozinha muito grande, uma cozinha de fogão de lenha, e a mamãe tomava conta daquela cozinha, uma cozinha preta, uma cozinha... muito carvão. E a mamãe cozinhava para os hóspedes da pensão. E o trem, às vezes, atrasava, chegava às dez horas da noite, às dez e meia, às onze horas, vinham os fregueses e queriam jantar. Aquilo era muito bom, que eles quisessem jantar. Mamãe ia para a cozinha para fazer. A mamãe fazia a melhor comida do mundo, não havia comida melhor, nunca houve comida tão boa quanto a da mamãe. Ela fazia com aquele mesmo capricho para eles. Eu queria, eu queria...

Uma das coisas que não saíam da minha cabeça era ter que tirar a mamãe dali. Então, procurei crescer. Mas como? Aí é que vem a questão do empreendimento, da decisão. Eu não vou falar em empreendedorismo, não, eu vou falar em se estabelecer, o cidadão assumir uma responsabilidade por conta própria, de se estabelecer, deixar de ser empregado para trabalhar por



conta própria. Pois bem, mas eu era menor, a maioria era aos 21, eu tinha 18. E conversei com um irmão que era mais velho do que eu 17 anos, o Geraldo. O Geraldo tinha uns trocados, porque ele era representante comercial de uma casa do Rio de Janeiro e não precisava de capital, porque ele era comissionado, e tinha umas economias, e me emprestou 15 contos de réis, é o que ele tinha. Eu falei assim: Ô Geraldo, pois eu vou me estabelecer, eu tenho crédito, eu ajudo os meus patrões a comprar. Todos os fornecedores me conhecem, gostam de mim, eles vão me dar crédito. Eu preciso montar essa casa. Ele, então, me emprestou os 15 contos. Mas lembramos que o papai precisava dar uma escritura de emancipação para que eu pudesse me estabelecer, porque um menor não podia registrar uma firma.

Então, fomos ao papai e o papai concordou em me emancipar. Então, eu carregava no bolso o traslado da escritura pública de emancipação. Eu exibia aquilo até para as moças, porque as moças queriam me namorar, mas quando sabiam da minha idade, falavam: “Ih, isso aí não vale nada, aos dezoito anos não casa nunca, só daqui a uns dez anos.” Daquele tempo em que eu não era bom partido, porque eu era muito novo. Então, eu exibia: não, espera aí, eu sou emancipado. As meninas olhavam aquilo assim, não entendiam bem, ficava por isso mesmo.

O certo é que montamos a casinha comercial com os 15 contos emprestados pelo meu irmão e com o crédito. Comprava a 120 dias de prazo e vendia à vista. Então, eu praticamente não precisava de capital. Mas eu tinha que ser econômico, eu tinha que ser competitivo. Sobre isso quero chamar a atenção de vocês: para se estabelecer em alguma coisa, há que se fazer cálculo para ver se você é competitivo, se você pode oferecer as mercadorias que você vende a um preço competitivo na praça.

Mas para que eu fosse mais competitivo, o que eu fiz? Eu saí daquele quarto bonito do hotel Avenida e me mudei para uma cama que eu mandei organizar ali, de tábuas, atrás da prateleira da minha casinha comercial. Fui



morar atrás da prateleira. Em vez de estabelecer retirada *pro labore*, que é o nome que se dá no contrato, retirada *pro labore*, em vez de fixar em 1.200, que é o quanto eu ganhava na Casa Bonfim, eu fixei em 600, porque acertei com uma pensão que havia ao lado, chamada Pensão Horácio, e comia de marmita, uma marmita no almoço e outra marmita no jantar. Mandava lá... era só atravessar assim.... Pois bem. Em frente havia a padaria, que tinha café, café com leite, pão, manteiga, eu tomava café de manhã na padaria. Tomava o café e pagava, e com 300 cruzeiros eu pagava a pensão. Então, eu era imbatível, porque comprava tão bem quanto qualquer casa comercial da cidade, porque eu era do ramo, conhecia profundamente o ramo. Então, eu comprava tão bem quanto eles. Só que o meu custo era muito mais baixo do que o deles. Então, eu era competitivo, e fui competitivo, e cresci muito desde então.

