



**Discurso do Presidente da República em exercício, José Alencar, durante
o 15º Congresso Nacional de Jovens Lideranças Empresariais e o 2º
Encontro Ibero-Americano de Jovens Empresários**

Fortaleza-CE, 30 de novembro de 2009

Bom, vocês viram que me lançaram diretamente aqui, ninguém me apresentou, o Presidente me abandonou aqui para... Como é que vai ser?

Quero cumprimentar Sua Excelência, o senhor Francisco Pinheiro, ilustre vice-governador do estado do Ceará,

O ilustre senhor... Excelentíssimo senhor Roberto Macedo, presidente da Federação das Indústrias do estado do Ceará,

Excelentíssimo senhor Eduardo Machado, presidente da Conaje, em nome de quem saúdo todos os dirigentes da entidade empresarial aqui presentes,

Excelentíssimos senhores ministros de Estado aqui presentes,

Senhores parlamentares,

Cumprimento todos na pessoa da senadora Patrícia, que está aqui conosco hoje nos prestigiando,

Presidentes e representantes de entidades de classe aqui presentes,

Jovens empresários brasileiros e dos 17 países ibero-americanos, participando deste 15º Congresso Nacional da Conaje,

Demais autoridades federais e estaduais presentes,

Representantes da imprensa,

Senhoras e senhores,

Bom, esta não é a primeira vez que eu... ilustre ministro que está também nos prestigiando aqui hoje, o Ministro da Previdência. Esta não é a



primeira vez que eu participo de reuniões da Conaje. Eu sempre tenho procurado participar, por uma razão muito simples: trata-se de uma entidade representativa dos jovens empreendedores, jovens empresários, que é... Conaje é Confederação Nacional dos Jovens Empresários. Então, vocês provavelmente não saibam, mas eu também fui um jovem empresário, e fui um jovem empresário aos 18 anos porque o meu pai me emancipou através de uma escritura pública de emancipação, para que eu pudesse me estabelecer com uma pequena loja de... minúscula loja de tecidos. Eu era menor, a maioridade é aos 21. Então, eu carregava no bolso um traslado da escritura pública de emancipação com que meu pai permitiu que eu me estabelecesse.

Pois bem. E assim foi a minha vida a partir de [19]50, porque eu sou de [19]31, mas eu não tinha 19 anos. Eu tinha 18, porque eu fiz 19 em outubro, porque minha data de nascimento é em outubro, então só em outubro que eu fiz 19. Então, eu tinha 18 mesmo no início do ano de 1950. E, com 18 anos... Eu, hoje, por exemplo, tenho neto com... eu tenho um neto de 29, tenho um neto de 19 e um neto de nove; todos três são meninos. Então, aos 18 anos eu era um menino, mas foi assim que eu comecei a minha vida.

Então, eu acredito na iniciativa empresarial desde jovem. Agora, é claro que o sucesso vai depender, obviamente, primeiro... a primeira condição: gostar do que faz. Você não pode fazer bem feita alguma coisa que você não gosta de fazer. Então, tem que gostar de fazer. Se gosta de empreender, de trabalhar, de se dedicar, é fazer. E sempre certo que a empresa, seja ela minúscula, grande, pequena ou média, estatal ou privada, ela é um bem da comunidade. A empresa é um bem da comunidade. Há pouco tempo falei isso pela primeira vez não sei onde, alguém falou assim: "Ih, o José Alencar virou comunista". Não, não é que o José Alencar virou comunista. A empresa é um bem da comunidade por várias razões. A principal razão é que a empresa é uma fração da economia do país.

Qualquer país tem a sua economia representada pelo setor primário,



secundário, terciário e infraestrutura. Todos vocês sabem o que é o setor primário: são as atividades ligadas à agricultura, pecuária, mineração, são atividades do setor primário. Se tiver uma água para mim, aí, eu agradeço. Arranja um copo d'água para mim. Mas, as atividades do setor secundário, como todos sabem, são as atividades industriais. As atividades do setor terciário são as atividades de comércio, de serviço, prestação de serviços de várias naturezas. E as atividades de infraestrutura, que são empresas ligadas a transporte, à energia. Então, a economia de qualquer país é representada pelo setor primário, secundário, terciário e infraestrutura, e esses setores são representados por empresas, empresas de cada um deles, que podem ser pequenas, médias, grandes, estatais ou privadas, mas são empresas que representam esses setores, que são toda a economia do país.

Nós precisamos de uma economia forte, próspera, independente. Por que é que nós precisamos? Por quê? Isso é meio para que se alcancem os objetivos sociais. Mas para que essa economia seja próspera, forte e independente, é preciso que suas frações o sejam. Então, nós temos que aprender, no Brasil, a aplaudir a prosperidade empresarial. Nós, às vezes, condenamos o lucro das empresas, como se o lucro fosse um pecado. O pecado não é o lucro, o pecado é o prejuízo, porque no momento em que uma empresa dá prejuízo, ela está enfraquecendo, se enfraquecendo e, portanto, enfraquecendo uma fração da economia do país.

Então, é preciso que as empresas sejam prósperas, fortes, mas elas são da comunidade. “Ah, não, a minha empresa é minha. Eu não tenho sócio, não tenho nada. É toda minha”. Tudo bem. Se ela é toda sua, mais para ela você vive do que dela, porque quanto mais dono o cidadão é de uma empresa, mais para ela ele vive, ele mais defende o engrandecimento dela. Às vezes até sacrifica valores da sua retirada *pro labore* para fortalecer a empresa, e vive para ela.

