



O VOO DO CONDOR

Uma biografia de Joanir Zonta

Paulo Briguet

A fascinante história de Joanir

Foi por acaso (ou providência) que Joanir Zonta, um moço curitibano de 22 anos, escolheu o nome Condor para o pequeno supermercado que abriu no bairro do Pinheirinho. Condor é a maior ave voadora do mundo, e dela disse o poeta Castro Alves: "A praça é do povo como o céu é do condor".

Acontece que aquela lojinha, cujas portas se abriram em 1974, 50 anos depois é uma das mais importantes redes de supermercados do país. O Condor foi além do poema de Castro Alves: conquistou a liderança na praça, o amor do povo e as alturas do sucesso.

Este livro conta a fascinante história do Condor, que se confunde com a vida do seu protagonista: um homem simples e ousado, apaixonado pela família e por sua terra, amigo e pai, empresário e líder, católico devoto e mestre dos negócios.

Agora você vai entender de que maneira o menino que aos seis anos vendia ameixas para ajudar a família se tornou o comandante de uma rede que atende milhões de pessoas.

O VOO DO CONDOR

O VOO DO CONDOR

Uma biografia de Joanir Zonta

PAULO BRIGUET

Copyright © 2024 **Paulo Briguet**

Harlequin Produções

Direitos reservados e protegidos pela lei 9.610 de 19.02.1998.

A reprodução parcial deste livro sem fins lucrativos, para uso privado ou coletivo, em qualquer meio impresso ou eletrônico, está autorizada, desde que citada a fonte. Se for necessária a reprodução na íntegra, solicita-se entrar em contato com o autor.

Autoria Paulo Briguet

Produção Harlequin Produções

Organização editorial Rafaela Tasca

Editores gráficos Bárbara Tanaka, Debora Mathias Pinheiro e Walter Tadashi Koyama

Revisão Raquel Barbosa Moraes

Pesquisa / Entrevistas Mario Lopes

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Briguet, Paulo

O voo do condor : uma biografia de Joanir Zonta /
Paulo Briguet. -- Curitiba, PR : Harlequin Produções, 2024.

ISBN 978-65-995257-2-8

1. Empreendedores - Biografia 2. Homens - Biografia
3. Sucesso 4. Supermercados - História 5. Zonta, Joanir I. Título.

24-226243

CDD-338.04092

Índices para catálogo sistemático:

1. Empreendedores: Biografia 338.04092

Eliane de Freitas Leite - Bibliotecária - CRB 8/8415

Harlequin Produções

harlequinproducoes@gmail.com

Curitiba, PR

2024

*À memória de Billy John Zonta
(1990 - 2017)*

Condor, orgulho de Curitiba

A semente foi plantada no bairro Pinheirinho. Germinou, produziu os melhores frutos, prosperou e hoje está presente em todas as regiões de Curitiba, em outras 18 cidades do Paraná e em 3 municípios catarinenses. A rede supermercadista Condor — curitibana, acima de tudo — se desenvolveu alimentada pela dedicação sem limites de Pedro Joanir Zonta.

De raízes italianas e natural de São Pedro de Umbará, o incansável empresário Pedro Joanir Zonta cresceu sob os cuidados e ensinamentos de dona Faustina e seu João. Desde pequeno, aos 6 anos, ajudava a mãe na cozinha e, aos 7, já vendia as frutas colhidas no próprio quintal. Empenho e trabalho são marcas de sua personalidade e sempre fizeram parte de sua vida.

Sempre mais forte do que as dificuldades, com a graça de Deus, o empresário também venceu a Covid-19.

Empreendedor nato, fundou a primeira loja Condor prestes a completar 23 anos de vida. Era o ano de 1974. Hoje, 50 anos depois, já em 2024, comanda um grupo com 56 lojas, emprega 13 mil pessoas e atende 60 milhões de clientes por ano. É um verdadeiro sucesso que agora virou livro. A presente obra — “O Voo do Condor” — conta a história de

superação de Pedro Joanir Zonta. É uma biografia inspiradora, cheia de bons exemplos que podem guiar os passos de novos empreendedores.

A Rede Condor, orgulho de Curitiba, não é feita só de supermercados. Com apurada visão para identificar boas oportunidades de negócio, Pedro Joanir Zonta diversificou suas operações e passou a atuar também no ramo de postos de combustíveis, indústria de plástico (Cipla), shopping center e, recentemente, adquiriu a tradicional marca de água mineral Ouro Fino, antiga fonte que já pertenceu aos Macedo e aos Mocellin.

Ponto alto da obra, além dos depoimentos emocionantes de familiares, amigos, colaboradores, fornecedores e clientes, a entrevista com o fundador Pedro Joanir Zonta no último capítulo é reveladora por mostrar a pessoa por trás do sucesso e os valores que foram capazes de transformar vidas e comunidades inteiras.

Pedro Joanir Zonta é parceiro de Curitiba e dos curitibanos. É entusiasta do Natal Luz dos Pinhais que atrai mais de 2 milhões de visitantes para a nossa amada cidade, gerando emprego e renda. É o sensível empresário que, num dos momentos financeiros mais difíceis da capital paranaense — em 2017 — destinou alimento aos animais do zoológico municipal, no Boqueirão, e que abre suas lojas para receber doações nas campanhas de agasalho.

A comemoração dos 50 anos da Rede Condor é adornada por mérito. Que venham e sejam repletos de glória os próximos 50 anos!

Viva a Rede Condor!

Viva Curitiba!

Rafael Greca de Macedo

Prefeito de Curitiba

1993-1996 / 2017-2020 / 2021-2024

Então lahweh Deus modelou o homem com a argila do solo e insuflou em suas narinas um hálito de vida e o homem se tornou um ser vivente.

(Gênesis 2, 7)

Batismo

João acordou Mariazinha no meio da noite.

— Se você ficar bem quietinha e pedir ao Papai do Céu, a Velhinha vai trazer um nenê pra nós.

Naquela época, as crianças do Umbará desconheciam a lenda da cegonha. A responsável por trazer os bebês ao mundo era a Velhinha, uma figura misteriosa que aparecia de vez em quando nas casas das famílias.

Mariazinha, uma menina obediente, entreabriu os olhos e levantou-se em silêncio. De mãos dadas com o pai, desceu os poucos degraus da escada de madeira que separava o sótão da parte principal da casa. Conduzida até o quarto de casal, Mariazinha vislumbrou a mãe. Deitada na cama, com os cabelos empapados de suor, Faustina tinha a expressão de quem acabara de travar uma luta de vida ou morte. No criado-mudo, uma imagem de São Miguel Arcanjo. De pé, a parteira, uma mulher corpulenta e ágil, mas que também parecia ter saído de um campo de batalha. Do outro lado, os irmãos Tonico e Nildo. Nos braços de Faustina, enrolado em um cobertor, estava um menino.

Mariazinha questionou-se se aquela mulher ao lado da cama era mesmo a que trouxera o irmão caçula, mas preferiu não dizer nada. A parteira não se assemelhava em nada à tal Velhinha.

Somente muitos anos depois, Mariazinha conheceu a verdade. Naquela noite, após um árduo trabalho de parto, o bebê de Faustina nasceu sem respirar. Por alguns minutos, Faustina temeu que seu quarto filho tivesse vindo ao mundo sem vida. Ela rezava em voz baixa:

— Nossa Senhora Aparecida, faz o meu filho viver!

A parteira tentou tudo para fazer o bebê chorar, sem sucesso; por fim, apelou a Deus. Pediu a João que trouxesse um pouco de água numa vasilha. Borrifando a água no corpo inerte da criança, pronunciou as palavras que aprendera na Igreja:

— Pedro, eu te batizo em nome do Pai, do Filho e do Espírito Santo.

No exato momento em que as palavras foram proferidas, a criança chorou.

Pedro Joanir Zonta nasceu no bairro do Umbará, em Curitiba, em 26 de abril de 1951. A mãe sempre o chamou de Joanir; o pai e os irmãos, de Nenê; e o nome Pedro permaneceu como memória daquele primeiro milagre.

A carta

Era noite de Natal no Umbará. Nas modestas casas do bairro, iluminadas apenas por velas e lampiões, as famílias italianas se reuniam para festejar a chegada do Menino Jesus. Nas portas de todos os lares havia enfeites improvisados. Da janela de seu quarto, ao lado do irmão que dormia, Mariazinha contemplava o céu estrelado e ouvia, ao longe, a voz de uma mulher que cantava:

Tu scendi dalle stelle, o Re del cielo...

Nas ruas poeirentas do Umbará alguns moradores riam e conversavam animadamente. Um deles era seu Gabardo, o dono do armazém, que naquele dia trabalhara até mais tarde e agora voltava para casa, onde cearia com a mulher e os filhos.

Na casa da família Zonta, porém, o silêncio era completo. Mariazinha suspirou e resolveu descer até sala, tomando cuidado para não acordar Nenê.

Será que os presentes estavam lá? Durante o ano inteiro, ela sonhara com a boneca que tinha visto na vitrine de uma loja na Rua dos Turcos, naquele dia em que o Nenê se perdeu da família.

A sala estava mergulhada na penumbra; havia apenas uma vela acesa sobre um pires colocado perto da janela. A menina olhou para o tapetinho no centro do cômodo e percebeu que alguém colocara uma folha de papel ali, junto com uma penca de bananas. Mariazinha deu meia-volta e entrou correndo no quarto da escada, perto do sótão, onde o irmão estava dormindo.

— Acorda, Nenê! Acorda!

Nenê entreabriu os olhos, um pouco chateado, porque estava sonhando que dirigia um Simca Chambord azul pelas ruas do Umbará. Todos olhavam com admiração para o carro e seu pequeno e orgulhoso motorista, mas, bem na hora em que ela estacionava o carro na frente de uma loja muito bonita, a voz suave de Mariazinha o despertou.

— O que foi? — ele disse, emburrado.

— Acho que o Papai Noel deixou alguma coisa pra nós.

O menino pulou da cama.

Na sala, as crianças encontraram Faustina de pé, com a vela na mão esquerda e o papel na mão direita.

— É uma carta pra vocês, crianças.

Faustina fechou os olhos por um instante, suspirou e tomou fôlego. Mariazinha e Nenê fixaram na mãe os seus olhinhos ansiosos. Ela começou:

Queridas crianças,

Aqui quem fala é o Papai Noel. Eu sei que vocês foram obedientes e boazinhas durante todo o ano. Ajudaram a mamãe em casa e foram à missa todos os domingos. Nunca esquecem de rezar para o Papai do Céu antes de dormir. Mesmo naquele dia em que o Nenê se perdeu no centro da cidade, não foi por querer. Mas, graças a Deus, um anjo conseguiu encontrá-lo e devolvê-lo para o papai e a mamãe.

O que eu vou falar hoje para vocês pode ser um pouco triste e decepcionante, mas eu sei que vocês são crianças muito boas de coração. Como também são espertas, devem ter percebido que este não foi um ano fácil para o papai e a mamãe, nem para os seus irmãos mais velhos, o Tônico e o Nildo. E vou contar uma coisa para vocês: aqui no Polo Norte as coisas também foram difíceis. Tive que reduzir muito a produção da minha fábrica de brinquedos.

Mariazinha, você me pediu uma boneca de presente de Natal. Você queria uma boneca igualzinha à que viu na vitrine da loja da Rua dos Turcos. Tenho certeza que você iria cuidar muito bem da sua boneca, como se ela fosse a sua filhinha.

Joanir, eu sei que no fundo você queria ganhar um carrinho de brinquedo que também viu numa loja lá do centro. Sua mãe me disse que você gosta muito de carros e muitas vezes sonha que está dirigindo. Mas, como sabia que era um brinquedo muito caro, você pediu apenas um pião de madeira que viu aqui no armazém do Gabardo.