Mas uma coisa que me veio acabou se transformando em uma tese que eu defendo até hoje. O empresário, o empreendedor, se vocês preferem, ou o empresário, que tem uma minúscula casa comercial ou uma minúscula indústriazinha ou qualquer coisa, qualquer atividade produtiva ou não que ele trabalhe, seja do setor primário, secundário, terciário ou da infraestrutura. Por exemplo, o sujeito tem uma horta e vende verduras na cidade; o outro vai fazer alguma coisa ligada a uma pequena fábrica de sapato, porque ele sabe fazer sapato, sabe desenhar e sabe fazer, e conseguiu e vai fazer o sapato a custo econômico e de bom gosto e vai vencer; ou, então, uma indústria de confecções, senhoras que sabem, com bom gosto, bordar, fazer coisas assim.

Você pode estar certo, para vencer é preciso que a pessoa realmente considere aquele estabelecimento, seja comercial, seja industrial, seja minúsculo, seja pequeno, seja médio, seja grande, é preciso que as pessoas aprendam uma coisa: há que viver para a empresa, há que viver para aquele empreendimento. Mas como? O empresário, ele se realiza com o engrandecimento da empresa, com o enriquecimento da empresa, com a independência da empresa, com... a empresa é tudo, ele vive para a empresa



e não dela, ele se sacrifica em benefício dela. Se ele fizer isso e for competente e atento, e se dedicar, ele cresce. Do contrário, ele pode até viver da empresa, usufruir dela, retirar dela mais do que vale. A empresa é minha, eu ganhava R\$ 1.200,00, aqui eu vou ganhar R\$ 2.000,00, e poderia ganhar R\$ 2.000,00, mas não, ele foi ganhar R\$ 600,00. Eu estou falando isso aqui, o que aconteceu comigo.

Então, eu defendo uma tese, até hoje, vou dizer para vocês aqui: a empresa, seja ela qual for, a empresa é um bem da comunidade. Alguém pode dizer: “O José Alencar é comunista?” Não, o José Alencar não é comunista. A empresa é um bem da comunidade. Por que a empresa é um bem da comunidade? Porque a empresa é uma fração da economia do País, onde quer que ela esteja.

Como é que se representa a economia de um país? Se representa através das empresas. Por quê? Porque a economia de qualquer país é representada pelo setor primário, secundário, terciário e pela infraestrutura. O que é o setor primário? O setor primário é aquele que representa atividades ligadas à agricultura, pecuária, mineração. Setor secundário, o que é? É aquele que representa as indústrias, onde estão as indústrias. O setor terciário? Onde está o comércio, os serviços de um modo geral? E a infraestrutura? Onde está a energia elétrica, transporte, são áreas da infraestrutura.

Então, o setor primário, secundário, terciário e a infraestrutura é que compreende a economia de um país, a força econômica de um país, os meios econômicos de um país, eles se representam por esses quatro setores. Agora, e como esses quatro setores se apresentam? Através das empresas. São empresas estatais gigantescas, como a Petrobras, por exemplo, no nosso país. É uma fração da economia nacional, gigantesca, uma fração gigantesca, estatal. Mas há também frações minúsculas e privadas como é, por exemplo, a pastelaria da esquina. Essa pastelaria é uma fração da economia? É. Uma fração minúscula da economia, mas é uma fração da economia.



Então, a economia de um país precisa ser forte, próspera, independente. Para quê? Para que se alcancem os objetivos sociais. Você não tem como alcançar os objetivos sociais de educação, saúde, saneamento, estradas etc, sem uma economia próspera, forte e independente. E para que essa economia seja forte, próspera e independente, é preciso que suas frações o sejam.

Isso nos leva a recomendar que as pessoas aprendam, especialmente aquelas que pensam em empreendimento, as pessoas aprendam, repito, a aplaudir a prosperidade empresarial, a aplaudir o lucro e não condená-lo. O pecado é o prejuízo, não é o lucro. O lucro é o enriquecimento. Enriquecimento de quê? Enriquecimento das frações da economia do País, portanto, enriquecimento da economia, que é também meio para que se alcancem os objetivos sociais.

