

Aydano Roriz

Meu pai era *workaholic*. Nunca bebeu, nunca fumou, nunca jogou e, até onde eu consegui descobrir, nunca teve amantes. Cresceu pobre, ficou rico, morreu pobre. Deixou-nos, em todo o caso, uma enorme fortuna. O exemplo de uma vida de probidade a toda prova; de esparrelas onde caiu e que os filhos podem evitar; afora máximas que, de tantas vezes repetidas, ajudaram a moldar nosso caráter, fizeram de nós profissionais bem-sucedido e, no devido tempo, empresários de sucesso.

Meu velho gostava de repetir coisas do tipo: “Todo extremo prejudica; a virtude está no meio – inclusive das pernas”. “Não se preocupe com os seus inimigos; os maus por si se destroem”. “A vida é como andar de bicicleta; quem pára de pedalar, cai”. “Bobagem que trabalhar cansa; para descanso basta a eternidade”. “Quem quer multiplicar a fortuna, precisa primeiro aprender a dividir”.

Você talvez esteja pensando: *Pô!* Se o cara era *workaholic*, tinha umas sacadas legais, ficou rico e morreu pobre, no mínimo deveria ser burro! Não era. Veja porquê.

Mais velho de sete irmãos, aos onze anos ele precisou interromper os estudos formais, sair de casa e tratar de ir ganhar a vida numa outra cidade. O pai havia perdido o emprego. Emprego dos melhores, de gerente de uma empresa americana. A bem da verdade, uma fazenda de borracha no interior do Piauí, que deixou de interessar aos gringos quando uma descoberta de Michael Faraday abriu a possibilidade de fabricação da borracha sintética. Foi em decorrência disso que, aos doze anos, o Lamartine Roriz – que viria a ser o meu pai – já estava atrás do balcão. Era caixeiro do armazém do “tio rico” em Juazeiro, Bahia. Tio rico e avaro. Na cabeça do velho, se ele dava ao sobrinho casa, comida e ainda lhe ensinava um ofício... pra que salário! E o Lamart, como era chamado o garoto, ainda dava graças a Deus. O pai havia perdido o emprego, tinha outros seis filhos para criar, e ele, como o mais velho dos irmãos, precisava cuidar de si.

E cuidou. Graças à “generosidade” do tio e à sua veia de vendedor nato, em alguns anos montou uma sólida rede de relacionamentos. Resultado: pouco depois de completar 20 anos, foi contratado por uma das empresas de

Salvador que fornecia mercadorias para a loja do tio em Juazeiro, para exercer um cargo importante: caixeiro-viajante.

Quem não vivenciou essa época – década de 30 do século passado –, quem não ouviu as histórias da boca dos protagonistas, não pode imaginar a importância que tinha um caixeiro-viajante. Esse profissional, que andava com uma tropa de burros pelo interior do Brasil, era, como se diria hoje, o “link” entre o que acontecia no mundo e os rincões mais distantes do País. Eram eles que divulgavam as intrigas políticas, as bisbilhotices da sociedade e do clero, as firmas que iam bem e as que iam mal... enfim, funcionavam como uma espécie de rádio, TV e Internet que entrava no ar com uns poucos meses de atraso.

O trabalho do meu pai, o Lamart, não era moleza! Pegava em Salvador um monte de mercadorias, metia-se numa maria-fumaça e, umas quarenta horas depois, chegava a Juazeiro. Ali, às margens do Rio São Francisco, embarcava num vapor, movido a lenha, e, lentamente, ia subindo o rio até a cidade de Barra. Em Barra, “Terra dos Barões”, ele alugava uma tropa de 20 ou 30 burros e percorria todo o Oeste da Bahia. Entregava as mercadorias encomendadas na viagem anterior, tirava novos pedidos, recebia pagamentos, fazia cobranças, descontava promissórias ou duplicatas, e, uns 80 dias depois, estava novamente em Barra, para descer o rio até Juazeiro, pegar a maria-fumaça e retornar a Salvador. Uma rotina que repetia-se três ou quatro vezes por ano.

Em meio a uma dessas viagens, em Barra, ele conheceu a minha mãe. Um “moça rica”, de família “nobre”, cujo pai também tinha sido caixeiro-viajante. Meu avô, que já tinha dado “o golpe do baú” uns vinte anos antes, não era bobo nem nada. Lamartine queria casar com a sua filha? Tudo bem. Mas ele é que não iria permitir o casamento da sua única filha com um caixeiro-viajante! E aqui vale um parêntese. Independentemente dos bons serviços prestados, caixeiros-viajantes eram tidos por levianos, farristas, pessoas de alta periculosidade para garotas virtuosas.

Um golpe de sorte mudou a vida do Lamartine. Dr. Clemente Mariani, advogado, jornalista e professor na Faculdade de Direito da Bahia, havia fundando uma casa bancária: o Banco da Bahia. O banco tinha uma única agência em Salvador, mas a idéia do Dr. Clemente era abrir filiais no interior

para conquistar uma parcela de clientes do pachorrento Banco do Brasil. E advinha quem foi recomendado, pelos patrões, para ser o gerente da filial do Banco da Bahia em Juazeiro? Ele mesmo: o Lamartine Roriz.

