

**FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
CENTRO DE PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DE HISTÓRIA CONTEMPORÂNEA
DO BRASIL (CPDOC)**

Proibida a publicação no todo ou em parte; permitida a citação. A citação deve ser fiel à gravação, com indicação de fonte conforme abaixo.

CARVALHO, Olavo Egydio Monteiro de. Olavo Monteiro de Carvalho II (depoimento, 2008). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (1h 10min).

Esta entrevista foi realizada na vigência do convênio entre ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO RIO DE JANEIRO. É obrigatório o crédito às instituições mencionadas.

**Olavo Monteiro de Carvalho II
(depoimento, 2008)**

Rio de Janeiro

2022

Ficha Técnica

Tipo de entrevista: Temática

Entrevistador(es): Fernando Lattman Weltman; Paulo Roberto Ribeiro Fontes;

Levantamento de dados: Marcus Vinicius Silva Sombra;

Pesquisa e elaboração do roteiro: Fernando Lattman-Weltman; Paulo Roberto Ribeiro Fontes;

Técnico de gravação: Marco Dreer Buarque;

Local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil;

Data: 02/12/2008 a 02/12/2008

Duração: 1h 10min

Arquivo digital - áudio: 1;

Entrevista realizada no contexto do projeto "Trajetória Histórica da Associação Comercial do Rio de Janeiro", na vigência do convênio entre o CPDOC/FGV e Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ) entre abril de 2008 e fevereiro de 2009. O projeto visa à criação de um banco de entrevistas com pessoas de grande expressão na história da entidade, ao longo de seus 200 anos. Essas 20 horas, e outras fontes, resultarão na publicação de um livro.

Temas: Associações comerciais; Associações empresariais; Comércio; Economia; Empresas comerciais; Empresas privadas; Família; Formação profissional; História de empresas; Rio de Janeiro (cidade); Rio de Janeiro (estado); Sérgio Cabral;

Sumário

Entrevista: 02 de dezembro de 2008 Origens familiares; local de nascimento; a trajetória do avô: as obras importantes e atuação na Companhia Predial Monteiro Aranha, o início da produção de vidro e da Companhia Industrial São Paulo e Rio (CISPER), a relação com Olavo Egídio de Souza Aranha; os investimentos e a expansão da CISPER; a participação da família em outras empresas e bancos; o contato com industriais e banqueiros da Europa; a atuação da empresa Monteiro Aranha nos setores: bancário, industrial, automobilístico e petroquímico; a participação nos negócios da família; breve comentário sobre os estudos no exterior e a volta ao Brasil; a venda de parte da indústria da Volkswagen no Brasil para o governo do Kuwait; os investimentos e o Banco Boavista; os problemas com o Klabin nos anos 60/70; a Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ): a entrada na organização, as divisões internas e o esvaziamento, a influência da associação no Rio de Janeiro, a função de diretor, o cargo de presidente; o foco no Rio de Janeiro: as ideias para a cidade; o estudo do caso das empresas do Espírito Santo; o contato com Sérgio Cabral; o trabalho em conjunto com o governo do Rio de Janeiro; a criação do polo da Peugeot; comentários sobre as experiências com os governadores do Rio de Janeiro; novos comentários sobre o estudo de caso do Espírito Santo: as percepções e planejamento para o Rio de Janeiro; a manutenção da ONG em Santa Teresa; comentários sobre o Rio de Janeiro sediar as olimpíadas de 2016 e o legado para a cidade: a preparação da cidade, a segurança, a questão do transporte e a expansão dos hotéis; comentários sobre o trabalho como presidente da ACRJ: o trabalho dos conselhos, a ideia de instauração dos “bids” no Rio de Janeiro, o contato com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae); opinião sobre a participação de pequenos e médios empresários na ACRJ; como o foco no Rio de Janeiro é visto dentro da ACRJ; comparação entre as associações comerciais de São Paulo e do Rio de Janeiro; novos comentários sobre a ACRJ: as ideias para sucessão da presidência, a questão do prédio, o desenvolvimento dos projetos; as palestras; finalização da entrevista.

Entrevista: 02 de dezembro de 2008.

F. W. – Dr. Olavo, em primeiro lugar, muito obrigado pela sua presença. Vamos começar pelo começo. Eu queria que o senhor falasse sobre sua origem, onde o senhor nasceu, a sua família.

O. C. – Perfeito. Bom. Eu sou a terceira geração, assim vamos dizer, da família Monteiro de Carvalho. Nasci no Rio de Janeiro, no bairro de Santa Teresa, fui criado no bairro de Santa Teresa, que é uma das minhas manias, eu gosto de Santa Teresa. [ri] E minha família tem uma origem na cidade de São Paulo, outra em Campinas. Eram dois estudantes, de engenharia e arquitetura. Acho que meu avô foi um destacado aluno de arquitetura da escola de São Paulo, como é que chama? Essa famosa. Aliás, tem dados biográficos dele, que eu ganhei agora, num livro que eles publicaram, muito interessantes. Então... Olavo Egídio de Souza Aranha era o sócio, amigo dele de toda a vida, funda uma empresa de construção com Alberto Monteiro de Carvalho e Silva e começam seus trabalhos no porto de Santos. Fizeram diversas obras importantes em Santos, inclusive contam que construíram... contam não, isso é um dado histórico, construíram o estádio de Vila Belmiro¹, onde estava o Santos.

P. F. – Isso é anos 30?

O. C. – Isso... Não. Isso é 1908. É muito antigo. Em 1913 eles fundam a Companhia Predial Monteiro Aranha. E vêm para o Rio de Janeiro concorrer em algumas concorrências, como, por exemplo, a sede da Sulamérica, no centro do Rio de Janeiro. Ganham. E fazem um grande número de prédios no centro da cidade, inclusive o que pertence à Fundação Getúlio Vargas, que está em frente a Associação Comercial. Se vocês verificarem, lá tem a placa de Monteiro Aranha, construído em 1927, com um grande arquiteto francês. E também nessa época, eles constroem um pavilhão para a França, na Exposição Internacional, que depois é doado para a Academia Brasileira de Letras. Quer dizer, o Petit Trianon foi construído então por Monteiro Aranha. Eram dois engenheiros. Até que um dia foram convidados para participar da viagem inaugural da abertura do Canal de Suez. E nessa viagem conheceram... Se eu for falar sobre Monteiro Aranha, eu vou falar aqui o tempo todo. [ri] Tem que dividir isso direito

¹ Estádio de Vila Belmiro – Estádio fundado em 1916 e que abriga o Santos FC.

aí, senão eu vou falar... [ri] Tem história que não acaba. A gente vai acabar fazendo outro livro aí. [ri]

F. W. – A gente corta. Não tem problema.

P. F. – É o próximo livro nosso. Já temos o terceiro volume agora. [risos]

O. C. – Esse aí, com certeza. Com certeza. Mas então eles conhecem o senhor Owens, no convés do navio, atravessando o Canal do Panamá, e o senhor Owens diz para eles que eles têm que importar a primeira máquina de fazer embalagem de vidro automática. Seria uma revolução no nosso país. Disseram: não, mas nós não somos industriais. Não... Convenceu assim: eu mando a máquina para lá, vocês me pagam com produção, com não sei o quê. Disseram: não temos nem aonde colocar. Chegaram, foram procurar e descobriram uma indústria falida de vidro, no bairro de Jacarezinho, chamada Carmita na época, que foi a leilão no Banco do Brasil. Compraram e instalaram a máquina automática do Mr. Owens. E arrebutaram, não é? Quer dizer, aí foi um sucesso enorme. Então a CISPER, Companhia Industrial São Paulo e Rio foi a origem do nosso grupo, quer dizer, o grande desenvolvimento. Paralelamente, Olavo Egídio de Souza Aranha, era uma pessoa educada na Europa, muito bem relacionada na Europa e considerado, reputado, na época, uma das grandes cabeças financistas, assim Roberto Campos², Mário Henrique Simonsen³ da época dele, e muito respeitado e até usado pelos bancos de investimento; que na época eram os três bancos de investimento de Londres que financiavam o Brasil, a exportação de café brasileira: o [inaudível], o Bhering Brothers e o Schröder. Os três bancos. Ele tinha uma ligação muito próxima com o Schröder, e foi chamado para... nesse livro está escrito isso – ele foi chamado para renegociar a primeira dívida do Brasil, que era uma dívida de café, exportação de café...

F. W. – É o funding loan daquela época?

O. C. – É o funding loan daquele... Essa operação está nos livros do Schröder, no livro de história do Schröder. Você podia anotar, para a gente conseguir isso. O livro do Schröder, da história do Schröder, está lá registrada essa operação de refinanciamento da dívida de exportação de café. Coisa muito importante e muito grande na época. E... Quer dizer, e com

² Roberto Campos – Foi um economista, diplomata e político brasileiro. Ocupou os cargos de deputado federal, senador e ministro do Planejamento de Castello Branco.