Outra razão pela qual a empresa é um bem da comunidade é que nós



somos transitórios, nós passamos, nós morremos. A empresa fica. “Ah, não, mas fica para os meus filhos”. Perfeitamente. Se eles forem dedicados e continuarem bem o trabalho que foi feito por você, eles vão prosseguir fazendo com que a empresa seja cada vez mais forte e próspera. Do contrário, eles poderão fazer o contrário, e ela acaba. É muito comum isso. E quando ela acaba, ele contribuiu para dar um prejuízo à comunidade, porque uma fração da economia do país foi embora porque houve um desinteresse, uma falta de dedicação, de trabalho e de gosto pelo que faz.

Então, quando eu chego a uma reunião de empresários jovens ou de jovens empresários, eu posso dar para vocês esse exemplo meu. O meu exemplo foi de trabalho e de luta durante... Hoje, já vai fazer agora 60 anos. Mas eu saí porque eu queria ingressar na política, e em 1993 eu me filiei, pela primeira vez, a um partido político e fiz o adiantamento de legítima, a partilha em vida para os filhos, e me afastei porque achava que havia, como há, uma certa incompatibilidade entre política e negócios. Então, assim era preferível que eu saísse para me dedicar exclusivamente à vida pública, como tenho feito. Em [19]98 fui eleito pela primeira vez para o Senado da República, e abri mão de quatro anos no Senado – porque o mandato no Senado são oito [anos]. Eu cumpri os primeiros quatro e abri mão dos segundos quatro anos para assumir a Vice-Presidência da República, para a qual fomos eleitos, o Lula em 2002, e eu fui eleito como candidato a Vice na sua chapa. Então, optei pela Vice-Presidência. Daí eu tinha que abdicar do Senado, como fiz. Depois, tornamos a disputar a eleição em 2006 e hoje estamos já quase chegando no último ano do mandato... do segundo mandato na Vice-Presidência da República.

Mas eu não deixo de ter uma certa proximidade com a vida empresarial. Por quê? O meu filho, o único filho homem que se preparou para o trabalho na empresa... Depois que ele voltou dos Estados Unidos, ele tendo feito lá pós-graduação, ele fez o MBA, foi quando eu achei que poderia... Quatro anos



depois, ele voltou em [19]89. Em [19]93 eu achei que poderia ingressar em um partido e disputar uma eleição. Em [19]94 foi a primeira eleição que eu disputei. Fui derrotado. Em [19]94 eu fui candidato a governador do meu estado e não ganhei. E nem podia ganhar, eu não era conhecido politicamente. Mas aquilo me ajudou e, em [19]98, eu fui eleito senador da República, pelo estado de Minas Gerais, com uma votação recorde até então. E foi uma... Agora, por exemplo, são duas vagas. Então, cada cidadão tem dois votos. Então, o voto se multiplica por dois. Quando é uma vaga, os votos são a metade dos votos de duas vagas. Eu disputei, era uma vaga. Então, não foi fácil essa eleição, mas fui vitorioso e me dou por muito satisfeito de ter sido porque achei que durante o período do Senado, além de ter ganho bastante experiência na vida política, eu pude levar para o Senado a minha experiência de trabalho na vida empresarial séria.

Uma das coisas que eu também me permito falar com vocês é o seguinte: é muito comum um empresário que está começando um negócio pequeno trabalhar com as coisas por fora. Isso aí não leva a nada, porque você não tem informação. Quem trabalha por fora, uma empresa que subfatura, que compra sem nota e vende sem nota, é uma empresa que não tem informação, porque o principal instrumento de informação administrativa de uma empresa é o balanço. A contabilidade é o instrumento primordial para ajudar na administração da empresa. Sem a contabilidade correta e o balanço, você não tem como conhecer para onde está indo. Então, a empresa a partir de um certo porte, ela não tem como deixar de ser rigorosamente tudo por dentro, para que ela possa estar informada do que está fazendo e o que está acontecendo com a sua vida.

É claro que há uma tentação muito grande para que haja sonegação porque a carga tributária no Brasil é muito alta. Mas isso não leva a nada. A empresa, para ser grande e ganhar dimensão, ser administrada à distância, como às vezes é preciso... O cidadão cresce, se ele tem uma casa comercial,



ele quer abrir uma filial em outra cidade, se ele não tiver um instrumento para administrar, ele se perde e não vai fazer nada, e vai acabar com aquilo dentro de pouco tempo. Então, é preciso que a gente leve em conta isso e procure conversar muito sobre isso.

Há determinadas atividades que têm tratamento especial, com um custo mais econômico de impostos, e que você pode estar com rigorosamente tudo por dentro, pagando os impostos mais baixos, tendo em vista a classificação da empresa, que é a (incompreensível). Eu não sou especialista para dizer sobre isso para vocês, mas em uma reunião como esta, provavelmente haja algumas palestras que falam também sobre essas atividades que podem contar com sistemas tributários capazes de aliviar a carga tributária da empresa daquele porte pequeno.

Então, tudo isso pode nos levar a um crescimento que advirá com o trabalho e o progresso das pequenas e médias empresas que começaram com vocês. É muito importante isso. Vocês não tenham dúvida de que na vida empresarial há uma atividade absolutamente plausível e que deve ser objeto de admiração e de respeito de toda a comunidade nacional. Porque o empresário, o empreendedor, especialmente o jovem, que toma uma decisão de fazer alguma coisa por conta própria, ele está pensando, ele vai criar alguma coisa... Quantos negócios novos surgiram, especialmente hoje, na era da informática, da robótica, na era da eletrônica, na era em que há condições para que você desenvolva a sua inteligência e crie negócios novos, que é uma coisa fantástica. Então, isso tudo, eu penso que deve ser objeto de tratativa em reuniões como esta, porque é através da troca, do intercâmbio de informações, através do diálogo é que nós vamos aperfeiçoar as atividades de que participamos.

