

Entrevista: **Geraldo Petersen**

## *O empresário das massas*

Ele sempre manteve os pés no chão e diz que só há uma fórmula para ter longevidade em um segmento competitivo e instável como a pesca esportiva: ética e compromisso com a qualidade

*Em um mercado marcado por picos acentuados de crescimento e quedas repentinas, o administrador de empresas Geraldo Petersen, paulistano de 50 anos, é hoje um dos nomes mais respeitados. Sua filosofia de trabalho à frente da Massas Petersen foi decisiva para que sua empresa, criada em meados dos anos 90, aproveitasse as oportunidades dos picos de crescimento e superasse os momentos mais delicados. O segredo, segundo Geraldo, foi acelerar as atividades quando os ventos se mostravam favoráveis, e diminuí-las nos momentos de turbulência. Como consequência dessa filosofia de trabalho, a empresa, que dirige desde o início com Rubens Lopes e com o sócio recém chegado Mauro Watzech, está se reestruturando para um novo período de crescimento. Na entrevista que concedeu a REVISTA PESCA, Geraldo se revela um profissional equilibrado, ético e com os pés no chão.*



**Pesca** - Em que época se descobriu como pescador e quais seus peixes prediletos?

**Geraldo** - Ainda criança, acompanhava meu pai em suas pescarias nas águas da represa Billings. E como ele era um especialista na pesca de Carpas e

*Tilápias com massa, acabei desenvolvendo maior simpatia por essas espécies. Após o surgimento dos pesqueiros também descobri a satisfação de pescar os redondos.*

**Pesca** - Quando e em que cir-

cunståncias se envolveu profissionalmente com o esporte?

**Geraldo** - Foi em 1992, em função de uma conjuntura de fatores. Trabalhava como gerente comercial de uma grande rede de lojas, uma atividade bastante exaustiva e estressante e que por isso pretendia abandonar. Nessa época já fazia artesanalmente chuveirinhos e outros itens que usava em minhas pescarias e que despertavam o interesse dos amigos. Comecei despretensiosamente a vender para eles, e em determinado momento, pelo aumento da demanda, percebi que aquilo poderia se tornar um pequeno negócio.

**Pesca** - Mas não foram as massas que projetaram a empresa?

**Geraldo** - Sim! O que citei acima foi apenas o ponto de partida. Por volta de 1992, quando os pescueiros começaram a proliferar pelos quatro cantos de São Paulo, surgiu um novo estilo de pescar que exigia técnica e materiais específicos. Logo identifiquei as semelhanças entre as pescarias que ofereciam e as que eu gostava de praticar.



*... ainda criança, acompanhava meu pai em suas pescarias nas águas da represa Billings. E como ele era um especialista na pesca Carpas e Tilápias com massa, acabei desenvolvendo maior simpatia por essas espécies ...*

Como havia grande carência de iscas específicas para os peixes que eles mantinham nos lagos, sobretudo para Carpas e Tilápias, comecei a usar as mesmas massas com as quais pescava há tempos nas represas. Quando percebi que também eram muito eficazes nesse ambiente, passei a produzi-las artesanalmente para vender. Começamos no quintal de casa misturando os ingredientes com um liquidificador doméstico, e quando nos demos conta, já estávamos fazendo mais de 100 potes por semana. Montar uma infra-estrutura para produzir industrialmente e em grande escala foi conseqüência.

**Pesca** - E a partir de que momento os negócios deslançaram para valer?

**Geraldo** - Foi nessa mesma época. Era um mercado novo com enorme potencial, e o melhor: ainda não havia empresas dedicadas a ele. Em 1995, diante das boas perspectivas, convidei Rubens Lopes para cuidar da parte comercial. Juntos, fizemos um trabalho mais agressivo e, além de aprimorar a fórmula das massas com novos ingredientes que as tornaram mais atrativas e eficazes, começamos a produzir anzóis encastoados e chuveirinhos. Com uma linha diver-

sificada de produtos e muito trabalho, conquistamos a preferência e confiança das pessoas que se dedicavam a este tipo de pescaria e nos tornamos o maior fornecedor de produtos para este setor.