³ Mário Henrique Simonsen – Foi um economista, professor e banqueiro brasileiro.

isso, eu sei que ele ganhou uma bolada de dinheiro assim... Imagina, para época, uma comissão sobre uma dívida, ele sozinho. Sozinho, renegociando. O que deu um grande impulso para a família. Que durante a guerra também... Meu pai... Aí... Eles tinham dois filhos, não é, Alberto e Baby. Bety e Baby, Alberto e Joaquim. Alberto, meu pai, se casa na Espanha. Vem casado (daí a origem da minha família espanhola) com a minha mãe. E Joaquim casa, aqui no Brasil, com Eva, que era de origem escandinava. Então, com esses recursos, eles não só investem muito na CISPER⁴, se transformaram grandes fornecedores da Brahma, do Hugo Aquino, lá de Campos, da Cachacinha e Praianinha, que foram grandes clientes nossos...

P. F. – A CISPER vira o principal negócio. A coisa da construção pára.

O. C. – O negócio... Ele disse. Ele educou, ele formou a família, ele criou a família com o dinheiro da CISPER.

F. W. – Ele não trabalhava mais no setor de construção?

O. C. – Não.

P. F. – E mudaram para o Rio.

O. C. – Mudaram para o Rio e começaram a construir na fábrica, partimos para construir a fábrica de São Paulo. Porque nós, aqui, fornecemos para a Brahma, e existia a AMBEVE, em São Paulo, louca para receber as garrafas automáticas. Parece que deu até o dinheiro para eles fazerem a fábrica em...

P. F. – Antártica, o senhor quer dizer.

O. C. – Antártica. Antártica. Senhor... Como é que era o da Antártica? Aquela fundação da dona... Bom. Enfim. Eram os controladores da Antártica. Que eu conheci ainda. André Sinel. Então eles fizeram a fábrica de São Paulo. E aí foram começando a ser convidados para participar da fundação de algumas empresas, muito em função também da grande ligação que eles tinham com a Europa. Então, por exemplo, Klabin. Klabin, nós participamos desde a compra da fazenda em Monte Alegre, no Paraná. Tenho fotografias e registros do meu pai comprando, participando da compra, com o pai do Israel, Daniel e Armando, comprando lá a fazenda Monte Alegre, em 1936. Quer dizer, cria-se a indústria Klabin de papel e celulose em

⁴ CISPER – É uma indústria de vidros com fábricas em São Paulo, Rio de Janeiro e Manaus. A indústria foi fundada pelo grupo Monteiro Aranha.

36. Nós ficamos com vinte por cento, sócios minoritários, e eles, com oitenta por cento. Agora sob uma forma de minoritário muito atuante. Quer dizer, como nós éramos... tínhamos um papel relevante, não é, por causa desses acessos no exterior, esse contato, nós sempre tínhamos uma presença ativa na administração da empresa. Hugo Aquino

P. F. – Com o José Ermírio de Morais⁵ vocês tinham negócio.

O. C. – Tivemos com José Ermírio de Morais a Nitroquímica.

P. F. - Nitroquímica, é. Eu estudei a Nitroquímica.

O. C. – Você estudou a Nitroquímica. Éramos nós, a Klabin e o José Ermírio. Isso foi um dos meus primeiros desafios quando eu cheguei na Monteiro Aranha. Saltando já muitos anos. Me mandaram fazer uma reunião com Antonio Ermírio⁶ para discutir a política de dividendos da Nitroquímica. Eu como diretor. Aí quando eu cheguei, o Antonio Ermírio riu da minha cara, disse assim: “Empresa minha não paga dividendo, não. Nós reinvestimos tudo aqui dentro.” Eu... Nós somos uma holding familiar, nós vivemos de dividendos. Como é que a gente vai poder alimentar as crianças? Então nós... Nossos objetivos não são coincidentes. [ri] Bom. Depois da Klabin, então vieram os bancos. Nós participamos da fundação do Banco Itaú, do Banco Mercantil de São Paulo, do Banco Comércio e Indústria... Todos esses bancos, Monteiro Aranha recebia dez, quinze, vinte por cento, em troca de obter linhas de crédito na Europa. Sempre os três bancos. Quer dizer, o que nós... O Itaú é do irmão do Olavo Egídio de Souza Aranha, Alfredo Egídio de Souza Aranha. Alfredo Egídio tinha o Banco Geral de Crédito e junto com Olavo Egídio fundaram o Itaú de hoje, quer dizer...

P. F. – Mas esse contato com esses bancos europeus foi feito como? Foi essa viagem para Suez? [ri]

O. C. – Porque ele... Não, não, não. Ele foi estudar na Alemanha. Isso que era uma coisa que, naquela época, ninguém era. O pai dele era... eu acho que secretário... O pai dele era secretário de Fazenda do Governo de São Paulo. Esse livro, eu vou te passar esse livro, ele diz

⁵ José Ermírio de Morais – Foi um empresário, engenheiro e político brasileiro. Foi senador da República de 1963 até 1971.

⁶ Antônio Ermírio de Morais – É um empresário, engenheiro e industrial brasileiro.

o nome do governador e o nome do pai, era secretário da Fazenda. E ele mandou, teve a visão de mandar o menino estudar na Alemanha.

P. F. – E lá ele estabeleceu contato pessoal com...

O. C. – E lá ele conheceu todo mundo. Depois, ele obrigou aos meus pais... o meu pai e Baby estudaram lá. Joaquim e Alberto, quer dizer, Bety e Baby estudaram desde a escola pública em Berna, na Suíça, até a Escola Politécnica. Nessa escola politécnica, eles conheceram tudo o que havia de mais importante na época de empresário na Alemanha. Eram contemporâneos deles. Eles eram íntimos do Susser, da Suíça. Esse era irmão deles. Eles conheciam todos os grandes industriais da Alemanha. E essa ligação com os bancos, que eles mantinham aquilo religiosamente. Eu me lembro, ia toda a família para Londres, duas vezes por ano, para fazer aquela visita, aquela reverência, mantendo um relacionamento até de amizade com os banqueiros. E deu essa grande...

P. F. – Que acabava sendo fundamental para os negócios, porque...

O. C. – Fundamental para os bancos todos aqui, que não tinham... Aqui, você tinha um representante desses bancos aqui, que não tinha poder nenhum. O velho Olavo chegava, pegava o dono do banco aqui, levava e botava sentado com o barão Schröder, com o dono do Schröder, Então era uma... uma coisa. Aliás, o que ele fez com alguns presidentes da República também. O Jânio Quadros, ele é que levou para apresentar à banca de Londres, aos banqueiros. Mas então a Monteiro Aranha teve essa fase em que ela participou da formação dos bancos, das indústrias. E por volta do... E no governo do Getúlio foi chamado, de novo, por causa da ligação com os bancos, para buscar investidores para a indústria automobilística. Ele diz assim: “Nós fizemos a CSN⁷, agora nós precisamos de indústria naval...

F. W. – Já no segundo governo de Getúlio⁸.

O. C. – Segundo governo de Getúlio. É, segundo governo de Getúlio. Isso é 50. Já estamos falando de 50. “Nós precisamos agora de navios e automóveis para usarem as nossas chapas de aço.” Aí foram ao Schröder. A idéia inicial era convidar os ingleses. Eu acho que era a British Motors ou British Lions, não tenho certeza. Uma das duas. Vieram com uma

⁷ CSN – Companhia Siderúrgica Nacional.

⁸ Segundo governo de Getúlio – Foi quando Getúlio Vargas foi presidente do Brasil pela segunda vez (1951-1954).

delegação de dez, doze pessoas, ficaram aqui seis meses e escreveram um relatório, concluindo de que o país, naquela época, não cabia nem uma indústria de bicicleta. Aí o velho Olavo volta para o Schröder, diz assim: “Eu estou com a cara no chão. Não posso chegar para o meu governo e apresentar um documento desse.” Aí o Schröder diz: “Não. A Volkswagen, destruída durante a guerra, quer dizer, usada como fabricante de veículos de guerra, vai ser toda remodelada, toda reconstruída, então, vamos tentar ver se eles se interessam de mandar aquele maquinário antigo da CISPEN para fazer uma fábrica no Brasil.” E dito e feito. E foi feito. Mas era um empreendimento enorme. Nós viemos, sondamos todos os maiores grupos, Ermírio de Moraes, na época o... ele falava, os nomes todos que ele citou. Tinha o Camargo, Sebastião Camargo. Não me lembro. Eram os grandes lá da época, do nível do Ermírio de Moraes. Todos eles chamaram eles de maluco, porque disse que aquele carro era um carro horrível, que brasileiro gostava de carro americano, bonito, confortável, não ia pegar nunca. E ficamos nós sozinhos com a Volkswagen. Ficamos então, oitenta por cento dos alemães, vinte por cento nós. A coisa teve um desenvolvimento, um crescimento tão grande que tivemos que vender oitenta por cento da CISPEN, com grande sacrifício, para poder ter recurso, para poder acompanhar os investimentos da Volkswagen. Então esse foi o grande, grande negócio nosso. Vivemos aí dedicados à Klabin e Volkswagen. Até que inicia-se a indústria petroquímica. Então nós participamos desde a primeira central, que era a PQU, não é? junto com o Iguel, o Soares Sampaio. E somos sócios fundadores da Central Petroquímica. Depois, também essa aí teve uns [inaudível] incríveis, momentos de investimento muito grande, saímos; e ficamos o *down street*, só o óxido dieteno, óxido dieteno, com o Iguel, de onde nós somos sócios até hoje, através do Grupo Ultra. Nós somos sócios do Ultra com o Paulo Cunha. Então, eram os grandes negócios nossos. Volkswagen, Klabin e petroquímica, com o Ultra. A Volkswagen, eu tive direta participação, vendemos, por instrução do nosso grande... meu grande guru e chefe Mário Henrique Simonsen, que me carregava para tudo quanto era viagem no exterior, que eu tinha que aprender. Eu também fui estudar lá fora, não é? Quando eu voltei, os meus velhos tinham uma preocupação muito grande de como é que eu ia me... conhecer o Brasil um pouco. Que a gente ficou oito anos fora. Fica muito desligado. Então, uma das coisas foi me mandar me grudar com Mário Henrique. O pai dele tinha sido gerente geral, diretor geral de Monteiro Aranha toda a vida, era o diretor geral. Eles não quiseram um cantor de ópera para... O meu velho me disse que foi um dos maiores erros da vida dele. [ri] Não quiseram o cantor. “Mário, leva esse teu filho cantor de ópera para lá”. E eu, não é que gostasse de ópera, mas adorava ele,