Mas hoje eu estou em um dia abençoado porque este é o terceiro compromisso. O primeiro, às 11h, foi na Câmara dos Vereadores, onde eu tive a honra de receber o título de Cidadão Honorário de Fortaleza. Depois, às



14h30, estivemos participando de uma grande reunião de prefeitos que estão reunidos aqui em Fortaleza hoje, prefeitos do Brasil inteiro. Uma reunião muito bonita, muito boa. E lá, também, eles me prestaram homenagem. É aquela história: provavelmente esse problema de saúde tem levado muita gente a começar... deve ser alguma pena de mim, então começa a me homenagear. Tanto que, há poucos dias, no Hospital Sírio-Libanês, os médicos e enfermeiras, entusiasmados com o resultado dos exames, eu falei com eles: não espalha, não, porque o pessoal para de falar bem de mim. Não espalha, não.

Mas, de fato, eu tenho a impressão que Deus está querendo me curar. E eles vêm me falar sobre campanha: “como é que vai ser, o senhor no ano que vem, o senhor é candidato a quê?”, coisa e tal. Eu não sou candidato a nada, e não serei se não estiver curado, porque não seria honesto levar meu nome a uma campanha e depois não poder exercer o mandato. Isso eu não farei. Agora, se Deus me curar, e as lideranças e os companheiros quiserem, eu posso me candidatar.

Mas eu prefiro me candidatar a um cargo do Legislativo, porque acho que posso levar uma boa contribuição, oriunda da minha experiência que foi arregimentada na minha vida particular e pública até aqui. Posso levar uma boa experiência, um bom trabalho e uma boa contribuição a um cargo do Legislativo. E assim porque a agenda, também, no Legislativo é menos pesada do que a agenda do Executivo, e eu não estou habituado a deixar as coisas para lá. Eu pego mesmo, para valer. Então, para enfrentar uma agenda de um cargo do Executivo, eu penso que já seria meio passado [pesado] porque já fiz 78, quando terminar o meu mandato no ano que vem, eu terei feito 79. Então, eu penso que já é um pouco pesado para enfrentar um cargo no Executivo. Mas é aquela história: tudo pode acontecer. Porque em política, às vezes, a gente planeja, mas não adianta planejar. O destino é que acaba levando a alguma coisa.



Uma coisa que eu posso dizer para vocês é que, como empresário, sempre nós nos reuníamos, vários empresários – éramos mais de meia dúzia – toda sexta-feira num restaurante alemão que havia lá em Belo Horizonte, chamado Alpino, e íamos para lá para consertar o Brasil. A gente falava... Cada um de nós tinha ideias: “se fizesse isso, se fizesse aquilo, se fizesse aquilo outro...” [Por] anos nós nos reuníamos, consertando o Brasil. Nenhum de nós era nem vereador. Nós não tínhamos cargo eletivo, nem nada.

Então, eu não me arrependo nunca de ter ingressado na vida política porque eu acabei indo para o Senado, tentando consertar o Brasil. Chegava lá, eu queria falar aquela linguagem dos meus colegas lá no bar do Alpino, que a gente discutia. Mas o pessoal, às vezes, não estava para aquele negócio, aquela lorota de consertar o Brasil. Então, o assunto era um pouco diferente.

Então você vai intercambiando informações. De um lado, a sua inexperiência política; de outro lado, a sua experiência na vida privada; e, de outro lado, a experiência política dos seus colegas, como aconteceu comigo no Senado, lhe transmitindo a experiência deles de como se trabalha no campo político.

E posso dizer para vocês: a esmagadora maioria – está aqui a Patrícia, ela pode confirmar isso ou não –, a esmagadora maioria das pessoas que estão, tanto na Câmara federal, como no Senado da República, como nas Assembleias Legislativas, nas Câmaras de vereadores, a esmagadora maioria é constituída de gente bem intencionada e gente boa. Agora, só que o malfeito, ele aparece mais, porque... O senhor já reparou que as boas coisas não são notícia? Os jornais não dão. (incompreensível) aconteceu alguma coisa aqui, foi uma realização ou então algum ato de bravura de um cidadão que milita na política, não vai para nenhuma manchete. Agora, se fez alguma coisa errada, vai para a manchete. Então, as notícias são mais das coisas que não deram certo e, por isso, elas vêm à tona como se tudo estivesse perdido. Não é bem assim, não.



Por outro lado, eu posso dizer para vocês que uma das coisas que mais me preocupam é saber que o nosso país tem sido um país que transige muito com relação à questão da impunidade, porque nós não podemos, de forma alguma, transigir com coisas erradas. Coisas erradas, tem que haver punição.

Então, isso é uma coisa também que pode parecer alguma coisa que não tem nada a ver com a reunião de vocês, mas tem, porque cada cidadão brasileiro, ele acaba sendo vítima de ações que levam o País a uma situação de dificuldade e que não precisavam acontecer. No Brasil, o cidadão, às vezes, faz uma coisa errada, uma corrupção ou coisa que o valha, e acaba ficando por isso mesmo, e isso não pode. Infelizmente, não pode. Nós não temos nenhum espírito rancoroso contra quem quer que seja. Eu jamais disputei uma eleição para falar mal de quem quer que seja. Nunca fiz isso. Ao contrário, sempre trabalhei respeitando o adversário, respeitando mesmo o adversário. Nunca...

