



**Discurso do Presidente da República em exercício, José Alencar, na
cerimônia da 6ª edição do prêmio “Sebrae Prefeito Empreendedor”**

Brasília-DF, 19 de maio de 2010

Meus amigos, eu fui responsável pelo atraso do início desta belíssima solenidade, mas tive o cuidado de pedir ao presidente Okamoto que não me esperasse, que começasse a reunião, ainda que eu chegasse um pouco mais tarde, porque eu recebi alta do Sírio-Libanês, hoje, mais tarde do que estava planejado, ainda que as coisas estivessem bem. Vocês não podem imaginar o que representa o tal ou os tais efeitos colaterais da quimioterapia, não é brincadeira. Então, por exemplo, para subir esta escada, eu tive dificuldade. É estranho dizer, mas é efeito colateral. São remédios fortes que fazem parte do chamado coquetel da quimioterapia, que levam a coisas desse tipo.

Mas eu não podia deixar de vir aqui, ainda que chegando atrasado, que eu peço desculpas a vocês. Mas, eu não podia deixar de vir porque é o Sebrae. Sebrae é o Serviço Brasileiro de Apoio, como vocês sabem, às Micro e Pequenas Empresas brasileiras, e eu sou originado da micro e pequena empresa brasileira. Quando se fala em empreendedorismo... naquele meu tempo não se falava empreendedorismo. [Falava-se] assim: vamos abrir o nosso próprio negócio. Mas hoje é empreendedorismo.

Muito bem. Eu sou um desses que fizeram alguma coisa ligada à decisão de empreender, ainda que numa micro empresa. Eu vou contar para vocês – não vou fazer discurso –, vou apenas contar para vocês um pouco desse período porque eu penso que pode trazer alguma contribuição.

Quero cumprimentar a excelentíssima senhora Márcia Lopes, ministra de Estado do Desenvolvimento Social e Combate à Fome,



Excelentíssimo senhor Marcio Fortes, ministro de Estado das Cidades,
Excelentíssimo senhor Alexandre Padilha, ministro de Estado e chefe da
Secretaria de Relações Institucionais da Presidência da República,

A excelentíssima senhora senadora Rosalba Ciarlini,

Excelentíssimo senhor senador Garibaldi Alves,

Demais parlamentares aqui presentes,

Excelentíssimo senhor Paulo Okamoto, diretor-presidente do Sebrae,

Excelentíssimo senhor Rubens Bomtempo, ex-prefeito de Petrópolis, em
nome de quem saúdo os prefeitos e prefeitas anteriormente agraciados com o
Prêmio Sebrae,

Excelentíssimo senhor Eduardo Pedrosa Cury, prefeito de São José dos
Campos, em nome de quem saúdo os demais mandatários municipais
agraciados com o prêmio “Prefeito Empreendedor”, em 2010,

Demais prefeitos e prefeitas municipais participantes deste evento,

Dirigentes e servidores do Sebrae,

Demais autoridades federais e distritais,

Senhoras e senhores,

Como eu estava dizendo, eu trouxe um discurso escrito, mas não vou
ler. A hora vai avançada e provavelmente ele fosse repetir muita coisa do que
já foi dito que é, naturalmente, aquele reconhecimento pela importância do
Sebrae. O Sebrae tem realizado um trabalho realmente admirável e nós todos
devemos estar sempre presentes a todas essas ocasiões em que o Sebrae
reúne o Brasil para trocar ideias e, enfim, aperfeiçoar o trabalho que vem
fazendo, e isso tem sido feito. Meus parabéns, Okamoto, por esse trabalho
admirável que você tem presidido, à frente do Sebrae.