então ele me carregava para todo lado, ia comigo. Um dia, estava numa reunião do Fundo Monetário em Washington, quando estava o irmão do xá... o irmão do xá...

F. W. – Pahlevi?

O. C. – É, Pahlevi. Embaixador do Iran nos Estados Unidos. E ele diz: “Olavo. Eles estão querendo investir na indústria automobilística. Você vai lá e senta com ele.” Eu digo: “Ô Mário, você está maluco? Eu não tenho essa autonomia, esse poder, nem esse mandato nem nada.” “Vai lá. Conversa. Escuta primeiro. Depois a gente vê o que é que vai fazer.” E daquela conversa com ele, que estava interessadíssimo em ter uma participação na indústria automobilística da Volkswagen do Brasil, daquela reunião no Fundo Monetário lá, seis anos depois – seis anos depois, acabamos vendendo uma parte para o governo do Kuwait. Foi um grande, o maior investimento árabe na América Latina na época. Foram cento e quinze milhões de dólares, em 1979, eu acho que foi. Que hoje seriam mais de quinhentos milhões, não sei quanto é que daria. Por dez por cento da empresa. Dez por cento da empresa. Foi um grande negócio. Com esse dinheiro aí a gente diversificou, fomos para a Ericsson, fomos para outros projetos, outras empresas; e tivemos um grande tropeço, que foi o Banco Boavista. Quebramos a cabeça lá. Perdemos quase um terço do nosso patrimônio naquilo lá. Graças a Deus conseguimos que o Bradesco assumisse, senão a coisa tinha ficado... a história tinha sido diferente. Mas com esse tropeço do Boavista, a Monteiro Aranha se retraiu muito e disse não, vamos arranjar aqui a casa primeiro, tomar fôlego de novo, tomar um tempo. Minha família ficou muito assustada. Mas eu sou meio inquieto, não gosto de ficar parado, e eu tinha um contato com a Associação Comercial porque, quando eu cheguei, além do Mário Henrique, do privilégio de acompanhar o Mário Henrique de perto, tinham me dito que eu tinha que freqüentar a Associação Comercial, porque era, naquela época, o centro das decisões, o núcleo...

F. W. – Isso foi, exatamente, quando? No final dos anos 70?

O. C. – Isso foi antes. A Associação Comercial foi antes.

F. W. – Começou a freqüentar antes.

O. C. – Comecei a freqüentar quando eu voltei da Europa.

P. F. – E o senhor volta da Europa quando?

O. C. – 67. Se eu não me engano assim. Lá por 70 eu já estava freqüentando a Associação Comercial. Era Rui Barreto⁹. Rui Barreto é de que ano, vocês se lembram de que ano foi? Ele era o presidente.

P. F. – Nosso... Nossa enciclopédia.

- 78 a 85.

O. C. – Rui Barreto, 78? Então era antes de Rui Barreto. Foi antes. Era o Rui Gomes de Almeida¹⁰. Mas meu contato era o Rui Barreto, lá. Depois do Rui Barreto, o Paulo Protásio¹¹. Enfim, eu fui me familiarizando, me... Nunca tinha me passado pela cabeça fazer aquele tipo de coisa. Eu gostava mais de fazer negócios. E quando eu estava assim... vamos dizer assim, retraído, eu saí da presidência de Monteiro Aranha, da executiva, fui para o conselho, e fui desenvolver meus negócios, minha área de negócios, o Artur¹² (Sendas), que eu conhecia de longa data através da política do Vasco, nós dois éramos correligionários do Vasco, me chama, junto com Humberto Mota¹³, que eu não conhecia então, para ir para a Associação Comercial. Até me causou uma surpresa, porque eu não tinha o perfil. Eu não tenho esse perfil de político, de... Eu sou um empresário mesmo. Mas eu disse bom, o Rio de Janeiro... Enfim, fui, motivado pelo Rio de Janeiro, pela recuperação do Rio de Janeiro, que é... O melhor documento que existe é aquele meu discurso no dia da posse. Não sei se vocês já têm aqui a cópia. Aquele meu discurso na posse dizia, refletia muito bem o que eu sentia do Rio de Janeiro e o que era o Rio de Janeiro naquele momento. Então, me motivei, achei que era válido, até para a minha empresa. Nós temos tudo nosso no Rio de Janeiro. Nossa família vive aqui há mais de oitenta anos, quer dizer, nós temos raízes muito fortes. Os nossos negócios não, não são no Rio de Janeiro, mas... Bom. Depois da Volkswagen, trouxemos a Peugeot. Aí foi muito importante também. Trouxemos o Peugeot para o Rio de Janeiro; e, atrás desse desafio de trazer a Peugeot, a gente pôde constatar a dificuldade que estava se trabalhar no Rio de Janeiro. Então eu achei que a Associação Comercial seria um veículo extremamente importante e interessante. E aí eu

⁹ Rui Barreto – Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro entre 1978-1985.

¹⁰ Rui Gomes de Almeida – Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro entre 1955-1959, 1961-1965 e 1969-1971.

¹¹ Paulo Protásio – Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro entre 1989-1993.

¹² Arthur Sendas – Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro entre 1997-2001.

¹³ Humberto Mota – Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro entre 1993-1997.

chamo a atenção, no meu discurso, vocês vão poder pegar muito bem a minha visão do Rio e de por que a Associação era importante.

P. F. – Dr. Olavo, voltando um pouco nesse período que o senhor volta da Europa e se aproxima da Associação Comercial. Era um pouco parte desse mergulho no Brasil se aproximar da Associação?

O. C. – Isso. E tinha um caso concreto. Nós recebemos uma multa muito grande de imposto de renda por causa de uma legislação do... O que é que foi? Não. Foi... Nós tivemos uma briga com o Klabin e...

P. F. – Nos anos 60 a 70.

O. C. – 60, é. Por aí.

P. F. – Final de 60, início de 70.

O. C. – É. Entre 60 e 70. Nós tivemos uma briga com o Klabin, fizemos um acordo com o Klabin, então a indenização de Klabin foi paga através da compra de um ativo, que era aquela fazenda Miranda Estância, no Pantanal, e essa diferença de preço acabou que foi autuada pela receita como uma mais valia, uma coisa... Um processo complicadíssimo. E o processo ia para o Conselho de Contribuintes, onde a Associação tinha grande influência, tinha representantes e tudo. Então, essa motivação foi o primeiro ponto importante. Vai lá e procura conhecer todos os representantes dos empresários nesse Conselho de Contribuintes, para poder explicar e entregar dossiês, memorandos sobre, explicando a operação, que era muito complexa, ela era... Gilberto de Ulhoa Canto era o principal, eu acho, o advogado. Mas além de Gilberto tinha o Vicente (Rau), tinha o Fernando (Rude), tinha muita gente trabalhando nisso. E eu então tinha que conhecer os representantes dos empresários no Conselho de Contribuintes. Foi assim que eu me aproximei mais. Eu sou ruim de data. Mas é fácil a gente recompor. Fácil de recompor.

P. F. – Não. Mas é fácil. É só para entender um pouco essa entrada.

O. C. – É. Esse processo é...

P. F. – Tem a ver também com uma questão empresarial, de negócios.

O. C. – Prática. De negócio. Prática.

P. F. – Quer dizer, a Associação cumpria, àquela época, um papel importante. Porque ela tinha uma ramificação na...

O. C. – É. Tinha esse papel importante. Tinha. Olha, o melhor depoimento que eu tive da Associação, a importância que tinha a Associação Comercial aqui no Rio de Janeiro, foi uma jornalista que me disse, que todo jornalista tinha que começar seu dia, abrir a pauta na Associação Comercial. Então, a partir da Associação Comercial é que você sabia e podia orientar o seu dia, as coisas importantes que iam acontecer.