Crianças, é com tristeza que digo isto: infelizmente neste Natal eu não vou conseguir trazer a boneca e o pião para vocês. Mas prometo que vou trabalhar duro para atender o pedido de vocês. Se vocês se comportarem direitinho, continuarem ajudando o papai e a mamãe e rezarem sempre, vocês vão ganhar os presentes que tanto queriam. Desta vez, tudo que eu posso oferecer são essas bananas, que estão muito maduras e gostosas, e também umas balinhas que comprei no Armazém do Gabardo.

Feliz Natal, Mariazinha! Feliz Natal, Joanir! Que o Menino Jesus abençoe esta casa e esta família.

Papai Noel

Polo Norte, 24 de dezembro de 1956

Quando Faustina terminou a leitura, lágrimas molhavam o seu rosto. Da porta, João, Tônico e Nildo assistiram a tudo; eles também tinham os olhos úmidos. As bananas e as balinhas de caramelo foram a ceia de Natal daquele ano. Em meio a tanta pobreza — não havia nem cadeiras na sala — a cartinha do Papai Noel escrita por Faustina tornaria aquela noite inesquecível para a família Zonta.



No princípio era o barro

Umbará, nome nascido da argila e da chuva, onde o barro moldava caminhos e as pequenas frutas silvestres amadureciam no compasso das estações.

O bairro, à beira do Rio Iguaçu, guarda memórias de matas de várzea e de mestiços que ali plantavam sonhos e colhiam a vida em pequenas lavouras, criando animais e extraindo erva-mate. Em 1786, tropeiros atravessavam suas trilhas. Na década de 1880, imigrantes italianos e poloneses trouxeram novas culturas, ergueram vinhedos e fábricas de barricas. Dom João Batista Scalabrini atendeu aos pedidos e enviou missionários, e assim, Padre Pietro Colbachini celebrou a primeira missa em 1887 — exatamente o ano em que Biagio Zonta deixou Cassola com destino ao Brasil.

O tempo viu a capela de madeira dar lugar à imponente Igreja Matriz de Umbará, um projeto de fé e arquitetura. As olarias surgiram em 1938, transformando o bairro em um polo oleiro, enquanto o declínio da erva-mate marcava novas eras. Ônibus e telefones integraram Umbará ao mundo, e a educação floresceu com a Casa Escolar. O Parque Lago Azul, com suas trilhas e canchas, preserva a memória da família Segalla e das tradições locais.

O Umbará é um mosaico de tempos e gentes, onde o barro se fez história e a terra, poesia.

A torre de Pedro

O menino estava passeando com a mãe quando parou para ficar olhando os homens que construía a torre. A mãe fez o sinal da cruz diante da Igreja de São Pedro. Em sinal de respeito, o menino tirou o chapéu e se persignou também.

Setenta anos antes, no mesmo lugar em que a mãe e o filho estavam agora, alguns padres que vieram da Itália, enviados por um venerável homem chamado João Batista Scalabrini, ergueram a primeira igreja do Umbará, igreja esta dedicada a São Pedro. Ali, os italianos do Umbará se reuniam para assistir à missa e rezar por dias melhores.

Entre esses primeiros moradores estava Biazio Zonta, o bisavô do menino, nascido em Cassola, uma aldeia da região do Vêneto. Biazio veio da Itália, fugindo da fome e dos ataques estrangeiros, em um navio chamado La Savoie, junto com a mulher e os três filhos, o menorzinho com apenas dois anos (Francisco, o avô paterno do menino). Foi uma viagem difícil, 33 dias de sofrimento. A comida era péssima, as crianças adoeceram, todos ficavam amontoados. Na hora de dormir, os únicos travesseiros eram as bagagens. Mesmo assim, valia a pena: o Brasil era uma esperança.

Os homens cavavam um buraco bem fundo na terra argilosa. O menino colocou de novo o chapéu e ficou observando o trabalho dos pedreiros. Gostaria de ajudá-los, mas ainda era muito pequeno. Sobre aqueles fundamentos, seria construída a torre da igreja, o ponto mais alto do Umbará. Quando chegaram à região, no final do século XIX, os italianos ficaram espantados com a lama que se formava nos dias de chuva. Aquele lugar era um barral — ou melhor, *um bará*, na pronúncia dos imigrantes. Muitos anos depois, o menino descobriria que o nome Umbará vem dos indígenas, e quer dizer “fruta que amadurece”.

Ventava muito no Umbará. De repente, uma rajada levou o chapéuzinho do menino para dentro do buraco. O menino ficou chateado por perder o chapéu que o pai comprara numa loja do centro, mas não disse nada; não queria interromper o trabalho dos operários. A mãe o chamou e voltaram para casa. Estava escurecendo.

Assim que o menino abriu a porta, João perguntou:

— Cadê o seu chapéu, Nenê?

— O vento carregou pra dentro do buraco.

João ficou furioso.

— Você precisa aprender a dar valor para as coisas, menino!

O menino não sabia, mas o chapéu que o pai lhe comprara se parecia muito com o chapéu usado por Biazio Zonta quando ele tomou o trem de Paranaguá para Curitiba, 70 anos antes. Também lembrava o chapéu usado por Francisco Zonta na colônia dos italianos do Umbará, onde se plantava milho, feijão, batata, hortaliças e havia uma pequena criação de porcos, galinhas e vacas. Francisco, que se casou com Vitória Gai no início do século, teve 16 filhos: um deles era João, o pai do menino.

No dia seguinte, logo ao amanhecer, João levou o filho até o local das obras e ficou esperando a chegada dos pedreiros para procurar o chapéu na vala. Por um momento, foi como se Biazio e Francisco também estivessem ali, ajudando o menino a procurar o chapéu — que afinal foi encontrado, todo sujo com a terra do Umbará.

A torre da igreja seria inaugurada naquele ano, com grande festa. Um dia antes da inauguração, três moradores do bairro foram convocados para uma missão especial: colocar a cruz no alto da torre. Irineu, Domingos e Nelson escalaram a torre com grande dificuldade, pois ventava muito. Mas eles cumpriram a missão: a cruz está lá até hoje. Assim como continuam lá os três sinos, que receberam os nomes de Pedro (o maior), Antônio (o menor) e Maria do Rosário (o do meio). Dizem que o chapéu de Irineu foi levado pelos ares.

Sempre que olha para a cruz no alto do Umbará, Joanir se lembra do seu chapeuzinho e da lição do pai: “Meu filho, dê valor às pequenas coisas. São as pequenas pedras que fazem um homem tropeçar, não as grandes”.



Símbolo de fé

A Igreja Matriz de São Pedro, no Umbará, é um testemunho da devoção e perseverança da comunidade italiana local. Projetada pelo arquiteto autodidata João de Mio, a construção da igreja teve início sob a administração dos padres Capuchinhos entre 1928 e 1932.

Contudo, desentendimentos levaram à interrupção das obras por aproximadamente quatro anos, sendo retomadas e concluídas em 1939 pelo Padre Primo Bernardi. A igreja foi oficialmente inaugurada durante a Festa de São Pedro, em junho de 1940. A história da Igreja de São Pedro remonta a um tempo ainda mais distante, com a missa celebrada no Umbará em 1887. Em 1896, Dom José de Camargo Barros autorizou a construção de uma nova igreja, que foi abençoada pelo Padre Francisco Briscianini no dia 29 de junho do mesmo ano.

O terreno foi doado por Guilherme Waiger e Valentim Gabardo, reforçando a união e o espírito comunitário dos colonos. Inspirada na arquitetura italiana, a igreja possui um campanário destacado, similar à Igreja de Santa Felicidade. Este ícone cultural de Umbará, eternizado entre os 100 totens do patrimônio cultural de Curitiba, continua a ser um símbolo de fé e identidade para seus moradores.

A vaquinha

Em 1952, João abriu uma barricularia. Os barris eram usados para armazenar as folhas de erva-mate produzidas na região de Curitiba. Faustina e os meninos mais velhos — Tônico e Nildo — ajudavam na fabricação dos artefatos, enquanto Mariazinha cuidava do pequeno Joanir. Em 1955, João decidiu buscar uma atividade mais lucrativa: com parte do dinheiro obtido na fabricação das barricas, comprou algumas vacas e começou a vender leite na vizinhança. Joanir, com 4 anos, “ganhou” até uma vaquinha de presente, e ficou muito feliz.

O menino deu um nome à sua vaca: Bela. Todas as manhãs, a primeira coisa que o menino fazia era ir ver a vaquinha. Enquanto Faustina fazia a ordenha matinal, o menino permanecia ao lado de Bela, conversava longamente com sua vaquinha e contava-lhe sobre as suas aventuras de infância. Com um olhar dócil, a vaquinha parecia entender o que menino falava e às vezes até mugia em resposta ao pequeno proprietário. O menino oferecia ração e água a Bela, tratando-a como um bichinho de estimação.

Certa manhã, porém, quando desceu para ver sua vaquinha, o menino percebeu que havia algo estranho. Bela não queria comer nem tomar água; seus olhos pareciam opacos. Faustina aproximou-se, colocou a mão sobre o dorso da vaca e notou que ela estava quente.

— Vá chamar o seu pai, Joanir.

João veio correndo até o quintal e entrou no estábulo com um ar de preocupação. Diante do filho e da esposa, ele examinou um a um os animais e disse:

— É a febre, Faustina. É a febre.

Na manhã seguinte, as vacas começaram a babar e seguiram o doloroso caminho da doença: enfraquecimento, irrupção de vesículas e morte. Em poucos dias, quase todo o rebanho foi perdido. Restaram vivas apenas três — uma delas era a vaquinha do menino.

Da janela do sótão, o menino viu quando chegaram uns alemães do Boqueirão para levar os animais — inclusive Bela. João vendera as três vacas para o abatedouro.

Quando os alemães estavam indo embora com os animais, o menino gritou:

— Bela! Bela! — e começou a soluçar.

Lá fora, a vaquinha pareceu reconhecer a voz do menino e mugiu.
Mariazinha abraçou o irmão e disse:

— Não chora, não, Nenê. Logo o papai vai trazer a sua vaquinha de volta.

Joanir nunca se esqueceu daquele dia.



Tempos difíceis

"Um Natal que ficou na memória foi aquele em que o papai e a mamãe estavam sem dinheiro e não puderam dar presente para nós. Mamãe escreveu uma cartinha. Na sala não tinha nem cadeira, daí nós colocamos um tapetinho que era para receber o que o Velhinho do Natal trouxesse. Escreveram uma cartinha em nome do Velhinho do Natal. Então, ninguém ganhou presente naquele ano, nós ganhamos apenas umas bananas, que pra nós, até hoje, têm gosto de Natal."

Relato de Mariazinha a Ricardo Hubner, 2008

"Nessa época minha mãe chorava muito. Sempre que ficava sozinha ela estava chorando por causa da nossa situação. Ela nos contava tudo, explicava para mim e para a Mariazinha que nós não tínhamos comida. Dizia que a situação estava feia e que nós tínhamos que economizar. É, essa época foi a época mais difícil. Lembro-me que tínhamos muito pouco para comer, minha mãe fritava dois ovos. Meio ela dava pra mim, meio para a Mariazinha e um inteiro para o meu pai."

Relato de Joanir a Ricardo Hubner, 2008

"É, foi uma época difícil. Naquele tempo não tinha facilidade como hoje. Vamos dizer: hoje o cara está mau, está sem dinheiro, está sem ter o que comer, sai cedo e vai até o Ceasa, arruma um servicinho e ganha 20, 30 reais. Lá pelas nove horas da manhã ele está com um dinheirinho no bolso. Lógico que com 30 reais ele não pode esbanjar, mas se ele chega no mercado, ele compra arroz, ele compra feijão, compra farinha. Com 30 reais ele já faz alguma coisa. Naquele tempo a gente ia ganhar onde? Não existia serviço. Era muito precária a situação. Feia, muito feia mesmo, para muita gente. Naquele tempo quem tinha, tinha, e quem não tinha, não tinha nada. Nós somos uma família que veio do nada. Se fosse para voltar e fazer tudo de novo eu não sei se teria forças."