Mas, eu disse que ia contar um pouco do que aconteceu comigo como
empreendedor, porque as pessoas vão sentir que é possível fazer um pouco
mais. O que ocorreu foi o seguinte. Eu sou de uma família... papai tinha alguma



coisa, era um pequeno empresário, mas ele vendia e recebia em café, ele fornecia para os fazendeiros. Naquele tempo, o meio rural era muito populoso e as fazendas tinham os meeiros de café. O fazendeiro dava ordens: “Senhor Antônio, peço fornecer ao Marcelino até a importância de 10 mil réis”. Ele fornecia e aquela ordem era arquivada. Na época da safra do café, eram somadas aquelas ordens e o fazendeiro pagava com café. Muitas vezes, o preço – quase em todos os casos –, o preço era feito antecipadamente. Era uma espécie de negócio a termo, ainda que feito rudemente lá no interior. Mas era assim a vida deles.

Pois bem, em [19]29 – eu não era nascido, eu sou de [19]31 –, mas, em [19]29 veio o chamado *crash* da Bolsa de Nova Iorque, em que o café caiu de 40 mil réis a arroba para 4, 5 [réis], e o papai recebeu todo aquele café, e perdeu tudo. Então ele contava, mais tarde, que quando eu nasci, em [19]31, ele fez um balanço da vida dele, tinha feito o pagamento de todas as suas contas e lhe sobraram 4 contos de réis. Quatro contos de réis, eu penso que se fizer... a gente tem feito alguma reflexão a respeito disso, mas é coisa parecida com 4 mil reais hoje. Então, o meu pai saiu, vendeu o saldozinho de coisas que tinha e, com esses 4 contos – ele não perdeu o crédito porque ele pagou todo mundo –, ele, então, alugou uma casa e uma máquina de café numa cidade vizinha, um lugarejo vizinho, um distrito também, um distrito de Muriaé. Eu nasci em Itamuri. Esse distrito é Rosário da Limeira.

Pois bem, eu saí de Itamuri para Rosário da Limeira com três meses, e meu pai... eu sou o 11º de uma família de 15. Então foi, e começou a trabalhar novamente. Ele tinha crédito com os fornecedores, grandes atacadistas de tecidos que continuaram lhe vendendo, e ele continuou no mesmo negócio. Mas o café nunca mais ofereceu condições para que ele ganhasse alguma coisa.

Aos 14 anos eu saí de casa, fui trabalhar na cidade. Trabalhar! Saí aos 14 não foi para estudar – hoje é proibido –, eu saí para trabalhar. Pois bem, o



meu emprego era numa casa comercial de tecidos em Muriaé. Fui, iniciei, e o meu patrão disse que ia me pagar 300 mil réis. Naquele tempo, já era o cruzeiro, porque isso foi em [19]46, já era o cruzeiro. Foi no início do ano de [19]46, eu ainda não tinha feito 15, tinha 14 mesmo. Ele, então: “Eu vou pagar a você 300 cruzeiros”. Eu achei aquilo formidável, nunca tinha visto um dinheiro desses. Minha fortuna estava dentro de uma malinha rota, com três mudas de roupa. Meu sapato era furado. Naquele tempo se fazia meia sola. Aqui não tem ninguém da minha idade, todos são muito jovens, não sabem, mas era assim.

Pois bem, eu perguntei a ele – pensei que ele fosse me levar para a sua casa para morar. Perguntei: senhor Geraldo, o senhor tem alguma orientação para mim, de onde eu vou ficar? Ele disse assim: “Olha, tem um hotel aí pertinho, chama Hotel da Estação. Você vai lá, conversa com dona Maria – dona Maria Cantamissa –, ela é a dona do Hotel e ela é uma mulher extraordinária. Você é um menino, você fica lá”. Então eu fui, cheguei: dona Maria, eu vou trabalhar com o Souza e Irmãos. O senhor Geraldo Magela de Souza me pediu que viesse aqui, para morar aqui. Ela olhou para mim e falou: “Mas quanto você vai ganhar, meu filho?” Eu falei grosso: vou ganhar 300 mil réis... 300 cruzeiros – a gente ainda falava em mil réis –, 300 cruzeiros. Ela olhou para mim e disse: “Você não pode morar no meu hotel, meu filho. Eu só tenho um mensalista e não gosto de mensalista. O meu hotel é para os viajantes, diaristas. Mas o senhor Milton, que é contador do Banco Mineiro, mora aqui há muito tempo e paga 420 o quarto, café da manhã, almoço e jantar. Você vai ganhar 300 e, mesmo assim, eu não tenho interesse, não”. Nós estávamos conversando numa janela, havia a rua, e em frente era a estação da estrada de ferro Leopoldina. Havia, lá debaixo da plataforma, aqueles bancos da estrada de ferro.