P. F. – Se era isso, onde é que o senhor localiza... Já que o senhor frequenta a Associação desde então, veio a presidi-la agora, onde o senhor localiza o momento em que a Associação começa a perder esse...?

O. C. – Eu nunca fui atuante nessa parte política. Eu nunca fui. Eu fui... Ia lá, fazia contatos e frequentava...

P. F. – Era um espaço de sociabilidade também.

O. C. – De sociabilidade. Conheci empresários, conhecer empresários, tudo isso era muito importante. Mas eu acho que, visivelmente, é o fato de permitir que a Confederação sáísse da Associação Comercial. É a grande briga do Rui Barreto com Amaury Temporal¹⁴ e Paulo Protásio. Vocês devem ter ouvido falar muito nisso...

P. F. – Ouvimos as três versões. [ri]

O. C. – Mas eu não posso deixar de reconhecer de que foi o esvaziamento, sem dúvida nenhuma. E logo depois foi a Câmara de Comércio Exterior, também saíram. Saiu a Federação. A divisão da Confederação com a... a Federação da Associação foi, isso, para mim, foi o golpe fatal. Porque, na realidade, hoje, o que nós somos, somos é a Associação da Candelária. Nós não temos influência sobre nenhum... não temos influência direta em cima de nenhum outro organismo.

P. F. – Mas o senhor acha que dá para fazer algum paralelo, já que o senhor citou antes, com o esvaziamento do Rio?

O. C. – Não. Não, não. Eu acho que a Associação perdeu influência em função dessas divisões todas. Porque tudo nasceu na Associação Comercial. Vocês vão ver que as federações, a Confederação da Indústria, a Confederação do Comércio, tudo, tudo, tudo foi criado e nascido ali dentro da Associação Comercial. Então, aquele esvaziamento, aquela divisão foi... Mas aí,

¹⁴ Amaury Temporal – Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro entre 1985-1989.

a minha estratégia é que nunca chamo a Associação Comercial de a casa do comerciante, eu chamo a casa do empresário; pela localização estratégica que tem, pela tradição, pelo nome, o nosso desafio, não é? (Marisa sabe disso) era fazer aquilo a casa do empresário. Lentamente, ela está se transformando nisso. Você tem lá representações da indústria de todos os lados, quer dizer... Mas foi, sem dúvida, essa divisão que causou esse esvaziamento. E depois... Quer dizer, isso a gente... Cada um tem o seu perfil. Quer dizer, o Humberto é uma máquina, uma pessoa muito dinâmica; na época dele, ele deu muita visibilidade à Associação. Por exemplo, Marcílio¹⁵ é um homem... é um intelectual, é um pensador, então deu um nível assim à Associação, que, em termos de respeitabilidade, credibilidade e tudo, foi extraordinário; mas Marcílio não é homem de ficar saindo e divulgando e... Não é? Quer dizer, ele é mais fechado para dentro de casa, o trabalho dele. Então, tudo isso, assim ela foi ficando um pouquinho para trás. E também, sem dúvida nenhuma que o fato mais relevante é que ela não tem dinheiro. E concorrer com essas federações... do Comércio, Federação da Indústria e tudo isso, é muito difícil, então... para fazer os estudos, para promover os eventos, para chamar estrangeiros para virem fazer visita, tudo, nós não dispúnhamos de recursos; aí nós perdemos muito...muito espaço para esses caras.

F. W. – E assim que o senhor chegou na Associação, o senhor já assumiu uma posição na direção, alguma coisa assim? Como foi a sua entrada na Associação?

O. C. – Não. Eu fui convidado por Rui Barreto. Eu entrei através do Rui Barreto. Agora o ano que foi isso, eu não sei. Eu fiquei lá como diretor, durante muito tempo. Mas não atuante.

F. W. – Não atuante.

O. C. – Não. Nunca atuante. Nunca. Eu não participei de nenhum... das outras chapas, eu nunca fui da diretoria... Eu sou daqueles cem, sabe, o Conselho Diretor tem cem... Um daqueles cem ali.

F. W. – Mas quando é que o senhor começou a participar mais ativamente, a ponto de... ?

O. C. – Eu nunca participei. Nunca. Nunca participei.

F. W. - Nunca participou. O senhor foi chamado para a presidência...

¹⁵ Marcilio Marques Moreira – Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro entre 2001-2005.

O. C. – Possivelmente por que eu estava com menos trabalho, não é, porque eu tinha saído da diretoria executiva de Monteiro Aranha, e porque Humberto e principalmente Artur me conheciam. O que tinha também, eu continuava um pouco esse trabalho de Monteiro Aranha de vender o Rio de Janeiro. Eu tinha muito esse prazer de poder receber estrangeiro, fazia almoços na minha casa, fazia jantares; e ia, eu participava de seminários ou de palestras lá fora, em que se falasse do Rio de Janeiro. Quer dizer, era uma característica conhecida minha essa paixão pelo Rio. E tanto é que, quando eu cheguei na Associação Comercial, eu fiz um estudo de planejamento estratégico, contratei o IEDI¹⁶, o André Urani, e nós focamos... Até foi uma coisa histórica, porque nós tínhamos lá... “a Associação tem peso e tem voz nacional, então tem que ir a Brasília, tem que...” Olha gente, para isso, tem gente mais competente que eu. Eu vou focar e centralizar meus trabalhos no Rio de Janeiro. Você vê que eu, raramente, atuo, participo, falo, opino sobre temas nacionais. O meu objetivo é... eu sou da casa do Rio de Janeiro.

F. W. – Ou seja, o senhor já assumiu com essa perspectiva.

O. C. – Foi minha definição.

F. W. – E qual era a sua expectativa? Qual era o seu projeto em relação ao Rio de Janeiro quando o senhor assumiu?

O. C. – Antes e depois do Sérgio Carvalho. Do Sérgio Carvalho... [ri]

F. W. – Sérgio Cabral.

O. C. – Do Sérgio Cabral. Quando surgiu o Sérgio Cabral, eu também o conhecia por causa do Vasco, que ajudou muito nisso... [ri] O Vasco teve muita influência em toda a minha história na Associação Comercial. Eu fui, desde o início, desde o início da campanha do Sérgio, eu acompanhei muito de perto. E aí eu senti que realmente nós teríamos... a coisa mais importante, pelo menos um diálogo aberto, e o espaço, que o empresariado não tinha com o governo Garotinho e tinha pouco com outros governos. Então ele me disse: “Eu preciso da Associação Comercial forte.” Me deu todo o apoio. Todo apoio. E através dessa ligação muito próxima com ele...

F. W. – Isso foi antes da eleição dele, não é? Ele estava na Assembléia...

¹⁶ IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial.

O. C. – Foi antes da eleição dele. Não. Ele quase que lançou a...

F. W. – Ele já estava no Senado nesse momento.

O. C. – Ele estava no Senado. Ele estava no Senado.

F. W. – Já. Porque ele se elegeu senador em 2002. Não foi isso? Ele tinha sido presidente da Assembléia antes.

O. C. – Isso. Isso. Ele já estava no Senado. Mas eu já era ligado a ele desde que ele era presidente da Assembléia. Ele me deu o título até, aqui, e tudo. E nós, sempre conversando sobre o Rio. Não. Mas aí... Não. Aí teve um episódio muito importante, que eu estou esquecendo. Tinha um grupo no Rio de Janeiro, que se reunia com André Urani, João Roberto, Kátia Almeida Braga, Roger Yelle, todos querendo estudar o que tinha sido feito no Espírito Santo. Se lembra, o grupo lá, que fez o... Acho que tem um nome até. Com Paulo Hartung, e colocaram Paulo Hartung no governo. Era a Aracruz, todas as empresas do Espírito Santo. Me mandaram estudar isso. Eu fui lá no Espírito Santo para ver isso. E eu achei que aquilo era, realmente, um movimento que nós podíamos... Porque tinha que ser uma coisa organizada. Todo mundo sabia que tinha que mudar muita coisa no Rio, mas não tínhamos o veículo, não tínhamos a coisa organizada. Então... Não. Essa foi uma das razões que eu aceitei...

F. W. – Esse grupo se reunia onde?

O. C. – No IEDI.

F. W. – No IEDI. No instituto do...

O. C. –Do André Urani. Nós tivemos diversas reuniões lá. E nós chamamos o pessoal do Espírito Santo, eu fui ao Espírito Santo, eu fui ver o trabalho lá. E eu levei isso para o Sérgio Cabral.

F. W. – Ou seja... Deixa ver se eu estou entendendo. Na verdade, era um grupo de pessoas, que procuravam fazer essa articulação.

O. C. – De grandes empresários...

F. W. – Fazer essa articulação entre... Na verdade, uma estratégia, um levantamento... Porque o Urani é economista.

O. C. – Repetir aquilo que tinha sido feito no Espírito Santo. O André tinha, na equipe dele, gente que participou desse trabalho no Espírito Santo. O César Vasquez, por exemplo.

F. W. – Mas aí era uma articulação dos empresários e tentando encontrar uma saída política para o estado?

P. F. – Ou influenciar os políticos.

O. C. – Influenciar os políticos. Não uma saída política, não. Mas mudar a cabeça desses políticos, não é, no sentido de...