Ser gerente de banco no interior da Bahia, naquela época, equivalia a assumir a terceira ou quarta posição na “nobiliarquia” local. Primeiro vinha o bispo (o representante do Papa e de Deus na Terra); depois o intendente (hoje, prefeito); em seguida o juiz (que mandava prender e soltar) e, dependendo do caso, o gerente do banco (“o homem do dinheiro”) era até mais importante que o senhor magistrado.

Dr. Clemente era um bom patrão. Foi com ele, ao que parece, que meu pai aprendeu a máxima: “Quem quer multiplicar a fortuna, precisa primeiro aprender a dividir”. Lamartine conquistou para o novo banco grandes clientes do Banco do Brasil e ganhou ótimos prêmios e comissões. Em pleno final da década de 40, quando eu nasci, já tinha casa própria no melhor endereço da cidade – vizinha à casa onde os pais do compositor João Gilberto viviam.

Minha mãe, aliás, como toda boa mãe-coruja, gostava de dizer: “esse famoso João aí, ó!, filho da Dona Kalu, teve o privilégio de carregar o meu filho no colo!”. E o filho ao qual ela se referia era o babaca aqui.

Para quem tinha começado atrás do balcão do armazém de um tio, Lamart ia muito bem, obrigado. Aí surgiu a tentação. Um empreiteiro, cliente dele no banco, havia conseguido um feito extraordinário: ganhar uma concorrência para a construção de uma estrada no interior de São Paulo. Era a glória para um empreiteiro da provinciana Bahia! Precisava de um sócio. Alguém que tivesse algum dinheiro e fosse “bom de lábia” para se relacionar com os fornecedores e com o governo. Dr. Clemente, o patrão do meu pai, bem que tentou, mas não conseguiu segurar a excitação do jovem gerente. E para São Paulo viemos nós de mudança.

No princípio foi tudo bem. Até que um dia tomou posse um tal de Lucas Garcez. A construtora do meu pai ficou dois, três, quatro, cinco meses sem receber um centavo. E ele, intrépido e otimista, se endividando para continuar tocando a obra. No sexto mês não agüentou mais. Conseguiu marcar uma audiência com o senhor governador. Diante do pouco caso, do desdém do todo-poderoso para com o baianinho, “arretou-se”. Quebrou o vidro da mesa de Sua Excelência com um soco, deu as costas e foi-se embora. Não chegou

a ser preso por desacato à autoridade. Em compensação, nunca mais viu a cor do dinheiro que lhe era devido pelo governo. Teve que paralisar a obra, vender as máquinas para pagar os credores e ficou na lona.

A coisa estava ficando tão feia que a minha mãe fez uma promessa: se conseguíssemos sair de São Paulo, ela, todos os dias e pelo resto da vida, rezaria um terço de braços abertos. Até quando eu escrevo estas linhas, minha mãe, aos 85 anos, cumpre a promessa. Segundo ela, foi Deus quem colocou aquele bendito “reclame” no Estadão.

Talvez tenha sido. Mas quem pagou pelo anúncio foi um alemão, dono de uma recém-inaugurada fábrica de máquinas de costura. Estava procurando alguém que o representasse no Nordeste. A empresa era a Elgin, que pretendia quebrar o monopólio da Singer com uma extraordinária inovação: a chamada máquina de costura zig-zag, “que também caseia, chuleia e prega botões”. *Seu* David Feder, o fundador da Elgin, foi com a cara do Lamartine e deu a ele a representação. Não se arrependeu. Dois ou três anos depois, a Elgin era líder de mercado no Nordeste, e a “Lamartine Roriz Representações”, além da sede em Salvador, tinha escritórios em Natal, Fortaleza, João Pessoa e Recife.

Não sei se foi o *Seu* Feder quem indicou, mas um outro imigrante alemão acabou entrando na vida do meu pai. Um senhor muito simpático, que freqüentou muito a nossa casa, de nome Egon Freitag. Ele também estava em busca de um representante para a sua jovem empresa: uma tal de Refrigeradores Consul. Lamart pegou a representação e inundou o Nordeste inteiro com geladeiras. E não só nas capitais. Onde não havia eletricidade, ele vendia um exclusivo modelo de refrigerador que funcionava a base de querosene.