Relato de Leonildo a Ricardo Hubner, 2008

O fubá e os ovos

Naquele ano a família Zonta passou fome. Durante vários meses, a única refeição na casa foi polenta, e tudo que restara para a família eram algumas galinhas no quintal. Quando o fubazeiro Simá passava pelo bairro com sua carroça, Faustina trocava os ovos por fubá. A conta no armazém do seu Gabardo estava pendurada há meses, João frequentemente bebia e brigava, Faustina tentava se esconder para chorar, mas nem sempre conseguia ocultar a sua angústia.

— Mamãe, por que você está chorando?

— É que nós não temos comida, filho.

Certo dia, Simá passou com sua carroça e Faustina só tinha quatro ovos para lhe oferecer em troca de fubá.

— Mas Dona Faustina... isso é quase nada.

— As galinhas botaram pouco, mas eu pago o resto para você depois. Por favor, seu Simá. É para os meus filhos.

O menino viu a cena de sua janelinha no sótão, mas desta vez não chorou. Desceu para a cozinha. A mãe jogou uma pazada de brasa no fogão e encheu uma panela de água. Com os olhos ainda vermelhos de choro, virou-se para o menino, sorriu e disse:

— Joanir, hoje você vai me ajudar a fazer polenta.

De pé em cima de um caixote, o menino aprendeu a mexer devagarzinho a colher de madeira, para não embolar o fubá.

Em casa, Faustina aproveitava todas as ocasiões para ensinar o filho a rezar. Foi assim que o menino aprendeu o Pai-Nosso, a Ave-Maria, o Glória. Naquele dia, ela recitou uma oração nova:

— Meu Deus, eu espero em Vós, porque sois infinitamente poderoso e cheio de misericórdia. Sois sempre fiel em Vossas promessas. Senhor, aumentai a minha esperança.

O raio

Certa noite, quando faziam polenta na cozinha, o menino perguntou à mãe:

— Mãe, por que eu não conheci o meu avô Pedro?

— Joanir, o seu avô morreu quando eu era pequena.

E então Faustina lhe contou uma história.

Corria o ano de 1938. Os colonos do Umbará juntavam tudo que produziam — milho, feijão, batata, hortaliças, lenha, ovos —, botavam nas carroças e iam juntos para vender os produtos na “cidade”, ou seja, no centro de Curitiba. Pedro Nichelle, o pai de Faustina, voltava de uma dessas viagens com alguns companheiros da colônia. Estavam em quatro carroças e decidiram parar em um olho d’água para dar de beber aos cavalos. O céu estava nublado e começou a bater um ventinho de chuva.

Depois que os cavalos beberam água, começou a chover forte. Pedro acendeu o seu cachimbo e se sentou no banco da carroça. Como a carroça não tinha toldo, Pedro se levantou para colocar um capote. No momento em que ele tomou as rédeas para seguir viagem, veio um raio. Pedro caiu da carroça e os cavalos saíram em disparada. Os gritos dos companheiros foram ouvidos pelo dono de uma ferraria próxima, e rapidamente o recolheram para dentro de um local protegido — mas não havia nada a fazer. Pedro Nichelle estava morto com apenas 41 anos de idade.

E foi justamente uma herança do *nonno* Pedro que acabou por salvar a família Zonta naquele terrível ano de 1956. Com a venda de um terreno deixado por Pedro, a família obteve os recursos necessários para construir um abatedouro de porcos. Tônico e Nildo, já moços, se dispuseram a ajudar o pai no novo negócio.

Ao terminar a história, Faustina agradeceu a Deus e rezou a Nossa Senhora:

— Infinitas graças vos damos, soberana Rainha, pelos inúmeros benefícios que todos os dias recebemos de vossas mãos liberais.



O destino de Pedro Nichelle

“O pai da minha mãe, Pedro Nichelle, eu não conheci, porque ele faleceu com 41 anos. Naquele tempo os colonos carregavam as carroças e iam juntos para a cidade. Vendiam a lenha, a verdura colhida no Paraguai [uma localidade do Umbará]. Ovo, galinha, tudo que criavam em casa eles vendiam. Estavam em quatro carroças e quando estavam voltando pararam num olho d’água para dar de beber para os cavalos. Meu avô — ele fumava cachimbo — tinha ido com a carroça sem *a torda*. Tinha dado uns pingos de chuva e o *nonno* deu água para os cavalos junto com os outros, daí ele acendeu o cachimbo e foi sentar no banco da carroça, que estava molhado, colocou um capote e ficou em pé. Segurou as rédeas dos cavalos, foi quando veio o raio. Ele caiu na carroça e os cavalos dispararam e um homem de uma ferraria escutou os gritos e quando os cavalos chegaram perto, ele conseguiu parar. E aí bem ligeiro pegaram ele e recolheram dentro da casa mais próxima, mas não adiantou, já estava morto.”

Maria Zonta Boza, irmã de Joanir, 2008

Perdido no centro

O menino amava carros. Um de seus passatempos preferidos era ir com um colega de escola até as margens da estrada “Estratégica” — a atual BR-116, que na época não passava de um caminho de areia — para esperar a passagem dos caminhões da Fábrica Nacional de Motores (FNM) que o povo apelidara de Barriga D’Água ou Fenemê. Sempre que um caminhão passava, o coração do menino batia mais forte.

O silêncio habitual nas ruas do Umbará era rompido quando o vizinho Luiz Boza, o Gigio, chegava com seu caminhão Ford F6 1951. Sempre que o menino escutava o som do motor, saía correndo, pulava a cerca de ripas e ficava lá só para ver Gigio passar com o caminhão. O vizinho dirigia com um braço para fora da janela, exibindo um belo relógio dourado. O menino queria crescer logo para ter um caminhão e um relógio iguais aos do Gigio. Prometeu à irmã:

— Mariazinha, um dia eu vou comprar um carro e levar vocês pra passear bastante!

O menino andou pela primeira vez de automóvel aos cinco anos — e foi também a primeira vez que ele saiu do Umbará, junto com os pais e Mariazinha. O trajeto de ônibus de 20 quilômetros entre o bairro e o centro da cidade era uma viagem difícil, por estradas muito esburacadas.

Naquele sábado, quando a família Zonta chegou ao centro, o menino ficou fascinado com a agitação na Rua dos Turcos, mas o que mais lhe chamava a atenção eram os carros. Ficou tão encantado com a passagem dos automóveis — de várias cores, marcas e estilos — que acabou se perdendo. Quando deu por si, estava na última rua asfaltada do centro. O mundo parecia girar em volta do menino, que começou a gritar:

— Mamãe! Papai! Mariazinha!

Uma roda de gente se formou em torno do menino. Um lojista trouxe-lhe um copo d’água e perguntou o nome de seus pais. Uma moça de óculos segurava-o pelos ombros na tentativa de acalmá-lo. Uma senhora idosa dizia:

— Calma, meu filho... Nós vamos encontrar sua família.

Não muito longe dali, João, Faustina e Mariazinha entraram em pânico. A menina, muito apegada ao irmão menor, chorava desesperadamente:

— Cadê você, Nenê? Cadê você?

O menino acabou sendo ajudado por uma freira, que o levou até um

colégio próximo e avisou à polícia. A essa altura, João já havia registrado o sumiço do filho na delegacia. O reencontro com a família, na Praça Rui Barbosa, foi comovente: Faustina e Mariazinha abraçavam o menino e prometiam a si mesmas que nunca mais o deixariam sozinho. João segurou as lágrimas.

A família voltou para o Umbará de táxi. De todas as emoções daquele dia, a maior para o menino foi entrar no Simca Chambord do taxista. Com o nariz encostado no vidro, ele pensava: “Um dia vou ter um carro como esse”.

O vendedor de ameixas

Enquanto não podia comprar um carro, nem mesmo um carro de brinquedo, o menino decidiu construir o seu. Numa tarde de domingo, foi até o quarto de Nildo e pediu ao irmão que comprasse um volante para ele.

— O que você vai fazer com um volante, Nenê?

— Depois eu explico. Só traz um volante pra mim.

Na manhã de segunda-feira, antes de ajudar o pai na montagem do abatedouro, Nildo se lembrou do pedido do irmão caçula, foi até o ferro-velho Barranco, que ficava na esquina da Rua Iguazu com a Avenida Getúlio Vargas, e escolheu um volantezinho de jipe que lhe custou uma mixaria. À noite, quando entregou o presente ao irmão, os olhos do menino brilharam.

— Obrigado, Nildo!

O volante era encaixado em um cano de ferro. O menino foi até o quintal, pegou uma ripa, introduziu-a no cano e enfiou na terra argilosa. Com outros pedaços de madeira ele fez o câmbio, o acelerador e o freio. O caixote que ele usava para ajudar a mãe a fazer polenta era o assento do motorista.

No dia seguinte, ao passar pelo quintal, Nildo encontrou o irmão todo feliz com seu novo brinquedo, à sombra do pé de ameixa.

— Vrum, vrum...

— O que você tá fazendo aí, Nenê?

— Ué, não viu? Tô dirigindo. Esse aqui é meu carro.

Dias depois, o menino brincava ao volante e percebeu que o pé de ameixa estava carregado de frutas maduras. Era tanta ameixa que a

família não dava conta de comer tudo. E foi assim, dirigindo seu carro imaginário no quintal, que o menino teve a ideia do seu primeiro negócio. Pediu a ajuda dos irmãos para colher as ameixas, pegou uma caneca e uma cestinha emprestadas da mãe e arrumou umas folhas de jornal.

No domingo de manhã, o menino levou sua cestinha de ameixa para a estrada do Lago Azul, principal área de lazer para as famílias do Umbará. Perto do grande cruzeiro instalado pelos padres passionistas em 1938, ele anunciava seu produto:

— Ameixa a um cruzeiro! Ameixa a um cruzeiro!

Foi um sucesso. Um casal de namorados parou para conversar com o menino e acabou levando dez canecas para ajudá-lo.

— Agora que eu comprei dez canecos, você me mostra onde fica a plantação de ameixa?

— Não posso, moça. É segredo.

No final da tarde, o menino entregou à mãe todo o dinheiro das vendas. Faustina sorriu, orgulhosa e grata por ver o caçula ajudando a família. E lhe deu dois cruzeiros:

— Joanir, isso aqui é pra você tomar um sorvete.

A venda de ameixas foi a primeira atividade empreendedora de Joanir Zonta.

Na segunda-feira, ao sair da escola, Joanir passou no Bar do Seu Gênio e tomou o sorvete mais gostoso de sua vida. Ao sair, viu, na parede do bar, uma mensagem de boas festas:

Feliz Natal! Feliz 1958!

No dia 25 de dezembro, Papai Noel cumpriu sua promessa: trouxe uma boneca de pano para Mariazinha e um pião de madeira para Joanir.

Invoca-me nos dias de tribulação,
e eu te livrarei e me darás glória.

(Salmo 59)

O abatedouro

Com o pacote de carne nas mãos, Joanir bateu palmas:

— Ó de casa!

Nildo esperava na carroça. Apareceu na porta uma menina de vestido rosa e trancinhas, que se virou para dentro da casa e gritou com sotaque do Vêneto:

— *Mamà, o carnisèr chegou!*

A rotina da família Zonta era árdua. O pai e os irmãos mais velhos iniciavam o abate dos porcos às duas da manhã. Como não havia energia elétrica e geladeira, o trabalho era frenético: matar os porcos, descarnar, separar as partes, derreter a banha, fazer linguiça, produzir chouriço. O processo todo costumava se estender até o nascer do Sol. As entregas nas redondezas eram feitas à tarde.

Ao retornar da escola, por volta do meio-dia, Joanir começava a ajudar a família. Logo depois do almoço, ele varria a cozinha e lavava a louça no *checharo*, uma espécie de pia improvisada com tábuas, muito usada pelos italianos do Umbará. Depois, acompanhava o irmão Nildo nas entregas.

Joanir não se aborreceu quando foi chamado de *carnisèr* pela italiana. Ao contrário, ele sempre se lembraria desse episódio com bom humor. Desde pequeno, os pais o haviam ensinado que o trabalho honesto não deve envergonhar ninguém. Vender ameixas é um trabalho honesto; vender carne e banha de porco também!