Mas a verdade é que as coisas erradas não podem continuar. O Brasil tem que sair dessa situação porque o Brasil é um país de primeiro mundo, hoje mais do que nunca. O Brasil hoje é um país respeitado no mundo inteiro. Qualquer um de vocês que sair do Brasil – vai ao Extremo Oriente, vai ao Leste Europeu, vai à Europa Ocidental, vai aqui do outro lado do Atlântico, à África, à América do Norte, à América do Sul, à América Central, a todos os países, vai à Austrália – todos os países hoje respeitam o Brasil. Eles passaram a ter informações sobre o Brasil e passaram a respeitar as potencialidades do Brasil.

Então, uma das coisas que o Brasil tem que cuidar muito é da questão, repito, da impunidade, porque nenhum país pode alcançar um patamar de respeitabilidade internacional se transige com a coisa errada, porque perde prestígio, perde seriedade, perde condições de defender grandes projetos e grandes causas. Um país, para ter aquela condição de defender com absoluta segurança e de forma peremptória grandes causas, é preciso que o país saiba se comportar, e as autoridades têm que estar comprometidas a fazer com que as investigações se façam de forma rigorosa e que aqueles que erraram, que



sejam punidos porque é assim que se faz justiça. Fazer justiça não é tratar todos da mesma forma, não. É tratar todos de acordo com o mérito de cada um. É isso o que é fazer justiça. E o cidadão, *a priori*, é honesto. Todo cidadão, *a priori*, é honesto. Você não pode considerar o cidadão desonesto só porque ele foi acusado. Acusação, você pode fazer, é livre. Você pode fazer, você faz uma acusação, mas o ônus da prova é de quem acusa e, enquanto não houver prova e julgamento transitado em julgado, nós não podemos também condenar ninguém. É assim que tem que ser.

Mas isso nós temos que discutir muito entre nós, no meio empresarial, entre nós, no meio político, nas Câmaras de Vereadores do Brasil inteiro, nas Assembleias Legislativas, na Câmara federal, no Senado da República, no Executivo, também no Judiciário, discutir essas questões para que as ideias vão se aperfeiçoando, ao ponto de chegar a colocar o Brasil naquele patamar de país absolutamente intransigente em relação à questão da impunidade. Nós não podemos, de forma alguma, permitir que o País consolide essa imagem de país da impunidade.

Então, meus amigos, eu não tenho... não preparei nada. Eu tinha três compromissos aqui hoje, em Fortaleza. O primeiro foi às 11h da manhã na Câmara dos Vereadores; o segundo foi às 2h30 da tarde num hotel, onde se reúnem os prefeitos; e o terceiro aqui na Federação das Indústrias, com vocês. Daqui eu vou para o aeroporto e volto para Brasília agora mesmo.

Mas pode ser que vocês que são representantes da Conaje, jovens empresários, queiram fazer alguma pergunta a um velho empresário. Velho empresário, porque 78 anos de idade e empresário desde [19]50, portanto empresário há 59 anos. Então, um velho empresário. Mas um velho empresário que tem espírito jovem, espírito jovem. Mas pode ser que haja, pode ser que haja, porque é muito mais importante o diálogo, é muito mais importante que o monólogo. Vamos ver se a gente conversa um pouco. Quem tiver alguma pergunta a fazer, por favor.



_____: Presidente, Excelência, muito obrigado pela sua presença. Sou vice-presidente da Conaje e (incompreensível) de Goiás. Queria saber como é que o senhor começou aquele capital, aquele “creditozinho” para começar a empresa. Foi muito difícil na sua época? Porque hoje a gente vai atrás, e nessa crise agora que teve... Eu tenho uma “construtorazinha” pequena, e sumiu o crédito, não tinha crédito na praça no primeiro semestre. A gente saiu correndo atrás de dinheiro, pedia aqui, pedia ali, para poder estar em dia com as nossas obrigações, para pagar os nossos impostos, que a gente sabe que ajudam a mover o Brasil. Quem sonega também está errado, tem que pagar, não pode ficar impune. Obrigado pela mensagem, que foi excelente. Então, como é que o senhor começou? Dá esse segredinho para a gente, do sucesso, para a gente poder chegar lá também. Obrigado.

Presidente: Eu não sei, pode ser isso. Eu vou contar para vocês. Eu trabalhava como balconista de uma casa de tecidos muito boa em Caratinga, chamada Casa Bonfim, e era o melhor, modéstia à parte, eu era o melhor vendedor, e o meu patrão, João Bonfim, sempre que havia um representante comercial de quem ele fazia compras, ele me chamava para ajudá-lo nas compras. Então, os representantes gostavam muito de mim. Então, eles me deram muito crédito quando eu comecei por conta própria. Mas o primeiro crédito foi o meu irmão quem me deu, porque ele me emprestou 15 contos. Ele era representante comercial de uma empresa do Rio e tinha umas pequenas economias, e me emprestou, e me cobrava 1,5% de juros. E combinou comigo que eu depositasse no banco – havia um banco chamado Banco Hipotecário e Agrícola do estado de Minas Gerais – que eu depositasse todo mês 225 cruzeiros a crédito da conta dele em Ubá, que era outra cidade da Zona da Mata mineira, onde ele morava. Então, todo mês eu depositava 225 cruzeiros no Banco Hipotecário, em Caratinga, para crédito dele em Ubá. E o gerente do