Então, pensando assim, você justifica o trabalho que empreende em favor do desenvolvimento da empresa, que redundando naturalmente em benefício do seu próprio desenvolvimento, porque a empresa ganha patamar, patamar superior. E ela pode ser econômica a ponto de lhe permitir receber, no fim de um período de um ano, depois do balanço, o lucro dessa empresa, uma parte desse lucro distribuída para remunerar o capital. E, com esta parte que você recebe como distribuição de parte desse lucro, você vai começando a fazer alguma coisa que é sua: a sua casa para morar, melhorou a sua casa, ampliou a sua casa, colocou alguma coisa de melhor dentro de casa, está educando os seus filhos. Isso aí vem naturalmente, um... vamos dizer, o patamar de vida melhorou, o nível de vida melhorou. Isso é assim mesmo.

Agora, tem que haver perseverança. Quem quiser empreender alguma coisa, primeiro deve conhecer aquilo que vai fazer. Se não é alguma coisa para o que já haja familiaridade da pessoa, é preciso que a pessoa busque conhecer o ramo de atividade a que vai ingressar. Primeira coisa, tem que conhecer. E, paralelamente, estar disposta, a pessoa, estar disposta a essa coisa que eu falei: viver para o empreendimento, realizar-se com o sucesso dele, realizar-se



com o engrandecimento e com o enriquecimento dele. E orgulhar-se do lucro, porque o lucro – põe na cabeça – o lucro não é pecado. Pecado é o prejuízo, o prejuízo é pecado. Porque se todas as frações da economia de um país derem prejuízo, vai depauperar a economia. E, depauperando a economia, vamos ficar cada vez mais distantes do alcance dos objetivos sociais, que culmina no bem comum.

Então, meus amigos, isso é mais ou menos o que eu gostaria de dizer para vocês. Empreender é alguma coisa que está na alma de cada um. Há pessoas que tem vocação. É preciso também que as pessoas estejam vocacionadas para o que fazem, porque é muito bonito falar: “Vamos fazer isso, fazer aquilo”. Mas é preciso que as pessoas queiram, é preciso que as pessoas gostem daquilo.

O empreendimento exige esse apego, esse amor ao que se está fazendo. E essa decisão de viver para a empresa e não dela, ela vai dar condições para que você viva dela, mas você vai ter que fazer sacrifício, vivendo para ela, para que ela lhe dê condições de viver dela, e viver bem dela.

E outra coisa, não há necessidade de se fazer nada desonestamente ou fora da lei, não. Até Rui Barbosa já falava: “Fora da lei não há salvação”. O ideal é que se respeitem as leis, que se estabeleça com alguma coisa dentro da lei. Se a empresa é minúscula, não pode pagar os impostos, há tratamento diferenciado para isso. Há, me parece que chama Refiz, ou outros instrumentos que os contadores, que são familiarizados, podem explicar como é que se faz. Mas dentro da lei, porque dentro da lei você é um cidadão de cabeça erguida, você trabalha com absoluta tranquilidade, você não tem medo de nada, você está dentro da lei, você está crescendo dentro da lei. E é mais fácil crescer dentro da lei do que fora dela. Isso eu posso afirmar para vocês.

Agora, é claro que depende, também, de vontade. Não é só a necessidade. Alguém fala assim: “Eu tenho que montar um negócio próprio,



porque eu estou ganhando muito pouco e eu preciso dar um futuro melhor para a minha família”. Perfeitamente, isso é legítimo. Aí, vamos fazer a segunda coisa, vamos fazer uma pergunta. Qual é a pergunta? Em que eu vou trabalhar? Muito bem, posso trabalhar nisso. Mas eu conheço isso? Então, preciso conhecer, tem que conhecer. Eu tenho que conhecer, eu tenho que saber o que estou fazendo, eu tenho que ter vocação para aquilo que vou fazer e ter conhecimento do que eu vou fazer. É como dirigir um automóvel, você tem que saber dirigir, do contrário bate um no outro. E tem que gostar do que faz.

E eu não tenho dúvida de que dessa maneira nós estaremos, também, contribuindo para o engrandecimento do próprio País. Porque vocês bastam imaginar um pouco: um país onde as empresas são prósperas, e um outro país onde as empresas são falidas. É claro que aquele país onde as empresas são falidas é um país falido, e aquele país onde as empresas são prósperas é um país rico. Se é um país rico, as coisas são melhores, as escolas são melhores, a saúde é melhor, todo o sistema de saúde é melhor. O saneamento existe. Por exemplo, lançar esgoto sanitário nos cursos d’água. Isso é uma coisa de um atraso que não tem mais tamanho. Isso não pode. Mas, para que haja saneamento básico capaz de tratar todos os esgotos sanitários de todas as cidades brasileiras, tem que haver prosperidade. E quem empreendeu e deu a sua contribuição, enriquecendo, estará contribuindo para que o Brasil chegue a uma condição de tratar todos os esgotos sanitários do País. Só isso aí já seria uma felicidade.