A polenta continuava sendo o cardápio de todos os jantares da família, mas agora com o acréscimo de dois itens: costelinha de porco (que Joanir fritava) e salada de radiche (que Joanir preparava).

O trabalho era duro, o conforto pouco, o luxo nenhum, mas os tempos eram felizes. Enfim, a família Zonta conseguia algum alívio financeiro. O único problema mais sério para Joanir, nessa época, estava na escola. O menino não ia bem nos estudos. Gostava de matemática, mas tinha notas baixas em português e história. Aluno do Colégio Estadual Padre Cláudio Morelli, repetiu três vezes a 3ª série, sentindo-se perseguido por uma professora, a Irmã Emília.

Certo dia, na saída da escola, um garoto chamado Raul, filho de imigrantes espanhóis, provocou Joanir:

— Zonta ponta! Zonta ponta!

Não era a primeira vez que Joanir ouvia esse trocadilho. Em geral, o menino não se importava com a brincadeira. Afinal, por que iria ligar para um apelido bobo? Como os irmãos haviam dito, era só não reclamar que o apelido não pegava. Mas, naquele dia — talvez por estar chateado com uma nota ruim de português, talvez pelo cansaço —, Joanir se melindrou.

— Zonta o quê?

— Zonta ponta!

— Ah, é? Então toma aqui!

E meteu-lhe um cruzado de direita na cara. O menino caiu chorando. Joanir ainda disse:

— Viu só? Um Zonta na ponta do seu nariz.

No dia seguinte, Irmã Emília esperava Joanir na entrada do colégio.

— Muito feio o que você fez, senhor Zonta.

— Mas foi ele que começou...

— Isso é caso de expulsão, menino!

— Não é justo! Eu quero falar com a Irmã Ângela.

Levado à sala da diretora, Joanir foi logo dizendo:

— Se eu for expulso, a sra. tem que pagar o que deve para o meu pai!

Ocorre que o abatedouro da família Zonta fornecia carne para a escola, e Joanir sabia disso. Surpresa com a ousadia do menino, Irmã Ângela encerrou o assunto:

— Imagine, deve ter acontecido algum engano, Joanir. Amanhã você pode voltar para a escola.

Joanir continuou frequentando as aulas, mas o estrago estava feito. Reprovado por Irmã Emília, ele passou a achar que a escola era uma perda de tempo.

O incidente e a reprovação na escola, porém, não seriam os únicos dissabores para Joanir naquele ano de 1959. No mês de dezembro, o sonho de uma vida mais tranquila para a família Zonta foi bruscamente interrompido. Aproveitando-se da ausência da família em um fim de semana, ladrões invadiram o abatedouro e levaram tudo: o estoque de banha, os equipamentos, as ferramentas. Não sobrou nada.

Do dia para noite, a família perdeu sua fonte de renda. Desgostoso, João resolveu desistir do abatedouro. Decidiu comprar por prestações um caminhão para trabalhar junto com Nildo nas obras da rodovia BR 116 em Jacupiranga. Justamente quando eles iriam iniciar o trabalho, veio um período de chuvas fortes e interrompeu as obras. Assim que o tempo melhorou, Tonico bateu o caminhão, que ficou parado na oficina. João teve que devolver o caminhão ao antigo proprietário, por não conseguir pagar as prestações do veículo. Foi então que ele lamentou sua falta de sorte com os negócios:

— Se eu abrir uma chapelaria, vai nascer gente sem cabeça.



Fonte de inspiração

"A história de vida do seu Joanir é muito inspiradora e se identifica um pouco com a história do meu pai, que começou vendendo verdura na rua. É um exemplo de perseverança e força de vontade. Estou desde 1998 no Condor, comecei como segurança, fui crescendo, hoje sou gerente de manutenção, passei mais da metade da minha vida aqui. Tive oportunidades de sair, tive propostas de outras empresas, mas o Condor é uma empresa especial, que se parece com uma família. Seu Joanir, mesmo sem ter estudo, hoje dá aula para qualquer empreendedor no Brasil. Procuro sempre estar por perto dele para absorver o máximo de conhecimento. Certa vez, nós estávamos no CD, havia um serviço para ser feito e o prestador disse a ele: 'Acho que não vai dar'. Ele se virou para o homem e respondeu: 'Não é impossível. Para tudo existe um jeito'. E o sujeito se convenceu de que realmente era possível. Aquilo me marcou muito, aquela determinação de fazer o que precisa ser feito. Essa é a vida do seu Joanir."

Ézio Ramos, gerente de manutenção

O areal

João decidiu então comprar um terreno nas margens do Rio Iguaçu para fazer extração de areia. Naquela região de Curitiba, as demarcações de terra eram feitas de maneira informal e precária. Alguém aparecia dizendo-se dono do terreno e negociava o lote por preços baixíssimos, passando ao novo proprietário um arremedo de escritura. Foi assim que João adquiriu um alqueire nas barrancas do Iguaçu para abrir o seu areal.

Na primeira metade dos anos 60, a Região Metropolitana de Curitiba experimentou um crescimento vertiginoso, com a industrialização impulsionada durante o primeiro governo Ney Braga (1961-1965). As barricarias foram desaparecendo com o surgimento das embalagens plásticas. Ao mesmo tempo, a construção civil precisava de areia e tijolos.

João começou a trabalhar no areal ao lado de seu irmão Antônio Zonta, o Toni. Era um serviço pesado e desgastante. Com uma carroça puxada por dois cavalos, os irmãos dirigiam-se ao rio e utilizavam uma concha para a extração da areia. Enquanto João controlava os cavalos, Toni manipulava a concha. Dez conchas davam mais ou menos um metro cúbico de areia.

À tarde, depois da escola, Joanir vinha ajudar o pai e o tio. Sua função era limpar a camada de terra que cobria a areia trazida pela concha. Joanir dedicava-se com obstinação àquela tarefa: há muito ele via no trabalho, e não na escola, a única saída para a situação difícil da família. Quando se sentia cansado, lembrava-se das lágrimas de Faustina, do Natal em que só ganharam bananas, das brigas e discussões dentro de casa, de Bela sendo levada pelos alemães do Boqueirão, dos sonhos em que dirigia um carro potente e estacionava diante de uma enorme loja iluminada com as luzes de Natal.

— Acorda, menino! Tá sonhando? — disse João. — Hoje seu tio não veio. É você que vai controlar os cavalos.

Falcão e Vendaval eram dois cavalos baios que João comprara de um polonês da Barreirinha, com a garantia de que eram bons para o serviço. Até então os dois animais não haviam decepcionado no areal. Toni os tratava pelo nome, conversava com eles em voz baixa, conhecia o humor de cada um. Mas naquele dia era Joanir quem deveria guiá-los.

João desceu com a concha até a cava e lá de baixo gritou para Joanir:
— É agora! Puxa, Nenê!

Nesse momento, algo inesperado aconteceu. Os cavalos não saíram do lugar. Recusavam-se a seguir os comandos do menino. Joanir tentou acalmar Falcão, mas só teve um relincho como resposta. Vendaval suava profusamente e dava coices no ar.

Agora era a vez de Joanir gritar:

— Pai, esses cavalos não me obedecem, não!

Momentos depois, João veio andando, com a camisa toda molhada de suor, aproximou-se do filho e disse:

— Vamos trocar. Eu fico com os cavalos, você fica com a concha.

Naquele dia, Joanir retirou trinta conchas abarrotadas de areia. Da cava, ele podia ouvir, ao longe, a voz do pai e os relinchos de Falcão e Vendaval, tendo ao fundo o burburinho do rio.

Quando terminaram de despejar toda a areia na carroça, Joanir olhou com admiração para o pai que havia acalmado os cavalos bravos. A areia que João e Joanir recolheram naquela tarde provavelmente seria utilizada na construção de novas casas da cidade que crescia a olhos vistos — mas o que pai e filho estavam construindo juntos ali, na beira do Iguaçu, eram lembranças que ficariam para sempre.

Os sapatos velhos

Joanir tinha apenas um par de sapatos para ir à festa da Cachoeira. Esse tradicional bairro de Curitiba deve seu nome às mulheres que procuravam uma pequena queda d'água próxima ao Rio Belém para lavar roupa. Todos os anos, a comunidade da Cachoeira realizava uma animada festa em torno da igreja local, atraindo moradores de outros bairros da periferia curitibana.

No domingo da festa, um primo de João ofereceu o seu caminhão Fenemê para levar a família Zonta e mais um grupo de parentes e amigos até a Cachoeira. Faustina, Mariazinha e seu namorado, Arthur, foram na cabine do caminhão, ao lado do motorista. Os outros se aboletaram na carroceria — inclusive Joanir.

Durante o trajeto, Joanir observava a quantidade de casas e prédios em construção na cidade. Curitiba estava crescendo em ritmo acelerado — e

essa transformação não escapava aos olhos atentos do caçula da família Zonta.

Quando finalmente o caminhão chegou ao destino, todos desceram alegres da carroceria — menos Joanir. Faustina percebeu que alguma coisa estava errada e se aproximou do filho:

— O que é que há, Joanir? Por que você não vem com a gente?

— Não é nada, mãe. Acho que eu não estou me sentindo muito bem.

Joanir não queria dizer nada, mas estava com vergonha do estado de seus sapatos. Na verdade, a palavra sapatos nem era apropriada para designar aqueles pedaços de couro esburacado e carcomido, por entre os quais apareciam os dedos do menino. Ao olhar para os próprios pés, Joanir via a imagem da pobreza de sua família.

Faustina logo percebeu o que estava acontecendo, mas não disse nada.

— Sabe, filho? Pode ficar aí, que eu vou buscar uma coisa pra você.

Minutos depois, Faustina voltou com uma gasosa de framboesa nas mãos.

— Isso aqui é pra você, Joanir.

Faustina subiu na carroceria e ficou ao lado do filho, que bebia bem devagar o dulcíssimo refrigerante de cor vermelha. Lá embaixo, em torno da igreja, todos pareciam se divertir. Faustina e Joanir, em silêncio, contemplavam o cenário da festa.

Era uma tarde de domingo agradável e amena. Na igreja, guirlandas coloridas e bandeiras tremulavam ao vento. Mesas com toalha xadrez abrigavam massas, pães e doces. O som da sanfona se misturava com as risadas e as vozes das famílias. Crianças corriam por todo o canto. Às seis horas, o sino da igreja tocou e a noite subitamente caiu.

Então Joanir se voltou para Faustina, olhou mais uma vez para os sapatos estragados e disse, muito sério:

— Mãe, eu preciso trabalhar mais.

Naquela noite, Joanir sonhou com uma ave de asas imensas, que dominava os céus e as montanhas. Na segunda-feira, ele não foi à escola. E nunca mais voltou para a sala de aula. A partir de agora, ele seria exclusivamente um aluno da escola da vida.



Atenção e simplicidade

“Sou de Curitiba e era vizinho da família do Joanir, no Umbará. Por diversas vezes estive jantando frango com polenta com ele. Temos uma relação muito próxima e antiga, desde a primeira loja do Condor. Talvez eu tenha sido um dos primeiros fornecedores do Condor, desde que ele abriu a primeira loja no Pinheirinho. Nesses anos todos, Joanir sempre se mostrou um visionário, um empreendedor nato. Passou fome, veio de baixo e fez grandes conquistas no Paraná e em Santa Catarina. Ninguém conhece melhor do que ele o varejo brasileiro, principalmente o varejo do Sul. Ele nunca deixou de acreditar no potencial do Paraná, independentemente das crises. E tudo isso ele conquistou mantendo-se uma pessoa simples, acessível, respeitosa, que preza a família.

As pessoas gostam de fazer negócios com ele, as empresas gostam de fazer negócios com ele. Para mim, o mais tocante disso tudo, em todos os aspectos, é sempre a simplicidade com que ele lida com as coisas. Ele usa de um expediente fantástico que é dar atenção a todo mundo, de uma maneira igual, e com um respeito muito, muito forte. Ele abre a própria casa para os colaboradores e os fornecedores. Isso toca a gente, e explica por que ele chegou até aqui.”