Bons tempos aqueles. Pouco depois de completar 40 anos, o meu pai estava rico. Foi o 125o proprietário de um automóvel no estado da Bahia. Um Studbeker que fazia babar de inveja a todos os meus colegas de escola. Mas aí os anos foram se passando, a Elgin e a Consul cresceram extraordinariamente, se profissionalizaram e, infelizmente, perderam o espírito do fundador – a chamada “alma da empresa”. Um belo dia, meu pai foi visitado por um desses sujeitos cheios de títulos acadêmicos, que as grandes companhias costumam contratar para maximizar os lucros. Nada

contra. O diabo, é que raramente as empresas se lembram de contar aos novos administradores a história dos primeiros e difíceis anos, assegurando algum tipo de proteção para os caras que ajudaram a construir a companhia. E o tal vice-presidente da Elgin chegou chutando o balde! Julgou que a presença da empresa era tão forte no Nordeste, que, ao invés de um representante, era bem mais vantajoso abrir uma porção de filiais. A mágoa do meu pai foi terrível. O orgulho, contudo, não permitiu que aceitasse a gerência que lhe ofereceram nem que se dirigisse diretamente ao fundador da Elgin. Engoliu em seco. E teve de engolir em seco novamente quando, poucos anos depois, a Consul fez exatamente a mesma coisa. Indignados, os parentes e amigos aconselharam-no a entrar na Justiça. “Seria como cuspir no prato onde comi” – disse ele, dando por encerrado o assunto. Mudou de ramo. Foi cuidar da fazenda de gado que minha mãe herdara dos meus avós.

Estourou a Revolução de 64. Meia dúzia de anos antes, o economista Celso Furtado havia tido uma idéia genial. Incentivar o desenvolvimento do Nordeste, a partir de renúncia fiscal. Ou seja: pessoas físicas ou jurídicas das regiões mais desenvolvidas do Brasil, ao invés de pagarem 100% do Imposto de Renda devido, poderiam aplicar uma pequena parte desse imposto em ações de empresas do Nordeste, via SUDENE.

Aos 52 anos de idade, Lamartine enxergou aí uma oportunidade de fazer cicatrizar o ego ferido. Acreditava que, com a Revolução, a “descaração” (o nome que ele dava para tudo o que não lhe parecia correto) havia acabado. Constituiu então uma sociedade anônima e entrou com um projeto na SUDENE. Na cabeça dele era fácil. E a concepção da SUDENE, realmente, era simples, se os burocratas não tivessem encontrado um jeito de complicar tudo para vender facilidades depois. Como a burocracia retardava o andamento do projeto, com a parte dele no capital da Empresa, meu pai tratou logo de comprar terreno, começou a construir a fábrica e encomendou as máquinas para uma usina de algodão. Só então, numa ida a Recife, para tentar apressar as coisas, descobriu que havia contratado o escritório de projetos errado. Para obter o aval da SUDENE, não era essencial mas era conveniente contratar o escritório não-sei-o-quê, que custava bem mais caro que o de Salvador, mas, em compensação, conseguia fazer a burocracia

andar a toque de caixa. Paciência. Pago o preço combinado, o segundo projeto foi efetivamente aprovado. Lembro perfeitamente do dia que ele chegou em casa com um enorme sorriso nos lábios. “Agora é pra valer! Vou ser industrial”. Em todo o caso, o que parecia o fim do processo, era só o meio. Para “captar os recursos no Sul”, seria necessário contratar agenciadores especializados. Havia os careiros, que captavam rápido; e uma porção de outros, que raramente obtinham bons resultados. Cansado de apanhar, Lamart contratou logo os agenciadores recomendados pelo pessoal da SUDENE. De fato, os caras eram ágeis. Pena que, de cada 100 vendidos aos investidores, pagas as devidas comissões, etc. e tal, só sobrava na caixa da Empresa cerca de 60.

Ainda assim Lamartine continuava otimista. Endividou-se para cobrir o rombo inesperado e fez rodar as máquinas. A espiral inflacionária ia comendo o capital da empresa e aumentando a dívida nos bancos. Ele se negava a enxergar isso e ia fazendo dívidas novas para pagar as antigas. O poder de corrosão do dinheiro pela inflação não entrava na cabeça dele. Nunca entrou. Só bem mais tarde, aos 70 e poucos anos, finalmente se rendeu às evidências. E sabe o que fez? Vendeu fazendas, imóveis, tudo – exceto o apartamento onde morava – para pagar as dívidas e indenizar os acionistas da Empresa. Acionistas que nunca havia visto na vida e que, muito provavelmente, nem tinham lembrança que um dia, 15, 20 anos antes, haviam deduzido do imposto de renda a pagar uma parcela para aplicar em um dos muitos projetos da SUDENE.

Deu para entender por que o meu pai, a despeito de ser *workaholic*, morreu pobre? Há quem considere probidade sinônimo de burrice. Eu não acho. Sinto o maior orgulho de ter sido filho de um homem como o Lamartine Roriz. Entre outras coisas, porque com ele aprendi:

1. A única autoridade que merece respeito é a autoridade moral. Autoridades constituídas vêm e vão. A autoridade moral não morre nunca.
2. Negócios com governo? Melhor evitar. Ou você suja as mãos, ou mete-se numa máquina de moer paciência chamada burocracia.
3. Quem trabalha no que gosta não se cansa nunca. “Para descanso, basta a eternidade.”
4. É melhor ganhar 70% de 1.000 que 100% de 500 ou 600. Para aumentar a

fortuna, é preciso não ter medo de dividi-la.

5.E por último, mas não menos importante, uma coisa que o meu pai me disse pouco antes de morrer: “Só entre em banco pra fazer depósitos. Nunca tome dinheiro emprestado.”