Então, tem muita coisa que a gente poderia conversar. Eu aprendi que o ideal seria o diálogo. Eu não sei como é que vocês usam aqui, se as pessoas podem fazer perguntas, trocar ideias, porque vocês têm muito o que me ensinar também. Quem sabe alguém pode pedir a palavra, falar alguma coisa... Porque, às vezes, fazendo uma pergunta está ensinando para todos nós. Então, se vocês quiserem fazer assim, vamos fazer assim. Eu, não sei, pode



ser que eu tivesse muita coisa a mais para dizer para vocês, mas pode ser também que eu esteja sendo enfadonho, não seja bem isso que vocês gostariam de ouvir. Então, vamos ver o que vocês gostariam de ouvir. Tem alguém que gostaria de fazer alguma pergunta? Se tiver, estejam à vontade, nós somos iguais. Pode perguntar.

_____ : (inaudível)

Presidente: A saúde. Boa pergunta, boa pergunta. Vai bem, a saúde vai bem. Vocês sabem que eu milito com problema de saúde há muitos anos. Eu tive, em 1997, em dezembro, o primeiro diagnóstico, num exame que eu fiz, do tipo check-up, e deu que eu estava com uma imagem tumoral no rim direito. Então fomos para outros exames, tomografia, ressonância, etc, e confirmou. Então, eu fui operado no dia 23 de dezembro de [19]97.

Mas, antes da operação, eu pensei: “Mas, eu não teria ido a um médico para me queixar do rim. Nunca. Mas, provavelmente, eu tivesse ido a um médico para me queixar do estômago”, porque eu já tive umas azias à noite, dava uma azia. Tomava bicarbonato, água com bicarbonato, alguma coisa, tudo bem. Mas fui fazer, a pedido do médico, que já estava combinado para me operar do rim, ele quis mais um exame e pediu uma ressonância magnética. Era uma médica em que eu fui, meu filho estava comigo. Foi feito o exame, terminado, eu falei: Doutora, o que a senhora está achando? Tem, realmente, alguma coisa no rim direito? Ela disse assim: “Tem. Tem um tumor no rim direito. E tudo indica que é um tumor maligno, é um câncer”. Eu disse assim: Mas o pedido do médico foi uma ressonância magnética do abdômen, e o abdômen não é apenas o rim. Então, a senhora deve ter visto o estômago também. Ela disse assim: “Não, porque a ressonância magnética não alcança vísceras ocas – ela falou – não alcança o estômago”. Eu falei: Então, por que ele pediu do abdômen? “É, ele pediu do abdômen, ma ele sabe que não



alcança o estômago”. Então, o que alcança o estômago? Ela disse assim: “Uma endoscopia. Introduz assim, não sei o que, pelo nariz. Uma endoscopia”. Então, tudo bem. Voltei ao médico, doutor Miguel, Miguel Srougi. Disse: Doutor Miguel, tudo bem, eu vou me internar, o senhor vai me operar. Porém, antes da operação eu quero que o senhor faça uma endoscopia gástrica. “Mas o que é isso? Não tem nada.” Pois, então, nós não vamos combinar, não, porque eu só posso me internar com essa condição, porque eles vão me sedar, eu desço, não tem mais como dialogar com o senhor. E eu não quero que o senhor faça essa operação do rim sem que antes seja examinado o estômago. Você vê, aí foi Deus. Ele, então, concordou. Mandou que os endoscopistas do hospital ficassem preparados.