Adalberto Fofan, diretor Coca Cola Femsa

A construção do sonho

Desde a chegada do patriarca Biazio ao Brasil, em 1887, a família Zonta sonhava com dias melhores. Quase 80 anos haviam se passado e o tempo de prosperidade parecia não chegar nunca. João, o neto de Biazio, já tentara de tudo. Era um homem sinceramente dedicado ao trabalho, mas se via como que perseguido pela má sorte. Desde o nascimento de Joanir, fizera várias tentativas de conquistar a libertação financeira da família. Abriu a barricaria, a leiteria e o abatedouro de porcos. Os plásticos substituíram os barris, a febre aftosa selou o destino da leiteira, o trauma do assalto o fez desistir do abatedouro. Depois de três anos retirando areia das barrancas do Iguaçu, concluiu que o rendimento era muito baixo e resolveu abrir uma olaria — afinal, Curitiba estava crescendo e a demanda por tijolos era grande.

João soube que a olaria dos Klemp, no Barigui, estava sendo desativada e fez uma oferta para comprar o forno, as telhas e os equipamentos da pequena fábrica. De carroça, ao lado de Joanir, transportou o material para o Umbará e reconstruiu a olaria em um terreno próximo de casa. Falcão e Vendaval, mais velhos e mais calmos, puxaram a carroça do Barigui até o Umbará. E quem os conduzia era Joanir.

Juntos, João, Faustina, Mariazinha e Joanir passaram a fabricar tijolos. Adolescente, Joanir aprendia os segredos do ofício de oleiro. Era preciso extrair a argila; prepará-la removendo as impurezas e tornando-a maleável; modelar os tijolos; fazer a secagem ao ar livre; e, finalmente, levar os produtos para o forno.

Quando olhava para as fileiras de tijolos secando ao sol, Joanir imaginava as casas que seriam construídas a partir do trabalho de sua família. “Um dia eu vou construir coisas grandes”, pensava o rapaz.

A carroça puxada por Falcão e Tempestade logo se mostrou insuficiente para transportar os tijolos produzidos pela olaria. João precisava de um caminhão. Mas, como o dinheiro era curto, tudo que ele conseguiu arranjar foi um velho Ford F6 à manivela. O problema é que João não sabia dirigir. Como Tônico e Nildo estavam envolvidos em outros trabalhos, sobrou para Joanir a função de motorista. Era uma aventura dirigir aquela lata velha — mas Joanir amava essa aventura.

No dia 21 de abril de 1966, Joanir se levantou cedo e trabalhou na

olaria até a hora do almoço. No começo da tarde, quando o filho estava colocando os tijolos para secar, Faustina se aproximou e disse:

— Joanir, pode deixar esses tijolos. Hoje eu trabalho no seu lugar.

— Por quê, mãe?

— O Arthur está indo pra Mariental, seu pai falou para você ir junto com ele.

Naquele dia Joanir acompanhou o cunhado numa viagem até o encantador distrito fundado pelos alemães na Lapa. Chegando lá, entregaram a carga de tijolos a um senhor sorridente, descendente dos alemães que vieram para o Brasil no final do século XX, fugindo das guerras, e encontraram um lugar acolhedor nas terras do Paraná.

Depois de entregarem a carga e se despedirem do simpático alemão, Arthur estacionou o caminhão diante da velha Igreja de Nossa Senhora da Conceição, e os dois jovens entraram para rezar uma Ave-Maria.

Foi só na volta, quando surgiram as primeiras estrelas no céu curitibano, que Joanir se deu conta: aquela viagem era o seu primeiro presente de aniversário.

Aula de negócios

A olaria funcionou por três anos, mas não foi desta vez que João Zonta obteve sucesso. O trabalho era árduo, desgastante e pouco rentável. O caminhão passava tanto na oficina que João resolveu deixá-lo parado — mesmo porque não havia dinheiro para pagar o conserto. Às vezes, passavam vários dias sem vender um só tijolo. E as dívidas no armazém eram permanentes.

Nildo e Tonico propuseram ao pai que reativasse o abatedouro de porcos. Desanimado com a olaria, João aceitou a proposta. Como João não havia vendido os equipamentos do abatedouro, seria relativamente fácil retomar o negócio.

Nildo chamou Joanir e disse ao irmão:

— Nenê, pra começar na segunda-feira nós precisamos comprar uns porcos com o Pedrinho em Mandirituba.

— E como nós vamos fazer pra trazer esses porcos? Mandirituba é longe, Nildo.

Nildo abriu a janela e mostrou o Ford F6, estacionado na fren-

te da casa havia mais de dois anos, com a grama crescida até a altura da carroceria.

Os irmãos arrumaram uma bateria emprestada de um vizinho, colocaram gasolina no carburador e limaram o platinado do caminhão veterano. Em seguida, esperançosos, passaram à tentativa de acordar a máquina depois do longo período de sono. Por quase duas horas, Nildo girou a chave, enquanto Joanir girou a manivela — e nada. Quando já estavam desistindo, o motor alemão deu sinal de vida.

A caminho de Mandirituba, Nildo parou no posto de gasolina. O frentista perguntou:

— Vai quanto, amigo?

Nildo virou-se para o irmão:

— Quanto você tem aí, Nenê?

Joanir pôs a mão no bolso, contou o dinheiro e disse:

— Tenho 4,50.

Nildo voltou-se para o frentista:

— Então pode colocar nove cruzeiros.

Naquele momento, Joanir percebeu que ele e o irmão estavam se tornando sócios.

Em Mandirituba, Joanir teve a sua primeira lição de negócios. Pedrinho, o dono de sítio, propôs a venda de 30 porcos. Depois de negociar o preço para a venda de cada animal, Nildo propôs:

— Hoje eu vou levar só cinco porcos. Na terça-feira, eu levo mais cinco.

Quando Pedrinho saiu para buscar os animais, Joanir chamou o irmão de lado e indagou:

— Mas, Nildo, nós temos lugar no caminhão, temos lugar no chiqueiro, por que não levamos os 30 porcos agora?

— Nenê, você precisa entender uma coisa: levando só cinco porcos agora, nós compramos com 30 dias de prazo. Daqui a 30 dias, vence o prazo pra pagar cinco porcos.

Na terça-feira, pego mais cinco, que eu só vou pagar daqui a 35 dias. É melhor pegar cinco de cada vez porque assim a gente não se aperta mais para a frente. Se pegarmos todos de uma vez só, daqui a 30 dias vence o prazo e corremos o risco de não ter todo o dinheiro pra pagar...

Joanir guardaria aquele ensinamento do irmão por toda a vida. Naquele dia, o sítio de Mandirituba foi a sua sala de aula.



Nas horas difíceis

“Eu me inspiro muito em meu pai. Em alguns momentos ele passou fome, em alguns momentos ele sofreu. Mas, diante das maiores dificuldades, ele sempre foi guerreiro. Então, nas horas difíceis, eu sigo seu exemplo: levanto a cabeça e vou. O Condor é algo que ele fez para nós. Ele sempre fala: ‘Tudo que eu fiz na vida foi para vocês, foi por vocês’. Essa é a razão para seguir em frente.”

Sandra Zonta, filha

O bloco de notas

Os cinco porcos foram abatidos na noite de domingo. João, Nildo e Joanir passaram a noite fazendo a preparação das peças que seriam entregues na manhã de segunda-feira.

Um amigo de Nildo, Adão Ivanquio, dono de uma Kombi, faria as entregas. Adão conhecia bem todos os açougues da região. Às seis e meia da manhã, quando o freteiro chegou, Nildo disse a Joanir:

— Nenê, é você que vai com ele para fazer as entregas. Assim você já marca o endereço dos açougues.

Surpreso, Joanir tentou fazer o irmão mudar de ideia:

— Nildo, acho melhor você ir com o Adão. Eu fico aqui no matadouro.

Mas Nildo insistiu. Era importante que Joanir fosse para aprender um pouco mais. Joanir, obediente ao irmão mais velho, foi trocar de roupa e montou na Kombi, ao lado de Adão. Pegaram a BR 116. O primeiro açougue ficava na Vila Fanny.

Adão cumprimentou o açougueiro:

— Bom dia, seu Miguel. Esse aqui é o Joanir, filho do João Zonta. É ele quem vai fazer as entregas de porco de agora em diante.

O açougueiro olhou para o jovem e foi logo dizendo:

— Me vê uma prancha de porco e cinco quilos de toucinho.

Joanir foi até a Kombi, pegou a carne e o toucinho, levou-os até a balança do açougue, enquanto Adão anotava os pesos. Depois, pendurou a carne e o toucinho na gancheira, enxugou as mãos com um pano e ouviu o açougueiro:

— Você pode fazer a nota?

Nesse momento, Joanir sentiu um nó na garganta.

— Eu... Eu... Claro, vou pegar o bloco na Kombi.

De volta ao açougue, Joanir entregou o bloco a Adão.

— É você que tira a nota, Joanir.

— Mas... eu não sei!

Com o bloco e a caneta na mão, Joanir tentava copiar o nome do açougue, mas simplesmente não conseguia. Por um segundo, veio-lhe à mente a imagem da Irmã Emília, que vivia ralhando com ele na escola:

— Senhor Joanir, sem estudo você não vai ser nada na vida!

Adão entendeu o que estava acontecendo, pegou o bloco e preencheu a nota fiscal corretamente.

Quando entraram de novo na Kombi, Joanir voltou-se para Adão com lágrimas nos olhos:

— Adão, daqui pra frente você tira as notas pra mim, porque eu não sei mais escrever!

Em tom paternal, Adão perguntou:

— Você não se lembra das coisas que aprendeu na escola?

— Não.

— Mas você deve ter os livros da escola em casa, não tem? Então agora você vai fazer o seguinte: quando chegar em casa hoje, vai pegar os seus livros e copiar tudo no seu caderno. Assim você vai lembrar como é que se escreve.

Desde que saíra da escola, Joanir não havia escrito nada. Ao chegar em casa, naquela segunda-feira, ele começou a copiar as palavras dos livros — e assim, em pouco tempo, reaprendeu a escrever. Nunca mais teria dificuldade em preencher notas fiscais.

Tempos depois, Adão Ivanquio deixou de fazer fretes e Nildo conseguiu comprar uma Kombi usada. Agora era o próprio Joanir que dirigia a Kombi e fazia as entregas. O detalhe é que ele ainda não tinha carteira de habilitação: precisava usar a carteira de Nildo. Para complicar a situação, Nildo estava de bigode na foto da carteira. Na tentativa de ficar mais parecido com o irmão, Joanir ia todos os dias a um barbeiro do Novo Mundo que lhe pintava de preto o bigode ralo. Os guardas do posto de fiscalização do Pinheirinho certamente sabiam que Joanir era menor de idade, mas conheciam a sua família e viam que o rapaz estava trabalhando honestamente. Nunca o pararam.



Sede de vencer

"No fundo eu não gostava de estudar porque eu achava que estava perdendo tempo estudando. Coloquei na minha cabeça que tinha que sair daquela situação com trabalho, não com outra coisa. Era sede de sair da miséria, que fazia com que eu não me interessasse em estudar. Eu achava que não era pelos estudos que eu ia resolver aquele problema, que era sério e urgente."

Depoimento de Joanir Zonta a Ricardo Hubner, 2008

O voo de Joanir

Os anos 70 começaram bem para a família Zonta. Com a renda do abatedouro, os irmãos Zonta compraram equipamentos de refrigeração e abriram um açougue. Por volta de 1972, a empresa da família já tinha cerca de trinta funcionários. Curitiba também crescia: a população saltou de 362.309 habitantes em 1960 para 483.038 em 1970. Um dos principais fatores de desenvolvimento foi a criação da Cidade Industrial de Curitiba, em 1973.