Banco Hipotecário gostava muito de mim, porque eu era um menino e estava dando certo. Então, ele disse assim: “meu filho, por que é que você deposita todo mês aqui 225 cruzeiros para crédito de Geraldo Gomes da Silva, em Ubá?” Eu disse: ô, seu Geraldo... ele também se chamava Geraldo, senhor Geraldo Santana. Eu falei: seu Geraldo, o Geraldo Gomes é meu irmão, e eu não tenho nada, ele me... o capital meu é dele, ele me emprestou 15 contos. O resto é crédito, que eu compro tudo a prazo. Os 15 contos foram para arrumar a lojinha e eu pago, todo mês, 225 de juros. Ele disse assim: “seu irmão não pode lhe cobrar 1,5%. Lei da Usura, 1933, Getúlio Vargas. Juro é 1%, no máximo, ao mês. Eu vou te emprestar os 15 contos, vou te cobrar 1% e você paga o seu irmão”. Eu falei assim: eu não posso, seu Geraldo. O meu irmão foi quem pediu ao papai que me emancipasse, senão eu não podia nem me estabelecer. “Não, mas você fala com ele”.

Um belo dia, meu irmão aparece lá em Caratinga. Eu falei com ele. Depois do almoço, eu disse: Geraldo, o senhor Geraldo Santana, do Banco Hipotecário, me disse que você não pode me cobrar juros de 1,5%, porque tem a Lei da Usura, 1933, Getúlio Vargas, e que estabelece que juro é no máximo 1% ao mês. O Geraldo disse assim: “nunca te cobre juros”. Mas como? Já tem quase um ano, e eu mando todo mês 225 cruzeiros, você não tem recebido? “Tenho recebido tudo direitinho, mas aquilo não é juro”. Então, o que é aquilo? “É aluguel do dinheiro”. Bonito, qual é a diferença que tem? Ele disse assim: “tem grande diferença, tem grande diferença. Eu, por exemplo, não vou te cobrar o principal. Você tem que ir lá no Banco agradecer ao seu Geraldo Santana...” O meu irmão era mais velho do que eu 18 anos. Ele era o mais velho. Eu sou o 11º de uma família de 15. Ele já era 17 anos e tanto mais velho do que eu. Então, ele disse assim: “você tem que ir lá agradecer ao senhor Geraldo Santana porque ele lhe deu crédito, mas se você pegar os 15 contos lá, daqui a 120 dias vence, você tem que pagar. Então, se você conseguir vender seu estoque, você vai ter condições de pagar, senão você está



liquidado, e não tem liquidez para você... Você não tem nada. E eu não vou te cobrar o principal. Você me paga só o aluguel.” Ah, então você doou para mim o principal? “Não, não doei, não. Quando você fizer capital, daqui a um ano, dois anos, três anos, nós faremos uma planilha, você vai amortizando parte do aluguel e parte do principal, até terminar”. Está bom. Eu fui lá: senhor Geraldo Santana, o meu irmão Geraldo disse isso, isso, isso e isso. Aí ele disse assim: “Não, o seu irmão está certo. De fato, ele tem razão. Você não pode porque, de fato, eu não tenho condições de fazer diferente. Agora, mesmo assim, ele podia fazer por 1%”, porque ele torcia para mim. É, mas não fez. Então, aquele negócio de juros, não é? O certo é que foi feito assim. Mais tarde fizemos a tal planilha, eu fui amortizando até pagar, e acabou.

Então, eu tenho que contar isso para vocês porque provavelmente essa seja uma das razões da minha briga contra juros, até hoje.

Mais pergunta, vamos ver.

Senhor Leonardo Bayma: Presidente José Alencar, o meu nome é Leonardo Bayma. O Ulisses, que fez a pergunta para o senhor, é o atual vice da Conaje, da mesma forma que o senhor hoje é vice. E eu sou o vice de ontem que, logo, logo, o senhor também será o vice de ontem no nosso país.

Presidente: Sim.

Senhor Leonardo Bayma: E a pergunta que eu tenho para fazer para o senhor, que é uma pessoa que nos inspira bastante, enquanto jovens empresários, é sobre a questão... O senhor, com 60 e poucos anos, acho que com 63, fez essa transição do empresariado para a política. E eu acredito que hoje o nosso país, ele precisa muito da renovação de quadros políticos. Eu acredito que o jovem empresariado tenha muito a dar a sua contribuição desse ponto de vista, tanto do ponto de vista do poder local, no seu município, tanto



no seu estado, como também ao país. Eu gostaria que o senhor, mais uma vez, nos inspirasse, colocando qual é a grande missão do empresário quando faz essa transição para a política.

Presidente: É, você sabe que essa é uma questão também de vocação de cada um. Você não pode querer que o jovem, que ele vá para a política. Ele é quem sabe se ele tem vocação ou se ele não tem. Eu, por exemplo, desde muito jovem, eu gostava de política e ajudava nas eleições, participava da vida política, ainda que não tivesse ingressado em nenhum partido, mas eu gostava muito de política. Eu tinha... Eu vivi em três cidades, uma que é onde eu nasci, Muriaé, onde a liderança era exercida por um cidadão chamado Pio Canedo. O partido era o PSD. Em Caratinga, a liderança era exercida por um outro deputado chamado José Augusto Ferreira Filho e, em Ubá, um outro deputado chamado Ozanam Coelho. Então, esses três eram do PSD e eu os ajudei muito nas campanhas, etc. Eu gostava de política, mas não havia ingressado em nenhum partido porque eu não podia, eu estava ocupado. Porque você não pode fazer as duas coisas ao mesmo tempo. Você, quando vai fazer política, você tem que dar tempo integral.

