PROJETO DE RESOLUÇÃO Nº 03 /2023

Concede o título de cidadão de Salvador ao empresário e ativista Alexandre Santana Campos

A CÂMARA MUNICIPAL DE SALVADOR

RESOLVE:

Art. 1º. Fica concedido o título de cidadã da cidade de Salvador ao empresário e ativista Alexandre Santana Campos.

Art. 2º. A mesa da Câmara Municipal fica autorizada a providenciar a entrega do Título, em Sessão Solene, previamente marcada e convocada para esse fim.

Art. 3º. As despesas decorrentes da presente Resolução correrão por conta da verba própria do orçamento vigente.

Art.4º. Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação

Salvador, 27 de fevereiro de 2023 .

HELIO FERREIRA
Vereador PCdoB

JUSTIFICATIVA

A história do empresário Alexandre Santana Campos é a história daqueles que adotam a Bahia como terra-mãe e, sendo filhos, não apenas moram aqui: vivem intensamente o ser baiano, defendem a baianidade, assumem pra si a responsabilidade de fazer desta nossa casa, cada vez mais, o melhor lugar para se viver. É a história de um brasileiro com o saudável inconformismo que o faz transformar não apenas a sua vida, mas se inserir num processo de transformação da sociedade, na busca pela plena cidadania e justiça social.

A sua chegada a Salvador, em 16 de julho de 1994, um dia antes do desacreditado time de Parreira e Zagalo, conquistar o tetra, na Copa dos Estados Unidos, seria um simples acaso ou, talvez quem sabe, prenúncio do que a vida havia reservado a esse ex-imigrante carioca? Afinal, o seu plano era apenas trabalhar aqui por um tempo, juntar algum dinheiro e voltar para a família, no Rio. Mas a Bahia o fez baiano e ele, como todo bom filho, se dedica com devoção a essa mãe que o acolheu.

Alexandre nasceu em 16 de agosto de 1975, em São João de Meriti, na Baixada Fluminense, o caçula entre os 10 filhos de José Campos, e Nadir Santana Campos. O pai, torneiro mecânico aposentado que para garantir o sustento da família passou a trabalhar como verdureiro, na feira do bairro, e a mãe, dona de casa.

As dificuldades em casa eram muitas. Aos sete anos percebeu que precisava, de alguma forma, ajudar a família, sem prejudicar a escola. Mas o que ele sabia fazer para ganhar dinheiro? Jogava muito bem bola de gude. Montou, então, o seu primeiro negócio: as bolas que ganhava nos jogos com os vizinhos, lavava com esmero e depois vendia aos

amiguinhos da escola. O que ganhava era suficiente para custear as despesas com merenda e transporte para a escola.

Foi o começo de uma trajetória empresarial. Nas férias, acompanhava o pai no trabalho como verdureiro, na Feira da Pavuna, bairro popular da zona norte do Rio. Mantinha o foco no estudo, exigência dos pais, mas também expandia e diversificava o comércio escolar: doces, fogos de artifício e o que conseguia comprar na feira, revendia aos colegas.

Aos 15 anos, uma fatalidade, a morte do pai, ampliou as dificuldades da família. Alexandre teve que assumir com os irmãos a responsabilidade pelas despesas da casa. Estudava pela manhã à tarde ia trabalhar no bar do Seu Joaquim, atendendo aos fregueses e, claro, pegando pesado na limpeza. Pouco tempo depois inscreveu-se no Programa Bom Menino, para estágio, como office-boy, na Formiplac, então um aglomerado com quatro fábricas de placas de fórmica. Alguns meses, aos 15 anos, já havia se tornado secretário da gerência financeira. Um ano depois foi para a Ampere Engenharia e, novamente, alguns meses depois foi promovido e desta vez, para gerente financeiro, com apenas 16 anos.

A carreira meteórica não impressionava Alexandre. Ele queria mais do que cargos: ser o primeiro de uma família de camelôs, a ingressar na Universidade. Pediu demissão e foi trabalhar como contínuo da Faculdade Cândido Mendes, avaliou que seria mais fácil realizar o seu sonho, se já estivesse trabalhando numa instituição de nível superior, mas descobriu que não era bem assim.

Nessa época, para vencer a distância entre a casa e o trabalho, já morava sozinho, sem abrir mão de ajudar nas despesas da casa da família. O salário da Cândido Mendes não dava para sustentar essas obrigações. Pediu demissão. Foi trabalhar na empresa AMWAY. À noite e para complementar o salário, fazia jornada extra durante o dia, vendendo cigarros nas ruas do Centro do Rio, comprados pela irmã, recebendo 10% de

comissão. Em três meses já era conhecido como um dos maiores vendedores de cigarro, no comércio informal carioca. Era a herança genética da família, que ele nunca renegou, mas queria ir além. Dizia para si mesmo: “Eu estou camelô, mas não sou camelô”.

Apesar das vendas de cigarro garantirem um rendimento muito acima da média, o que lhe possibilitava viver no Rio e ajudar a mãe e os irmãos, ele não conseguiu resistir ao convite de um amigo: vir morar em Salvador. As fotos das praias, do Pelourinho, das festas, o seduziram. A alma falou mais alto. Contra a vontade da família, fez as malas e veio para a Bahia. Ao se despedir prometeu que estava partindo, mas que voltaria para resgatar a mãe.

Quinze dias depois, o primeiro emprego na Bahia: promotor do Makro Atacadista. Trabalhava das 6 da manhã às 14hs, na limpeza e no que mais lhe mandavam fazer. Logo foi promovido a repositor do setor de mercadoria, mas o espírito empreendedor lhe apontou um novo caminho, a venda de celulares, então uma novidade tecnológica que tardiamente chegava ao Brasil. Apostou na capacidade tecnológica da empresa estatal responsável pela telefonia baiana, que se preparou antecipadamente para atender a demanda e que era a única no país em que os usuários, em poucas horas, deixavam a loja falando no aparelho.

Aque em Salvador, morou em apartamentos na orla, quitinete na Sete Portas, no próprio escritório, na garagem na casa de um amigo em Cajazeiras, de favor em um veleiro ancorado na Marina da Contorno, na casa de amigos e também de pessoas desconhecidas. A partir daí a trajetória de Alexandre Campos reflete a vida de milhares de baianos e brasileiros que corajosamente enfrentam a adversidade, levantando-se e caindo, mas sempre recomeçando e seguindo em frente, na construção dos seus sonhos e ideais.

Aqui em Salvador Alexandre, investiu num novo segmento, Purificadores de Água. Em 2001, fundou em sociedade a Auto center/Auto Clean, a clínica do seu auto, uma

empresa voltada ao atendimento de cliente de carros importados. Em 2009, fundou a empresa Ritmo cosméticos. A sua história de prosperidade se tornou um exemplo para jovens da periferia de Salvador, que inspirados nele estão construindo os seus caminhos como empreendedores.

Nos últimos anos Alexandre vem trabalhado no apoio a instituição, buscando viabilizar ações concretas para criar oportunidade a jovens de comunidades pobres que, como ele no passado, enfrentam todas as adversidades para ascenderem socialmente.

.

Salvador, 27 de fevereiro de 2023.

HELIO FERREIRA
Vereador PCdoB