**Pesca** - Então vocês chegaram a comandar o mercado de suprimentos para pescueiros?

**Geraldo** - Sim. Em meio à crise econômica do final dos anos 90, os pescueiros, por oferecerem pescarias mais baratas e próximas aos grandes centros, se firmaram como uma das poucas alternativas acessíveis para aqueles que quisessem dar uma pescadinha rápida e produtiva. Nesse período, chegamos a ter mais da metade do mercado que supria as necessidades desses pescadores. Além do momento favorável, desde o início adotamos uma filosofia de trabalho focada na produção de produtos que, além da qualidade, também tinham enorme compromisso com a higiene. Nossas massas, por exemplo, eram formuladas com ingredientes que evitavam a proliferação de micro-organismos que pudessem contaminar os peixes e lagos. Mesmo quando escapavam dos anzóis durante os arremessos ou em quaisquer outras circunstâncias, tinham atrativos que as faziam ser totalmente consumidas. Entre 2000 e 2002 lançamos e patenteamos o anzol com mola, cujo diferencial era reter a massa durante os arremessos. Também foi nessa época que lançamos as massas em embalagens aluminizadas e passamos a representar produtos de importadoras e a distribuir itens de empresas nacionais, ou seja: Além de vender o que fabricávamos, tínhamos uma linha variada de produtos que supriam praticamente todas as necessidades



*... desde o início todos os produtos que lançamos (massas, anzóis, etc.) são testados exaustivamente para garantir eficiência, e também passam por um rigoroso controle de qualidade ...*

deste segmento. Em resumo: crescemos muito neste período em função da preocupação com a qualidade de nossos produtos e da variedade de artigos específicos para nosso foco de clientes.

**Pesca** - Até quando sustentaram essa hegemonia?

**Geraldo** - Até 2003, quando a crise econômica se acentuou. Como é comum nessas ocasiões, empresas fizeram planos de contenção de despesas que culminaram com remanejamentos e demissão de funcionários. Por consequência deste fato, muita gente que recebeu indenizações polpudas resolveu entrar no segmento de pesca esportiva. Durante um período, centenas de pequenos negócios, entre os quais pescueiros; importadores;

agentes de viagens; fabricantes de massas, só para citar alguns, proliferaram pelos quatro cantos do país. Mas como nem todos estavam preparados para enfrentar um mercado que já era muito competitivo, passado o momento de ilusão, muitos adotaram como estratégia para sobreviver uma política de preços que, além de criar uma concorrência que abalava as empresas já estruturadas, também era suicida. Foi quando achamos prudente diminuir nossas atividades e área de atuação para aguardar até que o mercado se acomodasse novamente.

**Pesca** - A redução nas atividades e área de atuação não abalou o nome e prestígio da empresa?

**Geraldo** - Não porque desde o

*início de nossas atividades, todos os produtos que lançamos (massas, anzóis, etc.) são testados exaustivamente para garantir eficiência, e também passam por um rigoroso controle de qualidade. E esse compromisso que sempre tivemos com o pescador nos conferiu uma espécie de atestado benemérito que manteve o nome e prestígio da empresa inabalado nos períodos mais delicados.*

**Pesca** - E qual é a situação atual da empresa?

**Geraldo** - Desde o ano passado estamos a todo vapor novamente, e agora com mais um importante reforço no time - Mauro Watzech, um empresário bem sucedido em outra área e pescador em ascensão, que se interessou pela trajetória da empresa, se tornou nosso sócio, e hoje contribui com sua experiência para dar novo ânimo e fôlego para investimentos e desenvolvimento de novos produtos. Hoje em dia a linha completa de produtos Petersen já pode ser encontrada em todo território nacional.

**Pesca** - A pesca esportiva tem se consolidado cada vez mais como uma atividade de lazer para toda família. Qual a participação dos

pesqueiros nesse novo quadro?

**Geraldo** - Acho que esses empreendimentos são os grandes responsáveis por esta nova realidade, afinal alguns evoluíram a tal ponto que atualmente são verdadeiros centros de lazer, com chalés, piscinas, quadras, trilhas e uma infinidade de outros atrativos capazes de entreter a família inteira. E isso somado ao fato de que oferecem segurança, acesso fácil e claro, muitos peixes, são grandes incentivos para os pescadores e seus familiares.

**Pesca** - Quais os planos para o futuro?

**Geraldo** - Além de continuar a distribuir nossa linha de pro-

*duto como massas, anzóis e acessórios - atualmente estamos envolvidos com a expansão da fábrica de bóias para oferecer uma maior variedade desses produtos. Também temos outros projetos, mas ainda não é momento de revelarmos.*

**Pesca** - Para finalizar, que mensagem gostaria de deixar para os pescadores?

**Geraldo** - Que se preocupem cada vez mais com o meio ambiente e preservação dos recursos naturais, caso contrário, seus filhos e netos jamais poderão sentir o prazer que a pesca proporciona. Preservar a natureza deve ser o compromisso de todos!



*... acima Mauro Watzech (esquerda), Geraldo (centro) e Rubens (direita) discutem os novos rumos que pretendem dar à empresa*