Mas o desenvolvimento também trazia novos desafios. Com a popularização do óleo de soja, as famílias estavam deixando de usar banha de porco na cozinha. Os curitibanos não queriam mais saber de banha de porco em lata; o jeito era procurar os mercados no interior do Paraná.

Joanir ficou sabendo que a rede de supermercados Parizotto, de Maringá, tinha interesse em comprar latas de banha de porco de dez quilos, que já não tinham demanda na capital. Depois de uma visita a Alcides Parizotto, dono da empresa, os irmãos Zonta fretaram um caminhão Alfa Romeo e levaram uma primeira carga de quatorze mil quilos de banha até Maringá. Era preciso viajar à noite, do contrário a banha derreteria. Mas deu tudo certo.

A entrega foi feita e Parizotto pagou os irmãos em dinheiro vivo. Eles nunca tinham visto tanto dinheiro assim. Decidiram voltar para Curitiba de avião, por duas razões: o caminhão já havia sido fretado por outra pessoa e a viagem de ônibus era muito cansativa para quem tinha que trabalhar no dia seguinte.

Joanir estava com um pouco de medo de viajar de avião, mas, passados os primeiros momentos de tensão na decolagem, ele olhou pela janela e encantou-se com a vista do seu amado Paraná. Lembrou-se então daquela enorme ave com que sonhara no dia da festa da Cachoeira. Olhou para o seu par de sapatos e se deu conta de que aquele seria apenas o primeiro dos muitos voos de sua vida.

Uma grande ave começava a levantar asas.

Mas os que esperam no Senhor renovam as suas forças.
Voam alto como águias; correm e não ficam exaustos, andam e não se cansam.

(Isaías 40, 31)

Na esperança de ser campeão

Debruçado sobre o balcão do açougue, Joanir terminava de anotar em seu caderninho espiral as encomendas para o fim de semana. Certamente haveria de rodar muito com a Kombi no sábado. Agora, no entanto, ele não precisava mais pintar o bigode para ficar parecido com o irmão mais velho. Já tinha a sua própria carteira de habilitação; era um homem casado e pai de duas filhas — Sandra, de 1 ano, e Andreia, recém-nascida.

Joanir estava ao lado do João. Naquela tarde, pai e filho faziam o atendimento no açougue da família. O rádio estava ligado. O locutor anunciou, depois de uma propaganda das Lojas HM:

— E agora, com exclusividade para os ouvintes de nossa rádio, vamos apresentar a canção inédita de uma dupla que acaba de lançar o seu primeiro LP: Milionário & José Rico!

A canção começava com uma frase de trompetes, típica das guarânias, seguida pelas vozes ao mesmo tempo vibrantes e melancólicas da dupla:

*Nesta longa estrada da vida
Vou correndo e não posso parar
Na esperança de ser campeão
Alcançando o primeiro lugar
Na esperança de ser campeão
Alcançando o primeiro lugar*

Joanir gostou daqueles primeiros versos. Refletiam o que estava em seu coração. Poucos sabiam disso, mas o nome Joanir, tão carinhosamente escolhido por Faustina antes do nascimento de seu filho mais novo, vem do tupi-guarani e resulta da junção entre as palavras *Jod* (pássaro) e *Nir* (água). Joanir, portanto, significa o pássaro que voa sobre as águas. Estaria chegando a hora de levantar as asas e voar mais alto?

A música, no entanto, prosseguia com versos tristes:

*Mas o tempo cercou minha estrada
E o cansaço me dominou
Minhas vistas se escureceram
E o final da corrida chegou*

Ao ouvir aquela estrofe, Joanir pensou no pai: apesar de trabalhar com tanto afincio, quantas vezes João desistira de negócios quando surgiram dificuldades! Estava na hora de mudar aquele enredo — e iniciar um novo caminho para a família Zonta. Enquanto Joanir mergulhava nesses pensamentos, a música como que o advertia:

*Esse é o destino da vida
Para quem não quer compreender
Nós devemos ser o que somos
Ter aquilo que bem merecer...*

Mas os Zonta eram merecedores! Seu pai e sua mãe, seus irmãos, e agora suas filhas, todos mereciam uma vida melhor. Desde pequeno, Joanir acompanhara a luta de João Zonta e sua família. Agora, pela primeira vez, desde a chegada do patriarca Biazio Zonta ao Brasil, quase 100 anos atrás, os negócios da família pareciam realmente estar prosperando. Joanir pressentia que algo maior estava por chegar, e que o seu sucesso na vida envolveria um número incalculável de pessoas e destinos.

Mas nada disso aconteceu naquela tarde.

Assim que a música terminou, entrou no açougue um sujeito calvo de óculos, que se postou diante do balcão frigorífico, olhando fixamente para Joanir. Com uma das mãos, segurava uma pasta de couro surrada; com a outra, exibia uma carteira funcional.

— Boa tarde, eu gostaria de falar com o responsável pelo estabelecimento.

— Pode ser comigo mesmo. O açougue é da nossa família.

O homem olhou com desconfiança para Joanir e perguntou se ele era de fato o proprietário.

— O açougue é da minha família. Meu nome é Joanir Zonta.

— Pois então, sr. Zonta. Permita que eu me apresente. Sou fiscal do Serviço de Inspeção Federal. Segundo as informações que temos, não é apenas este açougue que funciona no local, correto?

— Além do açougue, na parte dos fundos tem o abatedouro de porcos.

— Ah, sim. O sr. poderia me conduzir ao local, por gentileza?

Joanir voltou-se para João e disse:

— Pai, fica cuidando do açougue, enquanto eu mostro o abatedouro pra ele.

Meia hora depois, Joanir, os irmãos e o pai se reuniam na mesa da cozinha. Todos tinham um ar de preocupação. Nildo tomou um gole do café preparado por Faustina e desabafou:

— Vocês ouviram o que o homem disse? Vamos ter que reformar todo o abatedouro!

O homem do SIF havia explicado que, para atender às novas exigências da lei federal, seria preciso construir um novo prédio para o abatedouro e até mesmo um alojamento para abrigar um fiscal do governo. Nildo fez as contas e concluiu que seria preciso gastar 4,5 milhões de cruzeiros — sendo que a família dispunha de um capital de apenas 240 mil.

— Para fazer essas reformas, precisamos gastar quase vinte vezes o que nós temos. É impossível.

Não havia outra saída. Como a nova legislação entraria em vigor no primeiro dia do ano seguinte, os Zonta decidiram dispensar os 30 funcionários e encerrar as atividades do abatedouro em 31 de dezembro de 1973. Nildo e João ficariam tocando o açougue da família.

Joanir entristeceu-se, mas não desanimou. Algo insistia em lhe dizer que a sua grande oportunidade estava chegando.



A casa dos pais

“Joanir pagava aluguel quando começou com o mercadinho. Mas a primeira coisa que fez quando começou a ganhar um dinheirinho foi a casa do papai e da mamãe. Fez tudo bonitinho, com carpete, com lajota, com dois banheiros. A casa era o sonho deles. Enquanto desmancharam a casa velha para construir a outra, que demorou quatro meses e meio para ficar pronta, papai e a mamãe ficaram na minha casa. O Joanir também comprou um carro para o papai. Ele ainda morava em casa alugada, mas fazia tudo para o papai e para mamãe. Para eles e para todos nós ainda hoje.”

Relato de Mariazinha a Ricardo Hubner, 2008

A maior ave dos céus

Naquele tempo, passava na televisão uma série intitulada *Mundo Animal*. Os documentários apresentados por Bill Burrud mostravam animais selvagens de todos os continentes. Se Burrud um dia visitasse a América do Sul, certamente se interessaria em gravar um programa sobre o condor, cujo nome científico é *Vultur gryphus*. Trata-se da maior ave voadora do mundo, que pode chegar a 3,5 metros de envergadura com as asas abertas. O condor voa até 300 quilômetros por dia e atinge 5 mil metros de altura. Essa ave majestosa constrói o seu ninho no ponto mais alto das montanhas. Outra característica interessante do condor é o fato de que ele consegue voar distâncias imensas com um gasto relativamente baixo de energia, aproveitando-se das correntes de ar para planar, sem a necessidade de bater as asas. É uma espécie de sabedoria natural da grande ave; ela economiza energia para poder voar mais longe.

Para os povos que vivem nas regiões andinas, o condor simboliza elevação espiritual, superação de desafios e o dom de transcender limitações. Capaz de enxergar com nitidez a distâncias imensas, a ave-símbolo das Américas foi homenageada pelo poeta baiano Castro Alves, que escreveu:

*A praça! A praça é do povo
Como o céu é do condor
É o antro onde a liberdade
Cria águias em seu calor!*

Não por acaso, Castro Alves pertenceu à chamada geração condoreira dos poetas românticos. Esses escritores ficaram famosos por sua defesa da liberdade — e a imagem do Condor era perfeita para representar todo esse idealismo.

Ainda que Bill Burrud tivesse gravado um documentário sobre a ave-símbolo das Américas, Joanir Zonta não tinha tempo para assistir televisão. Sua preocupação do momento era encontrar uma nova fonte de renda para a família, após o traumático fechamento do abatedouro. No início de 1974, Joanir comprou um caminhão Ford F600 para novamente transportar areia, mas a concorrência dos donos de areais era grande e o negócio não se mostrou rentável. Não dava nem para pagar a gasolina do caminhão.

No dia 11 de março, uma segunda-feira, Joanir havia acabado de almoçar na casa dos pais e ainda estava na mesa quando seu irmão Tônico entrou na cozinha e disse:

— O Izidio está vendendo um ponto lá no Pinheirinho. Você não quer dar uma olhada e falar com ele?

Joanir não sabia, mas naquele momento estava diante de algo que iria determinar o seu destino na vida. Acompanhado por Tônico, ele foi até a Avenida Winston Churchill. Chegando ao local, parou um instante para observar o nome do estabelecimento:

MERCADO BIAZI

Joanir não pôde deixar de notar a curiosa semelhança entre o nome do mercado e o nome de seu bisavô Biagio, que chegara ao Brasil em 22 de julho de 1887, acompanhado da esposa e de três filhos pequenos. A vida nova que Biagio veio buscar na América estava sendo encontrada pelo seu bisneto, oitenta e sete anos depois — naquele mercadinho de bairro.

Era um lugar bastante modesto, sem dúvida. Um pavimento único de 110 m², com duas caixas registradoras, gôndolas de madeira e, ao fundo, um açougue desativado. Tudo parecia velho. Ao lado do mercado, havia uma casa de 205 m², em que quase todos os cômodos estavam tomados por mercadorias. Ali morariam Joanir e sua família.

Izidio explicou a Joanir que decidira vender o mercadinho para abrir uma loja de atacado em outro bairro.

— E quanto o sr. está pedindo pelo ponto?

— São 85 mil cruzeiros pelas instalações e 120 mil pelo estoque.

Joanir, sempre ágil com os números, fez os cálculos mentais, conver-sou rapidamente com Tônico e propôs ao homem:

— Eu pago o estoque à vista e o restante divido em dez prestações. Que me diz?

Izidio pensou por um momento, coçou a cabeça e estendeu a mão.

— Acho que assim está bom.

Para fechar o negócio, no entanto, Joanir precisou do apoio da família. Depois de ter vendido o caminhão, Joanir tinha 90 mil cruzeiros de capital. João lhe emprestou os 30 mil que faltavam para completar o valor do estoque. No dia seguinte, quando Joanir voltou a procurar Izidio, este lhe deu uma notícia inesperada:

— Eu voltei a calcular o valor do estoque e estava errado. Na verdade, são 182 mil.

Joanir, então, propôs a Nildo que entrasse como sócio na empresa, investindo os 60 mil cruzeiros que faltavam. O irmão concordou em emprestar o dinheiro, mas disse que não queria entrar na sociedade.

— É um negócio muito pequeno para dois sócios, Nenê.