Pois bem, eu disse assim: dona Maria, e café da manhã, almoço e jantar, quanto a senhora me cobraria? Ela disse assim: “E onde você vai morar, [onde] você vai dormir?” Então eu mostrei a plataforma da estação e falei



assim: eu posso dormir ali, num daqueles bancos. A senhora me deixa... a malinha, eu guardo aqui – os banheiros eram coletivos, no fundo do corredor. Não havia apartamento com banheiro. – eu venho, tomo café da manhã, tomo banho aqui, etc, e a senhora me faz um... Ela pegou a minha mão, assim, e entrou – eu era um menino, 14 anos –, entrou pelo corredor do hotel, e lá fazia um ângulo, assim, de 90 graus, ela falou assim: “Eu tenho um catre velho” – catre é cama –, “tem um catre velho que eu mando armar aqui para você no corredor, no canto. Você concorda?” Eu disse assim: concordo, mas, nesse caso, quanto a senhora vai me cobrar? Ela, então, disse assim: “280”. Esse foi o primeiro negócio que eu fiz na minha vida. “280”. Eu disse assim: dona Maria, mas aí é caro, porque a senhora, afinal de contas, sabe, eu vou morar no corredor. Aí ela disse assim: “Bom, 250”. Eu ofereci 200. Ela disse assim: “Não, não pode. Você vai pagar 220, ainda vai te sobrar 80. Você vai ganhar 300. Você paga 220”. Eu falei: está bem, então, com roupa lavada, porque tem a lavanderia do hotel... “Perfeitamente”. Fechamos o negócio. Então eu fui, eu fui, então, e morei um ano e meio nesse corredor. Dali, a vida é longa.

Mas, fui convidado para ir para Caratinga. Caratinga é uma cidade que estava, naquele tempo, num crescimento muito grande, fazendo cem anos, e acabei indo para Caratinga para ganhar o dobro do que estava ganhando e, nesse caso, não morava mais em corredor. Mas, aos 18 anos, havia uns amigos, cuja mãe possuía uma lojinha, que ficou vazia porque o proprietário lá da loja tinha feito – aí é que vem o meu empreendimento –, tinha feito uma outra lojinha dele em prédio próprio e abriu mão daquilo, e ficou lá aquela casa com prateleira, com balcões, tudo lá, fechado. Eu tomei conhecimento porque era amigo dos meninos dessa viúva, que era dona dessa casa. Chamava-se Anita Servidanés.

Pois bem, um belo dia, eu brinquei com um dos filhos dela. Eu falei: ô Juquinha, sua mãe quer me alugar essa loja? Está vazia. A gente combina o aluguel, no primeiro ano eu só pago no fim dos 12 meses. Ele achou graça