No dia seguinte me internei às seis horas da manhã, no Hospital Sírio Libanês, depois me sedaram, eu descí, fui acordar à tarde, já na UTI. Então, perguntei: Vocês sabem... – a minha mulher estava, a minha irmã – eu perguntei: Vocês sabem se foi feito o exame no estômago? Aí chamaram o meu sobrinho que era médico, para falar. Aí chegou o Luizinho e falou assim: “Ô, tio, o senhor é um monstro. Foi feito e deu positivo. O senhor foi operado do rim e do estômago, saiu o rim e saíram três quartos do estômago. Foi muito bem a operação, os dois tumores foram erradicados e o senhor está bem. Os médicos já disseram que não precisa fazer rádio... – como se chama? – radioterapia, nem quimioterapia nem nada. O senhor vai sair daqui curado.” Quatro dias depois, eu saí do hospital. Depois voltei lá, seis dias depois, para tirar os pontos. Foi um corte grande. Pois bem, sarei.

Em [19]98, logo no início do ano, aceitei ser candidato a senador da República, uma eleição difícilíssima, porque tinha grandes candidatos, mas eu aceitei. E ganhei a eleição, em [19]98. Em 2002 vem novamente um câncer, na próstata. Aí fui ser operado novamente pelo doutor Miguel Srougi, que é urologista. O estômago foi operado pelo Raul Cutait, aquele de [19]97. Então, fui operar a próstata. Operou, tudo bem, graças a Deus, sucesso absoluto. Eu



fui candidato à Vice-Presidência em seguida daquela operação. E tudo bem. Depois, em 2006, veio esse sarcoma no retroperitônio, em 2006. Eu era candidato, outra vez, à reeleição à Vice-Presidência. Falei com o Lula: Lula, arranje outro candidato, porque o tumor agora não é brincadeira não; dizem que ele é recorrente; se opera, ele volta. Então, eu já estou na 15ª operação. Foi feita em julho, em julho eu fiz duas, em janeiro desse ano passado eu fiz uma. Uma que durou dezoito horas, quase morri. Graças a Deus, agora na quarta-feira da semana passada, fizemos os exames. Olha, é um sucesso absoluto, é um verdadeiro milagre. Já é o quarto exame depois que eu comecei a quimioterapia, a partir de 1º de setembro, o quarto exame. E o crescimento do sucesso é uma coisa admirável. Os tumores estão definhando, desaparecendo, então isso é um fato. Tanto é que me perguntaram: “Você vai a Belo Horizonte, vai falar na Igreja Universal do Reino de Deus? Você está em condições de saúde?” Olha, eu vou dizer: é com tanta honra que eu vou atender a esse convite, que eu não tenho dúvida de que Deus vai me dar forças para eu me dirigir às pessoas. Mas, para concluir a resposta, eu digo que as coisas vão muito bem. Eu, às vezes, fico preocupado, até. Será que eu mereço esse milagre, será que eu mereço isso? Eu terei feito alguma coisa para merecer isso? Eu me pergunto.

Eu, por exemplo, tenho um atendimento, uma coisa extraordinária, no Hospital Sírio Libanês. Às vezes, eu fico fazendo reflexão, ainda no hospital, na UTI, eu fico pensando: Meu Deus, eu sou vice-presidente da República. Vem a mim um verdadeiro complexo de culpa: mas as pessoas, no Brasil não têm esse tratamento. Ô, meu Deus, por que as pessoas não têm esse tratamento? Por que as pessoas todas não têm a mesma atenção? Então, eu fico: Como vice-presidente da República, você não faz nada para que todas as pessoas tenham o mesmo tratamento?

Então, eu vou dizer para vocês que eu estou tentando fazer. Tenho feito reuniões com o Presidente. Agora, antes de vir para aqui, o Presidente me



telefonou, ele está em Israel, me telefonou. Conversamos um tempão, eu estava no carro, vim conversando ao telefone lá do aeroporto até aqui. E ele, verdadeiramente ufano, satisfeitiíssimo com o tratamento que é dispensado ao Brasil lá no Oriente Médio. Ele está encantado com tudo aquilo e está emocionado, e me dando notícia. Então, me pediu até que trouxesse também, para vocês, o abraço dele, o abraço dele...

Então, é aquela história: nós poderíamos falar muito com vocês a respeito de empreendedorismo. Mas cada um de vocês está pensando em alguma coisa, se é que alguém está pensando em empreender. Cada um de vocês está pensando em alguma coisa. Eu tinha que contar para vocês alguma coisa que aconteceu comigo e que deu... foi um sucesso. Minha vida empresarial é considerada um sucesso, aqui e alhures, um sucesso, graças a Deus.