O passo seguinte foi procurar o contador Darci Borghesani, um amigo da família, para registrar o novo negócio. Darci apresentou a Joanir uma lista de 100 nomes de empresas e pediu a ele para escolher os que considerasse os dez mais bonitos. Rapidamente — estava ansioso —, Joanir selecionou dez possíveis nomes. Os seis primeiros da lista já estavam registrados. O sétimo era o nome daquela ave que faz o seu ninho no alto das montanhas, domina os céus, percorre distâncias imensas, simboliza a liberdade, personifica a elevação espiritual, representa a superação de desafios, possui visão de longo alcance e poderia muito bem ser a protagonista de um episódio do *Mundo Animal*.

Mas a verdade é que Joanir — cujo nome, como já lembramos, significa *pássaro da água* — nem sabia da existência dessa grande ave. Até que o pintor Catarina, contratado para pintar a nova fachada do mercado, tirou do bolso a foto recortada de uma revista e lhe mostrou:

— Esse aqui é o Condor, Joanir. É um pássaro bem grande e que voa muito alto.

Às sete horas da manhã de 15 de março de 1974, uma sexta-feira, Joanir abria as portas de sua primeira loja. Nascia o Condor.

Visão de longo alcance

Dois meninos pararam na calçada em frente ao mercado e ficaram observando a fachada. Um deles, com jeito de polaquinho, perguntou a Joanir:

— Que bicho é esse que está pintado na parede da sua loja?

O outro menino disse:

— É um corvo, Juca.

Joanir, que estava esperando um caminhão para descarregar mercadoria, respondeu com paciência:

— Não é um corvo, é um condor. É uma ave muito grande que voa nas montanhas. Por isso é que se chama Super Mercado Condor. Chamem

as mães de vocês para virem fazer compras aqui. Digam que no Condor é melhor e mais barato.

Várias pessoas perguntavam que ave era aquela. Em poucos dias, todo mundo na redondeza já sabia que o Mercado Biazzi agora se chamava Super Mercado Condor, e que estava sendo tocado por um jovem muito simpático e atencioso.

Nos primeiros dias, Joanir sentiu-se um pouco perdido. Afinal, não entendia nada de supermercado. Mas não perdeu tempo — mesmo jovem, com 23 anos incompletos, ele já havia compreendido que o tempo é um dos bens mais preciosos para o homem. Sua rotina era pesada. Acordava às 6h30, abria a loja às sete horas e só fechava às oito horas da noite, de segunda a sábado. Aos domingos, abria às sete horas e tentava fechar ao meio-dia. Tentava, porque como permanecia na loja para contar o dinheiro e pagar as duplicatas na segunda-feira, sempre apareciam clientes, não raro até as três ou quatro horas da tarde. E Joanir sempre os atendia, porque primava por manter um bom relacionamento com a vizinhança.

Cuidava de tudo na loja: descarregava caminhões, fazia entregas, marcava os preços de venda, conferia estoque, ia ao banco, atendia no balcão do açougue (que reativou já no primeiro dia de funcionamento).

Joanir transformou em escritório a lavanderia da casa ao lado, onde morava com a família, mas, como o espaço ali era apertado, costumava receber os fornecedores na cozinha. Alguns chegavam por volta do meio-dia e ficavam para almoçar. Joanir sempre aproveitava esses momentos para trocar ideias sobre os produtos e os fluxos de vendas. Também procurava informações sobre os concorrentes maiores — o Peg-Pag, o Jumbo, o Parati, o Demeterco.

Ao final de um expediente, Joanir reuniu sua pequena equipe — eram apenas cinco funcionários — e disse uma frase que pode ser considerada como o primeiro *slogan* do Condor:

— *Não somos o maior, precisamos ser o melhor.*

De domingo a domingo, Joanir se dedicava a melhorar sua pequena loja. Passou a ler tudo que encontrava sobre mercado de varejo e a visitar pessoalmente os concorrentes, observando todos os detalhes sobre o funcionamento das lojas: disposição dos produtos na gôndola, variedades de marcas, margens de lucro, formas de atendimento, promoções...

Curitiba experimentava um crescimento exponencial na época.

Além do aumento de população, a região metropolitana agora estava em franco processo de industrialização. Uma das obras mais importantes nesta época foi a construção da refinaria da Petrobras em Araucária. Era um gigantesco canteiro de obras, com mais de 6 mil operários. Nas obras da refinaria, foram instaladas dezenas de cozinhas industriais, que preparavam mais de 4 mil refeições por dia, incluindo café da manhã, almoço e jantar.

Com apenas duas semanas de funcionamento do Condor, Joanir viu na refinaria da Petrobras uma oportunidade preciosa para alavancar seu negócio. Fez contato com os responsáveis por algumas das cozinhas industriais da refinaria e o Condor passou a fornecer pão, leite, café, legumes, arroz, feijão, óleo, ovos e carnes para as refeições dos operários. Para fazer a entrega dos produtos, Joanir mais uma vez contou com a ajuda do Nildo: o irmão lhe emprestou uma F 350, à qual foi acoplado um furgão.

Assim, Joanir passou a acordar ainda mais cedo. Às 3 da manhã, ele já estava arrumando os ingredientes para o café da manhã dos operários. Silvio, o motorista que se tornaria um grande amigo, entregava o café para as cozinhas, enquanto Joanir ficava na loja preparando os ingredientes para o almoço.

A distribuição dos produtos era diária, e o pagamento era feito semanalmente aos domingos. A parceria funcionou tão bem que em pouco tempo o Condor estava abastecendo quase todas as cozinhas industriais do canteiro da refinaria. O resultado foi impressionante. Em dois meses, o faturamento mensal do Condor subiu de 135 mil cruzeiros para 290 mil — um salto de 115%.

Em pouco tempo, Joanir saldou suas dívidas com o pai e o irmão e chamou João para trabalhar com ele na loja da Winston Churchill. Esse primeiro prédio, porém, começou a ficar pequeno.

Em janeiro de 1975, Joanir realizou um velho sonho. Apaixonado por automóveis desde a infância, foi contemplado no consórcio com um Maverick amarelo zero km. Ao retirar o carrão na concessionária, Joanir fez uma espécie de viagem no tempo. Veio-lhe à memória o volante que construiu para suas viagens imaginárias no quintal da casa do Umbará, à sombra da ameixeira; pensou nos dias em que ficava à beira da Estratégica esperando os caminhões passarem; e recordou aquele domingo em que se perdeu no centro de Curitiba porque ficou encantado com o movimento dos carros.

— *Mariazinha, um dia eu vou comprar um carro e levar e levar vocês pra passear bastante!*

Aquele domingo seria diferente: era dia de passear com a família. Fechou a loja — pela primeira vez desde a inauguração — e desceu com a família para curtir um dia de praia em Guaratuba. No caminho, Joanir parou em um restaurante de beira de estrada e comprou um frango assado para o almoço em família. Comeram na praia e voltaram no final da tarde, queimados de sol e felizes.

No entanto, o sonho do Maverick durou pouco. Joanir ficou só 15 dias com o carro. Foi preciso vendê-lo para inteirar o valor da construção da nova sede do Condor, alguns metros adiante na Avenida Winston Churchill.

Um dia, Joanir teria quantos Mavericks quisesse.



A garrafa de champanhe

"A gente começou a ser cliente do Condor ali na Winston Churchill. Era um mercado pequeno. Eu estava recém-casada e a gente fazia as compras do mês no Condor. No final do ano, a gente estava fazendo as compras e o meu esposo bateu o carrinho numa garrafa de champanhe, daquelas de cinco litros. Bateu o carrinho e quebrou! Fomos procurar o gerente da loja para pagar o valor da garrafa, daí apareceu o Joanir disse: "Não, não, não! Não precisa pagar". Meu marido respondeu: "Eu quebrei, eu quero pagar". Joanir insistiu: tinha sido um acidente e ele não precisava pagar. Depois disso, eu falei para o meu marido: "Olha, esse aí vai ser um grande comerciante, esse vai pra frente". Nunca me esqueci do que o Joanir fez nesse dia. Continuamos comprando toda a vida no Condor, e ele sempre nos tratou muito bem. Até hoje, quando vou ao Condor e vejo o Joanir, eu me lembro daquele dia. E ele me cumprimenta e sorri, como se lembrasse também."

Vera Lúcia Paes, cliente do Condor há 45 anos

A batalha da chuva

A segunda loja do Condor foi inaugurada no dia 10 de dezembro de 1975, após dez meses de construção. Era uma sede própria, com 320 m² e três pavimentos. No térreo, ficava a loja. No primeiro andar, havia o escritório de Joanir e o apartamento da família. No subsolo, o depósito de mercadorias.

No novo prédio, o escritório de Joanir vivia atulhado de mercadorias. Sua mesa ficava entre pacotes de açúcar, arroz, feijão, cerveja e latas de óleo. Às vezes, quando Joanir estava atendendo um fornecedor, era preciso que os dois se encostassem nas pilhas de produtos para dar passagem a um funcionário que vinha com o carrinho trazendo mais mercadorias.

Não foi preciso muito tempo para perceber que aquele segundo prédio na Avenida Winston Churchill *também* estava ficando pequeno.

O ano de 1975 marcaria uma série de mudanças econômicas e sociais no Paraná. Em julho, como um sinal desses novos tempos, ocorreram dois fenômenos climáticos memoráveis. No dia 17, Curitiba amanheceu coberta de neve. A última nevasca na capital havia sido registrada em 1928. Até hoje as pessoas guardam com carinho as fotos e lembranças daquele dia. Mas nem tudo foi alegria. Com as temperaturas descendo a até 2 graus negativos, o Norte do Paraná viveria na noite seguinte o terrível flagelo da geada negra, que marcou o fim do ciclo cafeeiro na região, levando à erradicação de milhões de pés de café e a um êxodo rural de proporções bíblicas.

Antes da neve e da geada, porém, no verão de 1975, logo nos primeiros dias de funcionamento da nova sede, Joanir teve que enfrentar uma situação desafiadora, também relacionada a um evento climático.

Na Bíblia e na literatura clássica, as tempestades sempre simbolizam uma transformação na ordem dos acontecimentos. E foi uma tempestade que desabou sobre a loja do Condor naquela noite de verão.

Desde o final da tarde, nuvens espessas cobriam o bairro do Pinheirinho. O vento uivava ameaçadoramente e as copas das árvores se agitavam como se pedissem socorro. Começou a trovejar e chover forte.

Depois de fechar a loja, Joanir subiu para seu escritório para fazer a conferência dos caixas e anotar os compromissos do dia seguinte. Apesar do forte barulho da chuva, Joanir conseguiu identificar dois sons

estranhos: primeiro, o ruído de algo pesado que se espatifava no chão; depois, um jorro contínuo feito o de uma cachoeira. Desceu correndo as escadas e constatou que uma parte do reboco do teto desabara e pelo buraco uma enorme quantidade de água jorrava para dentro da loja.

Desesperado, ligou para o irmão:

— Nildo, preciso da sua ajuda! Chama o Zito pra ajudar também. Acho que uma calha entupiu e está inundando a loja.

Menos de dez minutos depois, Nildo e Zito estavam na frente da loja, mas com eles havia mais dois homens: João e Atílio Zonta, que fizeram questão de ajudar os filhos. Zito e Atílio conheciam bem aquele prédio; haviam participado de sua construção.

Joanir subiu no telhado e percebeu que vários canaletões estavam quebrados na parte dos fundos do prédio. Ele se voltou para Nildo e disse:

— Eu vou com a caminhonete até a loja do Weber ver se ele me arranja uns canaletões. Vamos ter que consertar isso agora, senão a coisa vai ficar muito feia.

Quando Joanir voltou com as telhas, os homens iniciaram a batalha debaixo da chuva. O trabalho começou por volta das nove e meia da noite e se estendeu pela madrugada.

Joanir, Zito e Nildo subiam engatinhando pelas calhas, levando as telhas nas costas, como soldados romanos protegidos por seus escudos. Os homens mais velhos ajudavam a carregar os canaletões. A chuva não deu trégua um só minuto; nem parecia uma chuva de verão.