Eu, então, não ingressei em nenhum partido político e não fiz qualquer... nem, nada, nenhum plano de candidatura, nem nada. Eu não podia, eu estava ocupado. Porque a empresa, ela absorve todo o seu tempo, e todo o seu tempo é pouco para ela. Da mesma forma, a política: absorve todo o seu tempo e todo o seu tempo é pouco para ela, a política. Então, você tem que optar. Se você quer participar da vida política para valer, entrar e disputar uma eleição, você tem que se desincompatibilizar da sua atividade empresarial. Eu só pude fazer isso depois que o meu filho voltou de uma pós-graduação nos Estados Unidos. O meu filho tinha feito Engenharia, na Federal. Ele fazia, de manhã, Engenharia na Universidade Federal de Minas Gerais, e fez, ao mesmo tempo, Direito à noite, em uma escola chamada Milton Campos, que é uma excelente



escola de Direito lá de Minas. Então, ele fez os dois cursos. Foi colocado em primeiro lugar. Foi para os Estados Unidos, fez o MBA. Voltou em [19]89 e começou a trabalhar. Em [19]93, quatro anos depois, eu vi que podia ingressar na política e deixar a empresa com ele. Deixei, assim foi feito - estou contando para vocês a forma que fiz - e passei a me dedicar, em tempo integral, à vida política. Porque esse problema de tempo integral é muito importante e, além do tempo integral, é pensar o tempo todo no negócio. Eu me lembro de um livro chamado “Resposta ao Desafio Americano”. Todo mundo leu “O Desafio Americano”, depois veio um chamado “Resposta ao Desafio Americano”. Então, era a história de um francês que foi chamado por um cidadão da França que foi para os Estados Unidos para trabalhar no Plano Marshall. O Plano Marshall... depois da Segunda Guerra Mundial, veio o Plano Marshall, de recuperação da Europa. Então, empresários europeus tinham condições de pegar recursos dos Estados Unidos a um custo econômico... Todos aqueles que foram... especialmente aqueles que foram... aquelas cidades, aquelas comunidades que foram vítimas da Segunda Guerra Mundial. Os empresários da Europa iam aos Estados Unidos, e havia esse trabalho de intermediação, de um camarada que fazia esse trabalho... Um, não. Muitos. Mas havia um, que é desse que eu vou falar, que fazia a intermediação. O empresário da França chegava, ele trazia os empresários, fazia um programa de visita às fábricas americanas para ver como os americanos trabalhavam, etc, e para eles, se candidatava, então, aos empréstimos, aos financiamentos do Plano Marshall.

Então, teve uma ocasião que esse cidadão estava em Paris, em um restaurante, e entrou esse jovem parisiense. (incompreensível), que os pais tinham falecido na Guerra. “Eu estou nos Estados Unidos, você vai trabalhar comigo”. Ele disse assim: “eu não falo inglês”. Ele disse assim: “se eu pudesse levar o Napoleão, não estava convidando você”. E o levou; e ele, então, começou a acompanhar os empresários franceses que iam aos Estados Unidos fazer as visitas para se candidatarem ao Plano Marshall. E nessas



visitas ele viu, em uma ocasião, um empresário francês dizer para o americano. Ele disse assim: “olha, visitei fábrica tal, tal, tal, tal” – o camarada conhecida todas, o americano – “e posso dizer para o senhor que nós, na França, trabalhamos melhor do que vocês. O nosso produto é melhor” - no ramo dele, que ele estava visitando - “o nosso produto é melhor. Agora, uma das coisas que mais me impressionaram aqui é que o balanço de vocês é melhor do que os nossos. Os nossos balanços são muito fracos, perto do balanço de vocês. Vocês ganham mais, e eu gostaria de saber por que”. Então, a resposta do empresário americano foi a seguinte: “há uma grande diferença entre nós, americanos, e vocês, franceses. E a diferença reside no fato de que nós pensamos o tempo todo”. E foi pensando o tempo todo que esse rapaz, voltando para a França, montou um negócio e foi altamente vitorioso porque ele copiou aquilo que ele aprendeu do americano: pensamos o tempo todo. O que é pensar o tempo todo? Pensar o tempo todo é estar com a mente ocupada no seu negócio o tempo todo. Você, onde quer que você esteja, você está ligado e pensando, e criando alguma coisa. Você chega no dia seguinte, de manhã, você, então, faz no seu escritório, no seu estabelecimento, seja ele qual for, porque você está ligado e pensando o tempo todo. E, ao pensar o tempo todo, você busca inovações capazes de levá-lo a uma vitória que outros que não pensam o tempo todo não vão chegar. Isso é um fato. Então, na política também tem que pensar o tempo todo, de maneira que há uma incompatibilidade muito grande. Política com negócio é difícil, mesmo porque as coisas não são compatíveis, são diferentes. A vida política é diferente.

Eu dei certo na política porque eu gosto muito de política. Mas dei certo também nos negócios porque gosto muito de negócios. Mas nos negócios eu pensava o tempo todo e, na política, também, eu penso o tempo todo. Então é isso aí, não sei se traz alguma contribuição, mas eu tinha que contar isso para vocês.



Senhor Marcelo Azevedo: Boa tarde, Presidente, eu sou Marcelo Azevedo, ex-presidente da Conaje. Mais uma vez, é um prazer tê-lo conosco, recebendo estes ensinamentos que são sempre fantásticos. Eu, como o senhor, não sucedi uma empresa, formei a minha. Mas, como o senhor, quero passá-la aos meus filhos. A Confederação, assim como a Fije, tem dentro dos seus objetivos capacitar os jovens líderes e jovens herdeiros, para sucederem as empresas. Mas ainda é um tabu no Brasil a capacitação dos filhos e, mais, que os pais tenham a mente aberta para recepcionar os filhos nas suas empresas. Não obstante, na sua empresa – o senhor fez muito bem – o seu filho hoje é um dos maiores empresários do Brasil, com a maior empresa no seu segmento. Eu gostaria que o senhor contasse um pouco dos detalhes do incentivo para que o seu filho se capacitasse. Como houve essa transição, se foi traumática? Sempre se pensou nisso, na evolução ou no crescimento dele? Como se fez isso de maneira pacífica, ou se não foi pacífica na sua empresa?