P. F. – E o Sérgio Cabral apareceu como um veículo importante.

O. C. – E o Sérgio Cabral ficou aberto, muito aberto, e valorizando muito isso. Ele valorizou enormemente. Ele disse: “Eu, sem os empresários, não consigo dar a virada que nós precisamos dar no Rio de Janeiro.” Então o meu grande lema foi a melhoria do ambiente de negócios do Rio de Janeiro.

F. W. – O senhor se lembra quando foi que começou a participar dessas reuniões?

O. C. – Isso foi tudo... Eu assumi... Em que ano eu assumi a Associação? Faz três anos, não é?

F. W. – Foi em 2005.

O. C. - 2005. O Sérgio...

F. W. – Se elegeu governador em 2006.

O. C. – 2006.

F. W. – Em 2002 ele se elegeu senador.

O. C. – Senador, é. Eu diria que por volta de 2003. Uns dois anos antes de eu ser... ir para... Não. Um ano antes. 2004.

F. W. – Ou seja, em pleno governo da Rosinha Garotinho.

O. C. – Em pleno governo da Rosinha Garotinho. Porque eu, por causa da Peugeot, tive muito contato com a Rosinha e com a equipe da Rosinha, para ver...

F. W. – A Peugeot veio quando? Está em Porto Real, não é isso?

O. C. – Ela está em Porto Real.

F. W. – Ela veio quando para cá?

O. C. - Mas foi uma briga terrível. O Ronaldo César Coelho era secretário de Desenvolvimento. Nos ajudou muito. Ronaldo era um parceiro que a gente podia conversar no governo da Garotinha. Foi aí que começou esse meu envolvimento com o governo do Rio de Janeiro mesmo. Quer dizer, eu via que estava difícil, como era difícil a gente poder atrair investimentos, atrair empresas. Quer dizer, o ambiente de negócios era muito contrário.

F. W. – Foi muito difícil trazer a Peugeot para cá?

O. C. – Por causa da guerra fiscal. Quer dizer, cada um oferecia condições... Minas estava... No final ficou Minas e Paraná, com propostas assim... E foi, realmente, a ligação do velho Baby, do Joaquim, com a família Peugeot é que pesou para o Rio de Janeiro. Foi o que decidiu para o Rio de Janeiro. E o trabalho, excelente trabalho que fez, na época, o Ronaldo César Coelho. Era o Ronaldo, tinha um cara... Quem é que estava mais? Tinha uma equipe muito boa com ele.

F. W. – Mas o que é que pegava na relação com o governo do estado?

O. C. – Ah... Pegava tudo, não é? [risos] Quer dizer, para te dizer, nada funcionava. Nada. [ri] Nada, nada, nada.

F. W. – Eles jogavam contra o Ronaldo nessa história?

O. C. –O Ronaldo jogava sozinho. O Ronaldo é que tocava. Você marcar uma reunião com a governadora era difícil. [ri] Era difícil *pra* burro. E depois... Enfim... Ela não tinha a cabeça voltada para isso. O próprio governador também, eu tive algumas reuniões com ele...

P. F. – Com o anterior. O Antonio.

O. C. – O Garotinho, é. Não... Não tinha diálogo, não tinha parceria. E o Sérgio tem essa cabeça aberta para isso. Você vê que ele está pondo em prática isso, não é? Quer dizer, está sempre lá, nos chamando, sempre participando. Então coincidiu, o grupo se reunindo, a minha ligação com o Sérgio, o Sérgio querendo se candidatar, foi reunindo uma série de fatores assim, e culminaram com eu assumindo a Associação Comercial.

F. W. – Eu queria que o senhor falasse um pouco dessa experiência de estudar o caso do Espírito Santo. O que é que o senhor aprendeu do Espírito Santo e trouxe para cá?

O. C. – É. Não. Eu aprendi que era muito diferente. O caso aqui... Lá, eram duas, três, quatro empresas, era uma coisinha pequenininha, e três empresas podiam. Aqui, não podia. Então nós fizemos aqui uma coisa mais na base... Nós fizemos um... contratamos o IEDI para fazer um diagnóstico do Rio de Janeiro. Que acho que ficou bastante conhecido, ele divulgou isso, publicou aquele diagnóstico. A baleia encalhada, não é? [risos] Segundo ele falou, a baleia encalhada. [ri] E, através desse diagnóstico, nós definimos as nossas prioridades. Com o grande lema, com a grande bandeira, que era a melhoria do ambiente de negócios do Rio de Janeiro. Com isso, eu achei que era muito importante, estrategicamente, me aproximar da Firjan¹⁸, da Fecomercio¹⁹, do Sebrae...

F. W. – Ou seja, a estratégia para o Rio tinha que ser institucional.

O. C. – Tinha que ser institucional.

F. W. – Para poder... Por causa da diversidade da...

O. C. – Mas com a presença do setor privado.

F. W. – Claro. Mas, para poder articular o setor privado, o senhor precisava das instituições.

O. C. –Essa foi a grande obra que a gente conseguiu.

P. F. – E a Associação Comercial poderia desempenhar um papel.

O. C. – O peão, o peão articulador disso. Se eu posso dizer, se eu fiz alguma coisa assim de... que mudou um pouquinho tudo isso, foi isso. Através da Associação Comercial, eu consegui reunir... Porque eu não concorro com ninguém, eu não sou... Eu não vou nunca querer o lugar do Eduardo, eu não vou tirar Orlando Diniz da Fecomercio, então eu tinha diálogo aberto com todos. E, por outro lado, tinha um ótimo diálogo com o governador, então...

P. F. – Podia juntar as peças.

O. C. – Conseguimos juntar as peças e fazer aquele que é o grande trabalho da Associação Comercial.

¹⁸ Firjan – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro

¹⁹ Fecomercio – Federação do Comércio.

P. F. – Nesse sentido, deixa eu perguntar outra coisa para o senhor. O senhor está colocando assim, o mundo empresarial, digamos assim, que é o mundo de onde o senhor vem, com o mundo político. Mas tem todo um outro mundo, digamos assim, da sociedade civil, para além do mundo empresarial, que talvez seja importante, também, nesse projeto de... Isso tem sentido...?

O. C. – Você sabe que nós temos vinte conselhos lá na Associação Comercial. Eu te confesso que, nesse lado, tem muita coisa para se fazer. Eu não tive o sucesso que eu esperava. Eu tenho o melhor presidente de conselho que poderia existir, que é o Rudolf Höhn, ex-presidente da IBM, mas nós não tivemos esse mesmo sucesso. Não tivemos mesmo. Foi uma pena. Eu tenho uma obra social, que eu faço lá em Santa Teresa, e eu vejo a dificuldade... Lá, em Santa Teresa, eu estou conseguindo reunir, todos esses movimentos, e ONGs e...meio ambiente com... um desenvolvimento sustentável, tudo isso, lá, lá no meu cantinho, a gente está conseguindo fazer. Culminou, agora, o governador comprou a Escola Suíça lá. Aquilo lá está um sucesso. Desde as senhoras fazendo hidroginástica, porque tem uma piscina tão grande... [ri] Dizem: “Não. É uma maravilha. Está todo mundo fazendo hidroginástica lá”. Eu digo, está bom, pelo menos estão usando. Mas quer dizer, lá em Santa Teresa eu consegui esse modelo. Eu tenho Pró-Saber, eu tenho tudo, tudo, todas as grandes...

F. W. – Ou seja, a Associação conseguiu estabelecer com...

O. C. – Não. Mas aí não foi. Aí é um trabalho individual do Instituto. E na área social, eu vou te dizer que nós não conseguimos avançar muita coisa. Não conseguimos. Não me lembro assim de nenhum fato mais relevante na área social, lá. Infelizmente. E é muito importante. Agora... Depois então, lá na Associação, surge o movimento do Rio de Janeiro lançar... o movimento do Rio de Janeiro sede olímpica de 2016. Que eu reputo o mais importante projeto que existe no momento nesse estado. Não é sediar a Olimpíada. (Eu não vou publicar isso, mas...) O que eu quero é o legado. Entendeu? Do que vai se fazer para preparar a cidade para ser a base disso. Isso aí então, e já estamos atraindo ONGs, porque isso é fundamental, não posso deixar de estar atraindo, e chamando atletas, e chamando ONGs, para essa preocupação com o setor social. Nós contratamos a Maquise para fazer esse trabalho. Contratamos até o principal assessor do Eduardo Paes, é que coordenava isso para nós, o Felipe Góis. Sabe que ele veio para cá, não é? Está com o Eduardo Paes. E então, nesse projeto da Olimpíada, nós estamos visualizando um projeto muito bem definido, muito bem...

P. F. – Um norte de atuação.

O. C. – Para atuar. E estamos nos articulando para que os empresários sejam o responsável pelo acompanhamento, pela implantação e execução daquilo que nós chamamos do plano de legado para o Rio de Janeiro.

F. W. – Mas quais são as expectativas? Quando o senhor fala em legado, o que é que o senhor está visualizando concretamente?