Agora, a minha vida política também é um sucesso. Eu disputei quatro eleições, perdi uma e ganhei três. Então, está bom, eu tenho 75%, não está ruim. Mas é isso aí, é isso aí. Nós teremos outras oportunidades para trocar ideias, para conversar. Eu terei, naturalmente, peço a Deus que terei outras oportunidades de me encontrar com vocês. Se alguém, isoladamente, precisar conversar comigo a respeito de algum empreendimento, achar que eu possa ser útil com algum conselho ou coisa que o valha... porque dizem que conselho, se fosse bom, ninguém dava de graça, não é? Mas não há de ser nada. Se alguém achar que eu possa ser útil, pode me procurar com fato concreto, vamos trocar ideias, porque eu estou muito honrado de ter sido recebido por vocês aqui, com toda essa amabilidade com que vocês estão me recebendo.

Muito obrigado.

_____ : Senhor Presidente, muito obrigado. Foi uma honra recebê-lo aqui, nós não poderíamos deixar de fazer uma oração pelo senhor, porque



acreditamos muito no poder da oração e, como nós estávamos conversando antes, e o senhor falou a respeito do versículo da Bíblia, não é, que foi Mateus, capítulo 7, o versículo é o 13 e o 14...

Presidente: Sim. Ah, isso aqui é o seguinte. Eu contei hoje, enquanto estávamos esperando, para chegar. Eu tinha 16 anos e morava naquela pensão chamada Simpatia, em Caratinga. Os proprietários eram evangélicos. Em um domingo, um irmão do dono da pensão, chamava-se Hildo Abreu, ele me convidou para ir a igreja com ele. Então, eu fui. Chegamos lá, era a igreja Batista, e o pastor então me chamou: “José Alencar”, e me passou um texto da Bíblia para ler. Então, eu li.

Na mesma semana apareceu um cidadão na loja onde eu trabalhava, vendendo bíblias. Eu comprei uma, tenho até hoje. Isso tem 62 anos, por aí, eu tenho essa bíblia até hoje. Voltei àquele mesmo versículo, que é do Sermão da Montanha. Então, eu falei com eles, o versículo é o seguinte: “Entrai pela porta – estou vendo a Bíblia... – entrai pela porta estreita – abre parênteses – larga é a porta e espaçosa é a estrada que conduz à perdição, e muitos são os que entram por ela – fecha parênteses – porque estreita é a porta e apertada é a estrada que conduz à vida, e poucos são os que acertam com ela.” Então, isso aí eu guardei.

E ao ler e reler esse trecho de que me orgulho, porque foi aquela a primeira vez, o meu primeiro contato com a Bíblia na igreja Batista há sessenta e tantos anos... eu guardo com orgulho isso, porque isso me valeu muito na vida, porque acabou me levando a ler muitas coisas da Bíblia e, especialmente, ler o Sermão da Montanha, que é Mateus, inicia, me parece que no capítulo 5, e vale a pena porque são ensinamentos trazidos por Jesus Cristo. Isso é uma coisa que tem me valido demais na minha vida, vocês não podem imaginar.

Nesses momentos, por exemplo, de dificuldades com saúde, o que eu tenho pedido a Deus é que me dê humildade. E essa herança dessa



colostomia que me foi feita a partir de julho tem me trazido muita humildade. Então, ela tem um lado altamente positivo, porque eu passei a ser muito dependente, e não é brincadeira conviver com uma colostomia, mas eu peço a Deus que continue me dando humildade para que eu possa vencer tudo isso. E vencer não significa, de forma alguma, vencer custe o que custar, não. Vencer, merecendo; vencer, merecendo.

Então, a minha vida está nas mãos de Deus. Isso não significa que eu não faça nada da minha parte. Eu faço. Procuro obedecer aos médicos, observar tudo aquilo que eles recomendam. Porém, eu acredito mesmo é em Deus.

Eu vou terminar dizendo para vocês, é uma coisa que eu tenho repetido: se Deus quiser me levar, ele não precisa de câncer para isso. Agora, se ele não quiser que eu vá, não há câncer que me leve.

E mais, e mais, e mais: eu estou desconfiado de que ele não quer que eu vá, por enquanto.

(\$22A)



**Presidência da República
Secretaria de Imprensa**

Discurso do Presidente da República em Exercício