Presidente: É, bom, de fato ele tem razão. A sucessão não é fácil. É preciso que haja aquilo que eu falei, desde o primeiro momento, é preciso que a pessoa goste do que vai fazer. Eu notei desde o primeiro momento que ele gostava, ele queria trabalhar na empresa, aquilo é que o realizava. Ele, quando foi para os Estados Unidos, uns dois meses depois, em um domingo, ele me ligou e disse assim: “ô pai, eu vou voltar”. O curso era de dois anos, tinha dois meses que ele estava lá. “Eu vou voltar. Já fiz engenharia, fiz Direito, isso aqui vai ser uma perda de tempo, dois anos aqui.” Ele tinha feito inglês na Cultura Inglesa, até o *proficiency*, então ele falava inglês. Porém, lá ele iria treinar, vivendo lá. Então, é muito diferente. Se não fosse por outra razão, mas para aperfeiçoar o inglês, eu queria muito que ele fizesse o curso.

Mas, no meio da conversa dele – era um domingo, e a mãe dele estava perto –, eu vi que tinha uma outra razão. Então, eu disse para ele assim: meu filho, eu vou te ligar lá do escritório, porque isso aí eu não tenho aqui. E



desliguei. E fui para o meu escritório, sozinho, no domingo, e liguei para ele. E continuamos conversando... Então, ele me contou tudo. É que havia uma moça de quem ele era colega no curso de Direito, se formaram juntos, no curso de Direito. E ele foi embora, e ele queria voltar para casar. Eu notei isso, e acabou falando. Eu falei assim: meu filho, é o seguinte: você fez Direito. Então, você deve ter aprendido uma coisa chamada procuração. Você não sabe fazer uma procuração? “Sei”. Então, você me manda, eu assino, você me manda uma procuração... Você assina uma procuração para mim me dando poderes para casar com a moça; eu caso com a moça e mando a moça para você amanhã. “Ah, mas...” Foi muito rápido, chegou a procuração. Chegou a procuração, aí conversei com o pai da moça, todos concordaram, fomos ao cartório, casei com a moça e mandei a moça.

Então, ele fez os dois anos lá. Hoje, a filha mais velha deles está com vinte anos. O segundo está com dezoito anos. A mais velha está terminando o terceiro ano de Arquitetura; agora vai para o quarto ano, no ano que vem. E o de dezoito anos está terminando o primeiro ano de Direito, no ano que vem vai para o segundo, está com dezoito anos. Então, eles estão casados há vinte e um anos, por aí. E deu certo.

E ele veio para trabalhar na empresa. Então, a mesma coisa. Eu falei assim: meu filho, vê se você gosta da empresa, como você gosta da sua mulher. Agora, eu vou te dizer, você tem que gostar mais da empresa do que da sua mulher. Porque a sua mulher te dá uma reciprocidade e a empresa, às vezes, não dá essa reciprocidade, só te dá trabalho e luta. Então, você tem que gostar muito da empresa.

E assim a gente tem conduzido as coisas. Tem que gostar do que faz e ter aquela consciência de que a empresa é um bem da comunidade. Isso é um fato: é um bem da comunidade. O empresário vive mais para a empresa do que dela, isso eu sempre falei com os meninos. Vive muito mais para a empresa do que dela. É claro que ele vive dela, porque ele recebe o seu *pro*



labore da empresa. Mas há uma coisa que tem que ser separada: o capital é da empresa, você não pode comer o capital, você pode comer o *pro labore*. Se você fosse um empregado de uma outra empresa, também você teria o seu *pro labore*, o seu ordenado, pelo trabalho, para viver perfeitamente, mas o capital é da empresa.

Obviamente que o capital também é remunerado, através dos dividendos, perfeitamente. Mas os dividendos são $\frac{1}{4}$ do lucro líquido da empresa, $\frac{1}{3}$, no máximo, perfeitamente. Mas eles voltam, porque se a empresa precisa de investimento, ela faz aumento de capital, e o bom acionista é aquele que não perde, de forma alguma, nenhuma abertura do capital da empresa, ele acompanha e compra ações da empresa, e vive para a empresa, se realiza com o sucesso dela. Vou repetir: se realiza com o engrandecimento dela, que é o engrandecimento de uma fração da economia. Se todas as empresas fossem fortes, prósperas e independentes, a economia do País seria forte, próspera e independente.

Há frações gigantescas da economia como, por exemplo, a Petrobras. E há frações minúsculas, como uma pastelaria da esquina. Mas a pastelaria, se for próspera e forte, o pastel é melhor, porque ele compra a melhor carne, o próprio açougue o respeita. Se ele não paga, também a empresa vai mal, a pastelaria dele vai mal, ele vai pegar, o dono do açougue vai pegar aquela carne que é refugo, e vender para ele, então o pastel dele é ruim.

Então, eu digo para vocês que a dedicação é uma coisa que tem que existir em tudo que você for fazer na vida. Quem viu um filme, por exemplo, chamado “À noite sonhamos”? É um filme da vida de Chopin, um filme maravilhoso. Ele pelejava com o piano dia e noite. Ele não fazia outra coisa. Foi um grande compositor, um grande músico, mas ele não fazia outra coisa. Ele pelejava dia e noite com o piano. Então é aquela história, é pensar o tempo todo e se dedicar.