O. C. – Olha. Eu vou te mandar o trabalho, porque vale a pena vocês darem uma olhadazinha. Nós já estamos com ele pronto. Então nós temos o legado... o principal item é a segurança, obviamente. Nessa área de segurança nós estamos muito bem. Muito bem. Nível internacional. O planejamento do governo Sérgio Cabral para os próximos cinco anos, ele vai fazer grandes avanços. Não sei se vocês têm notado, mas eu estou com o sentimento de que ele já está fazendo avanços, está ganhando guerras aí que são da maior importância. Mas não é só isso. É toda a parte de inteligência da Polícia, equipamento da Polícia, entrosamento da Polícia.

P. F. – A Olimpíada pode atrair terrorismo, por exemplo.

F. W. – Sem segurança, não dá.

O. C. – Esse é o ponto principal. Principal. Esse é o ponto que nós estamos melhor, na minha opinião. A parte de transporte, estamos mal. Muito mal. Porque existe uma disputa entre o ônibus e o metrô, que impede uma solução óbvia, que é um metrô lá para a Barra da Tijuca; que vai terminar saindo. Mas nós não... Como não temos isso aprovado e definido, então nós não podemos colocar isso na proposta.

F. W. – A resistência é das empresas?

O. C. – De ônibus. Terrível. Terrível. Problemas políticos enormes. Enormes. Muito fortes.

F. W. – Mas nós não vamos ter muito jeito. Inclusive, isso foi o tema central da campanha, os dois candidatos que disputaram a prefeitura colocaram que tem que intervir sobre isso.

O. C. – Não, não. Eu tenho certeza... Não tem, não tem escapatória. Quer dizer, o Sérgio Cabral está temporizando aí, procurando...*(Tem mais um cafezinho, Marisa, será que tem?)* Mas não tem escapatória. Tem que partir para o metrô mesmo. Então, transportes, não tivemos

o sucesso total. Mas estamos, por exemplo, transporte também é o porto do Rio de Janeiro. E esse é o nosso grande... grande bandeira. E isso começou, a coordenação desse trabalho do projeto do porto do Rio de Janeiro, começou com o IPP, lá na Associação Comercial. Nós chamamos os diversos interessados, os diversos participantes para procurar definir um projeto conjunto. Quer dizer, quase que oficializamos aquele do IPP.

F. W. – E isso depende da articulação com o governo federal também.

O. C.– Federal, municipal, Docas, quer dizer... é governo federal, estadual, municipal e empresas. Que tem lá empresas também. Então o porto do Rio é, dentro dessa área de transporte, nosso maior sucesso. Sem dúvida nenhuma. Estamos agora, quinta-feira, vou fazer uma outra grande debate sobre o aeroporto, que é uma outra coisa importante...

F. W. – Revitalização do Galeão.

O. C. – Revitalização. Agora você quer ver um caso concreto, que é interessante. O secretário de Transportes, o Júlio Lopez... Porque o nosso Conselho de Transporte... Logística e Transportes, é hoje quase que o oficial do governo. O governo tem um conselho que é o nosso lá da Associação. Então nós estamos, na quinta-feira, promovendo um grande debate sobre a questão do Santos Dumont, Galeão. Abre o Santos Dumont, não abre o Santos Dumont. Isso é feito lá na Associação Comercial. Quer dizer, é mais uma prova. Então, para as Olimpíadas, a parte de transporte tem esses itens, que estão indo bem; essa parte do aeroporto eu acho que está bem encaminhada, na parte do porto. Depois vem a questão do... O grande desafio nosso. Nós não temos aqui hotéis suficientes para alojar, as acomodações. Então, também, como motivar e que projeto se pode fazer para ampliar esses investimentos em hotéis; quer dizer, aumentar o número de acomodações. E o muito triste é meio ambiente também, que não pudemos nem... não tivemos coragem de mencionar a baía de Guanabara como um dos objetivos. Apesar de que sem baía de Guanabara não tem Olimpíada aqui agora. Não conseguimos um termo de acordo, oficializar nesse sentido, então vem muito a parte das lagoas lá de Sepetiba e Jacarepaguá mas sem a baía.

F. W. – O senhor assume exatamente em 2005, o ano anterior às eleições. Foram eleições fundamentais: eleições para o governo do estado, em 2006, e eleições nacionais também. Como foi a atuação da Associação nesse período de 2005-2006?

O. C. – Nós, com Brasília, temos muito pouco, muito pouca relação. Meu foco foi diretamente com o Rio de Janeiro.

F. W. – E quais foram as principais iniciativas que o senhor teve nesse período, 2005-2006?

O. C. –O meu primeiro mandato foi muito voltado para dentro da casa, sabia. Fortalecer a casa. Muito, muito, muito. Esse entrosamento com as outras instituições. Eu não tive nenhuma grande realização assim... A minha maior realização foi eleger o Cristo uma das maravilhas do mundo. [ri] Que consegui...

F. W. – Que valorizou muito meu imóvel, que dá frente para ele. [risos] Ou seja, o senhor assumiu como um empresário.

O. C. – Como empresário, puramente empresário.

F. W. – Vou assumir, vou arrumar a casa primeiro.

O. C. – É. Arrumar a casa. Botar para funcionar aqueles conselhos. Tem conselhos fantásticos lá dentro.

F. W. – E como era a situação quando o senhor assumiu?

O. C. – Estava tudo muito desmotivado, estava tudo muito parado, muito... Sabe? O pessoal, os próprios funcionários, sem muito... O problema de recursos também. Eu tive um grande apoio de algumas empresas. A mim, nunca me faltou recurso, o que eu pedia para o Rio de Janeiro estava ali, as grandes empresas. Eu posso citar. O Bradesco, a Vale, a Andrade Gutierrez. Eles todos ali. O que fosse preciso eu levantaria. Melhorei muito o nível da... aqui, - isso é bom não falar mas... quer dizer, peguei gente muito competente para ir trabalhar comigo lá. Como Marisa, por exemplo. [ri]

P. F. – Mas o fato do senhor ser quem é, um empresário de uma família tradicional empresarial no país, faz uma diferença nesse sentido de... com as características que a Associação tem, de ser voluntária, no sentido de o senhor ter um apoio maior do que...? Eu pergunto isso porque uma discussão que aparece aqui nas entrevistas é uma certa mudança de perfil do freqüentador da Associação. Durante muito tempo foi de empresários e agora tem os executivos, os funcionários... bastante os funcionários, digamos assim, menos o dono da empresa. O senhor acha que isso é uma questão?

O. C. – Mas eu não concordo com isso, não.

P. F. - Mas algumas pessoas falaram isso aqui.

O. C. – É?

F. W. – É. A gente ouviu se dizer isso, que hoje em dia são os executivos.

P. F. – São os executivos, e não os donos.

O. C. – Não. Eu não concordo com isso, não. Eu acho que os donos estão freqüentando de uma maneira como nunca freqüentaram antes. Quer dizer, realmente, a gente pode... Agora... Não. Está certo. Quem freqüenta e quem estão assiduamente lá são os que participam dos conselhos. O dono não participa dos conselhos. Então você vai na Associação, você vai ver o executivo, você vai ver o cara especializado em meio ambiente, você vai ver o cara especializado em transporte, em inovação, aquele de energia, são conselhos fantásticos; ali só tem técnico, tem gente do mais alto gabarito. Não. Retifico. É muito mais freqüentado hoje em dia por gente do mais alto gabarito na área técnica, executivos especializados. O conselho, por exemplo, de... o Jurídico, com Dosse Rezende ali, você tem grandes, grandes nomes na área jurídica, fiscal e tudo. Isso é verdade. Por que dizem isso? Porque os conselhos foram muito valorizados. Esses conselhos eram uma coisa que... se reuniam, convidavam uma pessoa, fazia uma palestra; mas não tinha objetivo, não tinha um planejamento. Eu agora, no começo do ano, eu sento com os presidentes, “escuta, qual é? Por onde é que nós vamos?” Agora, nós temos na Associação Comercial três grandes projetos. Um, a megacidade do Alquéres. Eu tenho dois vice-presidentes, que é o Alquéres e a Maria Sylvia. José Luiz Alquéres, presidente da Light. Ele, o grande desafio dele, ele está enxergando vinte anos na frente, é a megacidade. Então já está...

F. W. – Futuro do Rio de Janeiro.

O. C. – Futuro do Rio de Janeiro, ele diz, é a megacidade, que vai de Campos, Juiz de Fora a Campinas. Isso tudo aqui vai virar uma cidade. Então os temas como energia, segurança já não podem mais ser discutidos por São Paulo sem discutir com o Rio de Janeiro. Existe já um problema comum. Como já existem megacidades no mundo inteiro. Então esse é um megaprojeto, em que ele quer que os conselhos dêem a sua contribuição. O Conselho de Energia já está pensando e discutindo o que será essa megacidade. A Maria Sylvia só pensa no centro. Está desenvolvendo um projeto de revitalização do centro, que é um modelo que

Eduardo Paes vai adotar e vai ser um modelo nacional. Aqueles bids. Não sei se vocês já leram alguma coisa sobre isso.