daquilo, me levou... Dona Anita “Perfeitamente”, me deu a chave, e eu não tinha nada. Como é que eu ia montar uma casa? Quer dizer, aquilo foi uma... um momento que eu falei aquilo, mas eu não tinha nada, eu ganhava 1.200 cruzeiros na Casa Bonfim, onde trabalhava, a maior casa de lá. Era o melhor vendedor da Casa e pagava 600 num hotel, que era também o melhor de lá, chamava-se Hotel Avenida. Tinha um quarto com varanda para a Avenida Olegário Maciel, tudo direitinho, em Caratinga, e me sobravam 600. Eu estava muito bem. Então, eu tinha um irmão que era representante comercial de uma grande casa de tecidos do Rio, e tinha uns trocados, de economia, porque ele ganhava comissão. Então eu falei com ele: Geraldo, você tem algum dinheiro para me emprestar? Tem uma loja assim, assim, assim em Caratinga. Ele morava em Ubá. Ele, então, disse assim: “Eu tenho 15 contos” – que eram 15 mil cruzeiros –, “eu te empresto. Agora, seu... o papai vai precisar emancipá-lo porque você é menor”. Eu tinha 18 anos. Então, ele foi comigo ao papai e o papai concordou em me emancipar. Eu botava o traslado da escritura pública de emancipação no bolso e até o exibi em uma ocasião para uma moça, que é minha mulher há 52 anos. Ela perguntou... Eu estava querendo namoro com ela, mas ela... “Mas, menino, coisa...” Um dia ela me perguntou: “Quantos anos você tem?” Eu, então, exibi a escritura pública, eu era emancipado. Ainda que tivesse apenas 18 anos, mas eu era emancipado. Então eu não era tão mau partido assim, não. Eu já era emancipado. E eu carregava aquela escritura.

Pois bem, montei a lojinha. Tinha muito crédito porque eu era o auxiliar de compras também da loja onde trabalhava, porque eu conhecia muito mercadoria e sabia o que vendia. Os representantes comerciais todos gostavam muito de mim, me deram crédito e faziam os preços que faziam para as grandes casas. Eu, quando parei de trabalhar... Isso é uma coisa que eu gostaria de falar. Eu parei de trabalhar como empregado e fui trabalhar por conta própria. Em vez de aumentar o meu ordenado, que chamava retirada *pro labore*, porque ainda que a empresa fosse individual – José Alencar Gomes da



Silva – mas era uma pessoa jurídica, e eu era uma pessoa física que trabalhava nela e tinha a tal retirada *pro labore* que o contador registrava. Então, eu mandei passar para 600, botei uma cama atrás da prateleira da lojinha e saí daquele hotel bonito onde eu morava. Tudo aquilo para favorecer o desenvolvimento da lojinha, para que ela fosse mais econômica, mais competitiva, ainda que pequena e nascendo. E ela foi. Era mais econômica e mais competitiva e a que mais vendia. Então, ela foi um sucesso extraordinário.

Mas, numa ocasião, havia – isso para terminar, vou contar isso aqui para vocês –, havia um cidadão, que também se chamava Geraldo – era xará do meu irmão –, era gerente do Banco Hipotecário e Agrícola, e eu fazia negócio lá, depositava minhas férias e dava cheque do Banco, etc. Ele, então, me perguntou: “Por que é que você, todo mês, deposita aqui 225 cruzeiros a crédito de Geraldo Gomes da Silva, em Ubá?” Eu disse: ele é meu irmão, seu Geraldo. Ele me... Eu não tenho nada, ele me emprestou... Eu não tenho capital. O meu capital é dele, ele me emprestou 15 contos e me cobra 1,5%. Eu pago 225 por mês. Então, ele disse assim: “Ele não pode te cobrar 1,5%. Tem a Lei da Usura, Getúlio Vargas, 1933. O juro é 1%”. Ele disse: “Eu vou te emprestar os 15 contos, meu filho, você paga o seu irmão, porque eu vou te cobrar é 1%”. Eu falei: seu Geraldo, eu não posso fazer isso. Ele é meu irmão mais velho do que eu 18 anos. Ele pediu ao meu pai que me emancipasse, sem o que eu nem teria condições de fazer o negócio. “Não, mas você não pode”. Não, eu vou falar com ele, então.