Eu falei muito isso com os meus filhos, muito. Eu tenho duas meninas e



um menino. As meninas não quiseram, mas o menino quis e está à frente dos negócios. Eu tenho um neto de 29 anos que fez também MBA na Universidade Columbia, nos Estados Unidos, é um rapaz brilhante, também está trabalhando na empresa. Falo com ele demais a mesma coisa. Pode ser que ele se dedique tanto quanto o tio. Se ele se dedicar tanto quanto o tio, vai dar certo, mas é aquela história... tem o Noel Rosa, que é um poeta sambista brasileiro, tem um samba em que ele diz assim: “O samba – é Feitio de Coração, é um hino - o samba é um privilégio”. Não. Batuque é um privilégio, ninguém aprende samba no colégio”. Então, o que é o samba em uma empresa? É o negócio, você aprende a administrar o negócio, você aprende a conduzir o negócio. Agora, fazer negócio, eu acho que o Noel está certo, fazer negócio não se aprende na escola. Há as pessoas que nascem com o dom de bons negociantes, sabem comprar e sabem vender como ninguém; enxergam antes, enxergam o que vai acontecer com um determinado mercado, se antecipam. Esses são os vocacionados, que nasceram. Mas isso é muito difícil, porque isso não significa, pelo fato de um pai ter nascido um grande sambista, não quer dizer que o filho o seja. Então, essas coisas são cada caso. Tem que ver, cada caso é um caso. Eu torço muito para que todas as empresas progridam.

Eu tinha um negócio em Caratinga, um negócio que ia muito bem. Então, um amigo nosso montou em frente, alugou lá um armazém em frente à minha casa, e falava que: “eu vou montar ali um negócio para combater o José Alencar”. Eu achei aquilo engraçado... Por que vai me combater? Nunca fiz nada contra ele?... Claro que ele não podia dar certo, porque você não vai fazer alguma coisa para combater quem quer que seja, você vai fazer alguma coisa para trabalhar. E, para você ser viável, você tem que ser econômico, você tem que ser mais competitivo. Comprar melhor, ao mais baixo preço. Não para vender ao mais alto, mas para vender ao mais baixo preço possível. Então você estará prestando um serviço também. E outra coisa: está sendo combativo e competitivo.



Tem muita coisa que a gente pode conversar. Eu não sei. Eu, na minha idade, eu posso contar tudo, porque eu não vou mais fazer competição com ninguém em matéria de negócios, não vou. Então, eu posso contar tudo, não tem problema nenhum. Também, eu não tenho a pretensão de saber muito, não. Ao contrário: eu tenho visto certos caras que não são brincadeira, não são brincadeira. Mas, no meu tempo, eu também não era brincadeira!

Muito bem, eu acho que está bom assim. Nós ainda temos outras oportunidades de nos encontrarmos. Quero aproveitar a oportunidade de ter passado aqui para ver vocês, para lhes desejar tudo de bom. Agradeço a vocês pela forma cavalheiresca com que vocês sempre me trataram. Gosto demais desta entidade. É pena que não houvesse a Conaje no meu tempo, quando eu comecei, porque se houvesse, eu teria feito mais sucesso do que fiz, disso eu não tenho a menor dúvida. Mas, de qualquer maneira, há hoje a Conaje. E há, e tem crescido.

Agora, vocês, não sei, nunca participei de uma reunião em que o pessoal está todo acima dos 25, dos 30, dos 40... Porque eu estou acostumado a ver uma platéia da Conaje de pessoal mais jovem, mais ou menos do tempo em que eu comecei. Tem que trazer os jovens também para as reuniões. Porque é aquela história: é uma entidade representativa do jovem empresário. Não quer dizer com isso que “cara” de 78 anos não possa ser jovem, ele pode. Porque jovialidade é estado de espírito. Mas, se ele tiver 18, é bem melhor.

_____: Excelência...

Presidente: Muito obrigado a vocês, boa sorte, sucesso para o grande congresso aqui de Fortaleza. E eu...

_____: Senhor Presidente.



Presidente: Ah, sim.

_____: Por gentileza.

Presidente: Pois não.

_____: A Conaje quer lhe prestar uma homenagem neste momento.

Presidente: Ah, pois não.

_____: Então, eu quero convidar o presidente Eduardo Machado para lhe fazer a entrega de uma placa em que eles lhe homenageiam por sua contribuição para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil. Por gentileza, Eduardo.

A placa registra a seguinte mensagem: “Agradecimento: A Conaje agradece ao excelentíssimo senhor vice-presidente da República, José Alencar Gomes da Silva, pela participação no 15º Congresso Nacional de Jovens Lideranças Empresariais e por todo o apoio dedicado à nossa instituição. Eduardo Augusto Machado, presidente – gestão 2009-2011 – Confederação Nacional dos Jovens Empresários (Conaje)”.

Eduardo Augusto Machado: Presidente José Alencar, eu queria que o senhor levasse duas mensagens de toda a Conaje: a primeira, que o senhor é uma unanimidade dentro da Confederação e dentro de todos os nossos movimentos locais aqui representados. E isso é cada vez mais raro nos dias de hoje. E segundo que, politicamente e empresarialmente, o senhor é a materialização dos nossos melhores sonhos. Muito obrigado pela sua existência!

(\$22A)



**Presidência da República
Secretaria de Imprensa**

Discurso do Presidente da República em Exercício