F. W. – Não.

O. C. – Eles fazem um condomínio, vamos dizer assim, dos proprietários de imóveis que, junto com a prefeitura, suplantam o serviço que a prefeitura não dá. Então, em termos de, por exemplo, limpeza, a prefeitura limpa duas vezes a avenida Rio Branco, eles vão... Toda Nova Iorque é dividida em cinquenta e seis (bids). Então tem o bid dos *squares*, que é o mais importante. Esse aí é o projeto da Maria Sylvia para o centro do Rio de Janeiro. Esse aí está já... Porque tem que mudar a Constituição. Você não pode dar ao cara a opção de pagar ou não pagar. É um pouquinho o Saara, só que com a diferença de que o cara, uma vez que foi aprovado na Assembléia... É um condomínio. A Assembléia aprova por maioria de setenta por cento dos votos que nós vamos cobrar aquela mensalidade, isso passa a ser uma taxa, cobrada pela união.

F. W. – Pela união. E não pela prefeitura.

O. C. – É. Pela união. Depois, como passa pela prefeitura, mas a prefeitura repassa diretamente para aquele bid ali, para aquele condomínio.

F. W. – E é ele que gerencia a aplicação desses recursos?

O. C. – É ele que gerencia, com representantes da prefeitura ali. Com representantes da prefeitura. É um negócio revolucionário. Muito interessante. E eu fiquei com o apoio à pequena e média empresa, então eu tenho um trabalho muito grande com o Sebrae. Eu estou me envolvendo diretamente com o Sebrae, diretamente. Criamos um fórum, para ver como é que o grande se beneficia do crescimento do pequeno e médio empresário e como é que a gente coordena isso. Quer dizer, esses são os três grandes projetos nossos, junto com o a Olimpíada.

F. W. – E o senhor está conseguindo trazer esse pequeno empresário para dentro da Associação?

O. C. – Eu não acho que é o lugar dele. Acho que não é. Eu acho que nós temos que trazer o grande, para o grande discutir como é que nós podemos atuar com o pequeno. O pequeno tem o Sebrae, o pequeno tem... Nós não somos assim um lugar para ter grande quantidade de sócios. Eu quero menos sócios pagando mais. Eu acho que aquilo lá é o lugar

mais para média e grande empresas. Não é para pequena empresa e não é para pessoa física. Eu sou muito pouco entusiasta daqueles convênios... *(Está na nossa hora?)*

F. W. – Não.

O. C. – Aqueles convênios com cursos de inglês, academia de ginástica, para a pessoa entrar para a Associação porque vai ter um convênio com. Não. Eu sou muito contra isso. Eu acho que aquilo lá é, realmente, é a casa do empresário, para discutir os grandes temas.

P. F. – Aproveitando esse mote. Por tudo que o senhor está falando, tem um voltar o olhar para o Rio de Janeiro. Digamos, mudou uma estratégia...

O. C. – Isso. Completamente.

P. F. - que sempre foi, durante o Império e durante muito tempo...

O. C. – Nacional. E o Rio era a capital também, não é?

P. F. – uma estratégia nacional, é, e que o Rio era capital etc., e talvez, a partir desse diagnóstico de esvaziamento da atuação da Associação, se volta agora, e talvez, a gestão do senhor, isso fique mais claro do que nunca, um foco no Rio.

O. C. – Com certeza.

P. F. – O senhor sente isso como algo já consensual no corpo da Associação? Há oposição a isso?

O. C. – Ah! Da Associação, é, com certeza. Nenhuma resistência. Não há nenhuma resistência.

P. F. – Como é que o senhor vê isso na política interna da Associação?

O. C. –É. Não. Não vejo nenhuma resistência do pessoal a isso. Agora é óbvio que por exemplo, a reforma tributária, é um tema que nós temos que participar, temos que acompanhar, temos que discutir, porque isso tem interesses aqui do Rio de Janeiro, diretamente, essa questão dos royalties e tudo isso. Então nosso Conselho Jurídico lá, fiscal e jurídico, está acompanhando a reforma tributária; chamou o relator para vir discutir, criaram um comitê, já tem um...

P. F. – Ou seja, voltar para o Rio não significa abdicar dos temas nacionais.

O. C. – Abdicar dos temas nacionais. Isso que é importante. Mas eu não vou ficar dando... Por exemplo, ele tem que estudar aqui o projeto do Eduardo Paes de simplificar esse negócio de abrir e fechar empresa aqui no Rio de Janeiro, a Junta Comercial, fizemos um trabalho grande com a Junta também, que está mostrando um resultado muito importante. Isso tudo são coisas que... Bom. A Junta é local também. Mas a gente olha o que está acontecendo em volta.

P. F. – Só para entender também do ponto de vista nacional. Uma outra grande associação, vamos dizer a Associação Comercial de São Paulo, ela tem uma estratégia também muito local? Tem diferenças?

O. C. – Eu fui muito lá e tenho muitos amigos, são todos amigos meus, mas aquilo lá, é uma diferença tão grande... Porque aquilo lá tem trinta milhões aplicado em caixa, não é? Com trinta milhões aplicado em caixa você tem uma força política e influencia muito mais do que quem está pedindo aí, rodando o pires para pegar cem mil para fechar a conta no fim do mês.

F. W. – Mas para além do poder econômico.

O. C. – É porque eles têm aquele sistema de crédito. eles fazem... (*Caiu?*)

P. F. – Caiu. Eu pego. Pode continuar.

O. C. – (Ah! Perdão. Caiu o telefone. Muito obrigado). Então é... São papéis diferentes. Eles têm influência nacional até, não é. Aquele Afif Domingues²⁰ se lança para presidente do Brasil, e tem projeção e tem recursos para isso.

P. F. – Mas eles tentam influenciar aqui, por exemplo?

O. C. – Não. Não. Não, não.

F. W. – Mas a diferença é somente econômica, no sentido de que São Paulo tem muito mais dinheiro, é claro, ou há uma questão de mentalidade, de postura do empresariado em São Paulo, diferente do Rio? Ou o senhor acha que não, que a diferença é, basicamente, só que eles têm grana? [ri]

O. C. – Eu acho que é a importância que eles têm na economia também.

F. W. – Ou também o peso político do estado.

²⁰ Guilherme Afif Domingos – É um administrador de empresas e político brasileiro filiado ao partido Democratas.

O. C. – O peso político deles, que eles têm que se preocupar muito com o nacional.

F. W. – É. Com dezesseis anos de presidência da República paulista... [ri]

O. C. – É. [ri] Com resultado. Eles estão tendo sucesso. [ri] Quer dizer... Nós ainda não temos esse privilégio.

F. W. – Certo. O senhor acha que é mais uma coisa... Não é uma questão de mentalidade do empresariado.

O. C. – Não. Eu acho que não. Não. Mas eu vejo, um dos grandes sucessos é essa conscientização dos empresários sobre o Rio de Janeiro. Hoje, por exemplo, eu estive uma reunião de manhã, com o Júlio Bueno, com o Kelly, tentando estudar aquela ADRio. O governo está montando uma estrutura interessante para atrair investimentos novos e tudo aqui, e a ADRio é uma das peças importantes. Tem a InvestRio, tem a Codim, tem a Agência do Desenvolvimento e agora a ADRio, que vai ser a formuladora ou pensadora, onde podem contratar estudos, contratar coisas, que o governo tem muitas limitações, não é? E eles estavam, por exemplo, dizendo, um caso já de sucesso: a Tracbel, que ganhou a concorrência da ilha da Madeira, da usina da ilha da Madeira, está... escolheu se sediar no Rio de Janeiro, porque aqui ele tem a Eletrobras, ele tem o BNDES, ele tem esses órgãos todos e tem mão-de-obra muito mais qualificada e preparada no setor elétrico, por exemplo. O setor de energia, o Rio de Janeiro é um grande centro do Brasil, não há a menor dúvida. Então o fato deles terem identificado esse potencial do Rio e de virem instalar uma empresa que vai ter mais de duzentos salários de alto nível, quer dizer, já é uma vitória para a nossa política.

F. W. – Certo. O senhor tinha mencionado a questão da relação com os pequenos e médios empresários. Fala um pouco do fórum, o Fórum do Rio.

O. C. – É. O Fórum do Rio, na realidade, nós estamos há dois anos estudando ele. Qual o melhor veículo, qual a melhor forma que nós poderíamos ajudar essas obras do PAC²¹. Quer dizer, o PAC faz as obras, deixa lá; mas, se não tiver uma continuidade na atividade econômica, nós acreditamos que aquilo é dinheiro jogado fora. Então, nosso grande desafio é como apoiar e atuar nesse apoio ao desenvolvimento do micro ali, micro e pequeno empresários. E nesse sentido identificamos um tipo de um cartão elo, um cartão que ele vai poder ter desde uma

²¹ PAC – Programa de Aceleração do Crescimento.

conta corrente, porque muito poucos têm conta corrente, quer dizer, se ligar com um banco, poder até... questão de...

F. W. -- Crédito.

O. C. – Banco, para obter o crédito. A capacitação. Ele vai poder também trabalhar a capacitação. Crédito, capacitação...