Então, um belo dia, o Geraldo chega a Caratinga. Depois do almoço eu falei: Geraldo, o senhor Geraldo Santana, etc, do Banco Hipotecário, me disse que tem a Lei da Usura, Getúlio Vargas, 1933, que taxa de juro é no máximo de 1% – a minha briga com juro é antiga – você não pode, então você não pode me cobrar 1,5%. Aí o Geraldo disse assim: “Nunca te cobrei juros”. Mas, como? Eu deposito... já tem uns seis meses, eu deposito 225 cruzeiros todo mês no Banco Hipotecário, a seu crédito. O que é aquilo? Ele disse assim:



“Aquilo não é juro”. Bom, então, o que é aquilo? “É aluguel do dinheiro”, diz ele. Mas que diferença faz? Ele disse assim: “Faz muita diferença, faz muita diferença. Você só me paga o aluguel – ele não falava juro –, você me paga só o aluguel, e lá no Banco, o senhor Geraldo Santana te empresta o dinheiro. Você vai assinar uma letra, uma promissória. Daqui a 120 dias ela vence, você vai ter que pagar. Você não tem nada. E outra coisa, sua mercadoria não tem liquidez para você vender tudo e pagar o Banco, não. Então, você, aí, pode quebrar. Então, isso não serve para você. Agora, você tem que ir lá agradecer o senhor Geraldo Santana porque ele te deu crédito, mas você não pode”. Eu falei: então você vai me cobrar só o juro. “Juro, não. Aluguel”. Só o aluguel, você vai me cobrar só o aluguel. O principal você não me cobra. Ele disse: “Não, vou cobrar, mas daqui a algum tempo nós vamos dar o balanço, você terá feito capital, você pode, então, amortizar parte do principal, nós vamos fazer uma planilha, você vai pagar o aluguel sobre o saldo devedor, e todo mês você amortiza uma parcela do principal”. É, está bom. Aí fui e falei com o senhor Geraldo: senhor Geraldo Santana, o meu irmão disse que não me cobra juros... contei toda a história. Aí o senhor Geraldo Santana falou assim: “Nesse ponto o seu irmão tem razão porque, vamos dizer que você demore três anos a ter um balanço desses para começar a amortizar? Banco não pode fazer isso. Então, o seu irmão tem razão”.

Então... Você vê que aí é... Isso aconteceu comigo. Isso é uma coisa que eu conto para os meus filhos porque isso é, de certa forma, uma informação que retrata uma ocasião diferente mas que, no fundo, é a mesma coisa. A gente tem que cuidar, naturalmente, do custo de capital. Capital é um dos fatores de produção. O trabalho também tem que ser remunerado, e bem remunerado para que haja mercado, para que haja desenvolvimento. E nós temos tido no Brasil – isso, para não perder o costume –, temos tido um custo de capital despropositado em relação àquilo que se pratica no mundo inteiro. O Brasil hoje é país de primeiro mundo e tem que lutar contra isso, ainda que não



se fale mais da Lei da Usura. Mas ela devia estar aí presente e valendo como outras legislações daquele tempo.

Então, meus amigos, eu quero reiterar ao Okamoto, este valioso prêmio, do qual não me esquecerei, do Sebrae. Sebrae, esta instituição que provavelmente existisse na minha cabeça quando eu era aquele menino com 18 anos, que montou aquela casa. Provavelmente existisse, porque o meu Sebrae foram pessoas como o meu pai, que não só acreditou, como me deu conselhos muito sábios; o meu irmão, que me emprestou aquele primeiro capital; seu Geraldo Santana; dona Maria Cantamissa; seu Geraldo de Souza, senhor Jair de Souza, da primeira Casa onde eu trabalhei; todos eles me ensinaram.

Eu, terminando, quero dizer que quando saí de casa, aos 14 anos, para ir trabalhar lá no Souza e Irmãos, em Muriaé, na Praça João Pinheiro, o meu pai disse assim: “Não se esqueça, meu filho, o importante na vida é poder voltar”. É pena que o senhor Geraldo Santana não esteja aí, nem dona Maria Cantamissa, nem o senhor Geraldo de Souza, nem o senhor João Bonfim e o senhor José Bonfim, que foram meus patrões na Casa Bonfim, para que eu pudesse me encontrar com eles e dizer para eles, mostrar para eles um diploma deste tamanho, que é o diploma de vice-presidente da República, do qual muito me orgulho.

Muito obrigado.

(\$22A)



**Presidência da República
Secretaria de Imprensa**

Discurso do Presidente da República em Exercício