F. W. – E quem vai oferecer a capacitação?

O. C. – A capacitação é que está se discutindo de onde é que viria. Possivelmente, o Sebrae, quer dizer, em grande peso, o Sebrae. Ou, se não for o Sebrae, quem melhor do que o Sebrae? – a própria Firjan, quem sabe, possa ser. Mas então, são as grandes empresas como a Light, O Globo, O Globo está também, na parte de comunicação...

F. W. – E tem toda a parte de regulamentação. Ou seja, desburocratização e regulamentação.

O. C. – De regulamentação. Ajudando eles a entrar no mercado formal. Então é esse cartão elo, em que eles vão poder... bom, vão poder faturar, vão poder emitir uma nota na hora com isso. Eu acho que isso aí vai ser revolucionário. Na hora que a gente conseguir botar isso para funcionar...

F. W. – Isso é fundamental. É. Se for feito junto com a obra do PAC, vai ser um impacto social impressionante.

O. C. – Fantástico. Nós estamos avançados nisso aí. Estamos trabalhando bastante nisso.

F. W. – E o senhor está animado. A expectativa é boa.

O. C. – Eu torço. Ah! Eu estou muito esperançoso. Muito esperançoso. Não sei se eu termino isso, mas o meu próximo presidente vai poder...

F. W. – Mas é interessante isso, essa conjunção de... Como é que o senhor interpreta isso? Até bem pouco tempo atrás, a gente tinha a impressão que não tinha jeito, a cidade não tinha saída, era uma desesperança total.

O. C. –Eu acredito muito na saída do Rio. Acredito mesmo. Muito.

F. W. – O que faz o diferencial?

O. C. – Eu acho que é a administração estadual.

F. W. – Estadual. A administração pública.

O. C. - A qualidade da gestão pública, entendeu? É uma gestão que está voltada para resultados, com objetivos. A escolha dos...

F. W. – Ou seja, liderança política.

O. C. –Liderança política. E a forma como ele montou a equipe dele. Ele tem muito pouca influência política. Ele deu muita autonomia para os secretários. Ele nomeou esse chefe de Segurança e...

P. F. – A relação com o governo federal ajuda também, não? Com certeza.

O. C. – Bom. Isso aí é a primeira... é o grande salto que ele deu, que ele foi genial. Quer dizer, ele conquistou o presidente da República de uma maneira... Eu vejo coisas assim inacreditáveis. Ele é louco pelo Sérgio. Mas louco, louco. O que o Sérgio pedir para ele, ele... Envolve a Dilma, a Dilma já está gostando também do Rio de Janeiro, já vem para o Rio de Janeiro. [ri] Por exemplo, o presidente da Rússia estava aqui... “Não, não. O Sérgio é que vai receber ele naquele palácio bonito lá. Sérgio, faz um churrasco.” Primeira coisa. Ele: “Lá vou eu fazer um churrasco aqui no Palácio Laranjeiras.” Quer dizer, coisa que antes... ele não vinha ao Rio de Janeiro, que era mal recebido no Rio de Janeiro. Os Garotinho não recebiam ele. Quer dizer, então... “Eu me afastei do Rio.” Ele tem até...

F. W. – Claro. Garotinho de um lado, César Maia do outro...

O. C. – E o César Maia do outro, [ri] o que é que ele ia fazer no Rio? Ele não era bem-vindo aqui, não é. Não. Isso foi extraordinário do Sérgio. Foi extraordinário. E isso é um... Tem uma jogada inteligente do governo federal, porque você faz no Rio e tem um retorno enorme; é um tambor aquilo, bate aqui, é uma visibilidade extraordinária.

P. F. – É. E no jogo político em que os outros dois estados chave estão na oposição, então, realmente...

O. C. – Minas e São Paulo. É isso mesmo. Com certeza. Aqui, e trabalhando um pouquinho o Bolsa Família no Nordeste, ele vai... [ri]

F. W. – E já está definida a sua sucessão?

O. C. – Não. A minha sucessão, não tenho. Eu tenho dois vice-presidentes...

P. F. – Falando em Dilma, não é? [risos]

O. C. – Tenho os meus dois vice-presidentes, que são os que participam comigo diretamente, com meus objetivos, e cada um deles tem um projeto muito importante, eu gostaria que eles fossem... dessem continuidade a esse trabalho. O Alquéres e Maria Sylvia.

F. W. – A Maria Sylvia e o Alquéres.

O. C. - E o Alquéres, é claro. Eu espero poder fazer. Ter alguma força política. Apesar de não trabalhar muito nessa área, mas eu acho que pelo que já se realizou, o potencial que pode vir a se realizar, certamente...

F. W. – Além desses projetos, internamente, quais são os grandes desafios para a Associação? Aquilo que o senhor não conseguiu realizar, está ficando como frustração.

O. C. –A minha grande preocupação hoje chama-se o prédio, o imóvel. Eu estou estudando propostas de retrofit para poder modernizar o prédio. Porque o imóvel é uma das receitas importantes da Associação. Não sei disseram, mas nós somos proprietários do imóvel, nós alugamos aquilo. Mas para terem uma idéia, hoje, o preço no Rio de Janeiro de metro quadrado é trinta e cinco, quarenta e até cem e oitenta, nós alugamos a um preço médio de dezoito, por causa das condições do prédio. Então eu tenho, por razões de segurança em primeiro lugar, e depois, para subir o valor do metro quadrado do aluguel, e com isso você viabiliza a Associação economicamente, eu tenho um grande desejo de fazer um retrofit lá, no prédio, com uma dessas grandes empresas; sendo que é um retrofit diferente, porque eu não vou vender o prédio no final do retrofit. Eu não vou vender. Então, a pessoa que investe, que faz a obra vai ter que tirar o retorno dele com o aluguel; um prazo longo de aluguel, vinte e cinco anos, uma coisa assim, porque ele não vai poder realizar na venda do imóvel. O imóvel vai continuar pertencendo à Associação Comercial. Então esse é o meu grande, grande objetivo agora, é melhorar as condições do prédio.

F. W. – Do ponto de vista dos projetos, o senhor acha que eles estão bem encaminhados.

O. C. – Muito bem encaminhados. Muito bem. O da Maria Sylvia vai explodir ainda na minha gestão.

F. W. – Que é o do centro.

O. C. – Que é o do centro. Que vai ser o... Agora então, com a eleição do Eduardo Paes, eu tenho certeza que vai ser um grande... grande impulso.

F. W. – O que é que vai acontecer? Diz para a gente que explosão vai ser essa?

O. C. – Explosão, que vai se organizar aquele centro da cidade, o cais do porto, aquilo tudo. A região do porto, a recuperação, revitalização do porto.

F. W. – Seria no ano de 2009. O senhor fica até quando?

O. C. – Eu fico até junho do ano que vem. Não. Mas a grande explosão que precisa é a aprovação da reforma da... Para permitir a cobrança do... Eles estão lá, quebrando a cabeça, para ver como é que fazem essa cobrança dessa taxa. Tem gente muito competente participando nisso.

F. W. – De minha parte, eu estou satisfeito.

O. C. – Eu estou à disposição lá, a qualquer hora, qualquer dia.

F. W. – Alguma coisa que o senhor lembrou e não deu tempo de falar? Porque eu acho também que a... Tem o Conselho de Jovens Empreendedores...

O. C. – É. Isso é muito dinâmico. Os conselhos lá... Nós temos procurado dar muita força. O Reinaldo é um cara que pode ser útil vocês escutarem lá, meu gerente-geral, quer dizer, meu braço direito. Ele dizer um pouco a parte interna como é que vai funcionando, como é que não vai funcionando. Acho que, se quiserem, podemos...

F. W. – Pode ser que agora, na hora que a gente vai sentar para redigir os artigos, as coisas, vá precisar.

P. F. – Vai precisar esses contatos. A gente conversa com a Marisa.

H. M. – Não é Marisa? Marisa faz contato com ele lá, na hora que precisar. É. Hoje, uma coisa que nos dá grande satisfação é que vir fazer uma palestra, vir fazer uma reunião na Associação hoje é um grande... Os políticos me pedem para fazer isso.

P. F. – Dá prestígio.

H. M. – Por exemplo, o novo presidente da Eletrobras, que tomou posse numa cerimônia lá na Associação Comercial, me pediu agora, “Olha, eu gostaria de fazer uma reunião para poder anunciar o que é que vai ser a nova Eletrobras, a Eletrobras internacional”. Então ele vai

fazer isso lá na Associação Comercial. Esse debate do Galeão, quinta-feira, é um debate muito... Quer dizer, que isso tudo precisa ter uma estrutura, para organizar esses eventos, convocar gente para organizar, para organizar. Então tem uma máquina lá dentro que...

P. F. - Claro. Dá muito trabalho.

H. M. – Dá muito trabalho. E que funciona muito bem, senão a coisa não funcionaria. E o Reinaldo é o cabeça disso tudo. Então acho que, um dia, conversar com ele seria interessante.

P. F. – Perfeito. Muito obrigado.

F. W. – Está ótimo. Muito obrigado.

H. M. – Olha, foi bom...

[FIM DO DEPOIMENTO]