Por volta das quatro horas da manhã, a chuva enfim amainou. E os cinco homens da família Zonta, encharcados da cabeça aos pés, se sentaram no chão, ofegantes, com um sentimento de dever cumprido: haviam conseguido trocar toda a parte dos fundos do telhado da loja.

Nesse momento, Joanir disse:

— Não acabou. Agora nós temos que limpar a loja.

Mais uma vez os homens da família Zonta se levantaram — e se puseram a limpar toda a sujeira trazida para dentro do supermercado. Felizmente, poucas mercadorias foram perdidas. Os funcionários começaram a chegar por volta das seis horas e ajudaram na arrumação. A loja abriu às oito, com apenas uma hora de atraso. Os clientes nem perceberam que aquele lugar havia sido um cenário de caos durante a noite.

À noite, antes de fechar a loja, Joanir pensou que agora não bastava ao Condor ser melhor; era também preciso ser maior.



O rapaz que veio da roça

“Eu comecei a trabalhar no Condor no dia 3 de novembro de 1979, um dia depois do feriado da República. Arrumei uma pensão para ficar. Como eu trabalhava na roça, não tinha bastante roupa. Lá na roça, você tinha uma domingueira estava bom, o resto era tudo roupa remendada, roupa de roça mesmo. Quando eu vim pra Curitiba, um primo meu comprou no nome dele umas roupas, eu fiz umas prestações, comprei no nome dele porque eu não tinha crédito, não tinha carteira registrada, não tinha nada, pra eu poder trabalhar.

Quando foi março, eu ia sair do Condor, eu ia sair porque eu estava com serviço arrumado no Mato Grosso pra colher soja com colheitadeira. Altair, o gerente, me disse: ‘Aliceu, fica aqui com a gente, eu vou passar pra você pra recebedor, a partir de maio, se você topa. Vá e faça a tua carteira profissional’. Eu fui lá, fiz a carteira profissional e concordei em ficar. Fui registrado no Condor no dia 1º de abril de 1980 e estou até hoje, 44 anos depois.”

Aliceu Brambilla, diretor de patrimônio

Você quer trabalhar no Condor?

Aliceu Brambilla teve baixa do Exército em 10 de outubro de 1979. Nascido em um sítio de Medianeira, no Oeste do Paraná, desde pequeno trabalhava na roça com a família. Quando obteve a dispensa no serviço militar, resolveu passar alguns dias em Curitiba na casa de uma tia. Para que o filho pudesse fazer a viagem, o pai de Aliceu teve que emprestar 500 cruzeiros de um vizinho — 200 para a passagem e 300 para o rapaz ficar alguns dias na capital e voltar para casa.

Aliceu desembarcou em Curitiba em 16 de outubro. Dias depois, a tia resolveu fazer umas compras no supermercado e levou o sobrinho junto. O menino caipira ficou encantado com a grandiosidade da loja. Inaugurado em outubro de 1978, o novo prédio do Condor tinha 1,1 mil metros quadrados, 12 caixas e 75 funcionários. Era muito para um rapaz recém-chegado do sítio.

A tia fez as compras e, na hora de pagar, foi até o gerente da loja — Altair, um conhecido da família — para visar o cheque. Aliceu acompanhou a tia até o depósito do supermercado, onde Altair estava carregando sacos de açúcar junto com outros funcionários.

Suado e ofegante, Altair tirou uma caneta do bolso, visou e cheque e apontou para o rapaz:

— Quem é esse menino? É também seu filho?

— Não, Altair. É um sobrinho meu de Medianeira. Veio passar uns dias em Curitiba.

O gerente se virou para Aliceu e disse:

— Estamos precisando de gente pra pegar firme aqui no depósito. Você quer trabalhar no Condor, garoto?

— Então... É que eu só estou passando uns dias aqui, não trouxe carteira de trabalho, nem nada...

— Isso não tem importância. Se quiser trabalhar, pode começar. Depois eu peço pra Teresinha fazer o seu pagamento, sem registro mesmo.

Aliceu Brambilla começou a trabalhar no Condor no dia 3 de novembro de 1979. De início, ele pensava em ficar apenas alguns meses, porque tinha planos de ir para o Mato Grosso para operar colheitadeiras de soja. Mas o destino tinha outros planos.

Em seu primeiro dia, Aliceu chegou ao Condor às seis e meia da manhã. Seu Nestor, o vigia noturno, bem velhinho, estava na porta do depósito e se preparava para carregar umas caixas de leite que haviam chegado numa Kombi. Aliceu se ofereceu para ajudá-lo.

Enquanto descarregava as caixas, o rapaz notou que alguém o observava: era um senhor que havia acabado de abrir as portas do supermercado.

Em seguida, João Zonta chamou Nestor à parte e disse em voz baixa:

— Seu Nestor, quem é esse rapaz que entrou na loja e te ajudou a descarregar o leite? Nunca vi ele por aqui.

— Eu não sei quem é, seu João.

— Fica de olho nele. Tô achando esse rapaz esse meio suspeito.

O mal-entendido foi desfeito com a chegada de Altair, às sete horas. João apontou Aliceu e perguntou ao gerente:

— Quem é esse rapaz aí que ninguém conhece?

— Ah, seu João. Esqueci de dizer. Esse polaco é um menino que eu chamei pra ajudar no depósito. Vai começar hoje com a gente.

Arrependido por ter suspeitado do rapaz, João se aproximou de Aliceu e puxou conversa. O jovem lhe disse que estava morando numa pensão no Capão Raso, tinha vindo de Medianeira e pensava em um dia tentar a vida em Mato Grosso.

Nos primeiros dias, em que Aliceu ainda trabalhava sem registro, João ia até a padaria e levava um lanche para o rapaz. Assim nasceu uma inesperada amizade entre os dois. Aliceu passou a chamar João de *Nonno*; João passou a chamar Aliceu de *Polaco*. Com o tempo, o rapaz se tornaria amigo de toda a família Zonta. Joanir se tornou seu conselheiro e mentor. Quando Aliceu pensou em fazer o curso de Engenharia, Joanir lhe disse:

— Não precisa fazer Engenharia. Aqui no Condor, um dia você vai mandar nos engenheiros.

João e Faustina Zonta foram padrinhos de casamento de Aliceu Brambilla. Um dia depois da festa de casamento, havia uma geladeira na varanda.

O vizinho da frente disse:

— Aliceu, por que você não me avisou que tinha comprado uma geladeira?

— Mas eu não comprei geladeira nenhuma.

De fato: era um presente de Joanir.

Onze meses depois, o mesmo vizinho foi até o Condor avisar Aliceu que a sua esposa havia entrado em trabalho de parto. Eram sete horas da noite. Aliceu estava junto com o Joanir no escritório, fazendo o fechamento do dia.

— Seu Joanir, preciso ir agora. A Anísia vai ganhar nenê.

— Então nós vamos juntos.

Naquela noite, Joanir levou de carro Aliceu e sua esposa para a maternidade onde nasceu o primeiro filho do casal.

E o carro era um Maverick amarelo.

Nas corridas de um estádio, todos correm, mas bem sabeis
que um só recebe o prêmio. Correi, pois, de tal maneira que
o consigais.

(1 Coríntios 9, 24)

O segundo e a eternidade

Na manhã de domingo, Nildo sacudiu Joanir e disse algo que fez o irmão mais novo pular da cama em um segundo:

— Acorda, Nenê! Hoje tem corrida lá no Barigui.

Aos 14 anos, Joanir testemunhou pela primeira vez o frenesi de uma corrida de carros. Foi em 25 de julho de 1965, durante a inauguração da Rodovia do Café, que liga a capital ao interior do Paraná. O ronco selvagem dos motores, o cheiro inebriante de borracha e gasolina, a fumaça dançando pelos ares, as máquinas reluzentes cortando o vento, e a destreza quase sobrenatural dos pilotos — todos esses elementos deixaram uma impressão profunda no coração do jovem Joanir.

Joanir se juntou a Tônico e Nildo no Parque Barigui para assistir à largada da prova. Naquela época, com apenas um autódromo no Brasil — o de Interlagos —, as corridas eram frequentemente disputadas em estradas. A prova da Rodovia do Café marcou época. Os 52 carros, pilotados por corajosos de cinco estados diferentes, desafiaram os limites entre Curitiba e Apucarana, no Norte do Estado. Cada veículo trazia consigo uma dupla de destemidos, emprestando à competição um toque de aventura quase mítica. Entre os modelos que rugiram pelas estradas, havia Simcas, Alfas, Fenemês, Willys, DKWs, Vemags e Fords.

A vitória coube ao piloto paulista Jayme Silva, comandando seu poderoso Abarth Simca — uma máquina cuja elegância e potência capturaram os olhos do jovem Joanir. Naquele dia, Jayme atravessou os 720 quilômetros entre a capital e Apucarana mantendo uma média impressionante de 154,8 km/h, desafiando a chuva que lhe acompanhara durante boa parte da jornada e alcançando 250 km/h em trechos ousados, uma proeza espantosa para a época. Por um momento, Joanir foi transportado de volta à infância, quando, aos 5 anos, se viu rodeado pelos carros das ruas de Curitiba, na tarde em que se perdeu dos pais.

Ao retornar para casa naquela noite, Joanir fez a si mesmo uma promessa solene: um dia ele também pilotaria uma dessas máquinas velozes. Para sua alegria, dois anos após aquela tarde memorável, o Autódromo de São José dos Pinhais foi inaugurado. Sempre que podia, Joanir estaria lá, testemunhando as façanhas dos corredores.

A corrida de carros se tornou uma metáfora perfeita para os desafios que Joanir enfrentava nos primeiros anos do Condor. Como os audazes pilotos dos Simcas, Curitiba e sua região metropolitana aceleravam rumo ao futuro no final dos anos 70. Sob o governo de Ney Braga e a liderança de Jaime Lerner, a capital paranaense se transformava rapidamente em todos os aspectos — econômicos, sociais, demográficos e urbanos. A antiga Curitiba provinciana, imortalizada nos contos de Dalton Trevisan, era coisa do passado. E o Condor não podia ficar para trás — corria o risco de ser ultrapassado pelos concorrentes. Era hora de crescer, e crescer rápido.

Em setembro de 1979, Joanir soube que o Mercado Conderva, na Avenida Brasília, estava à venda. Sem hesitar, ele se dirigiu ao local e entrou em negociações com os proprietários, que enfrentavam dificuldades financeiras sérias. Empolgado com a ideia de estabelecer a primeira filial do Condor, Joanir fechou o negócio de imediato, adquirindo o imóvel, as instalações e o estoque. O pagamento seria parcelado em uma entrada e 15 prestações.

No dia da grande inauguração, porém, houve uma surpresa bastante desagradável. Antes mesmo que o primeiro cliente entrasse na loja, um fiscal do governo apareceu no caminho de Joanir e disse:

— Esta empresa tem uma dívida milionária com o INPS. Se o senhor não liquidar o montante, vamos confiscar o imóvel.

Joanir empalideceu. Tão entusiasmado com a perspectiva de expandir seus negócios, ele negligenciara uma precaução básica: verificar se

tudo estava em ordem, se não havia pendências ou passivos deixados pelos antigos donos. Aquela seria uma lição que ele jamais esqueceria.

Mas Joanir não podia recuar. Os clientes aguardavam do lado de fora, os concorrentes espreitavam, os funcionários estavam prontos, as mercadorias alinhadas nas prateleiras. Retroceder significaria perder tudo. Decidido a não desistir, Joanir contrariou sua própria regra — pagou adiantado. Liquidou a dívida previdenciária da empresa e comprou o imóvel à vista, abatendo o valor da dívida. O que deveria ser pago em 15 meses, ele resolveu em um único dia.

Na sua primeira incursão no mundo das corridas automobilísticas, assim como na inauguração da primeira filial, Joanir enfrentou um susto. Era uma prova na pista de terra do Agaraú, em São José dos Pinhais. Joanir pilotava um Dodge Dart adquirido em Londrina, quando, num momento crucial, perdeu o controle do carro, decolou sobre um barranco e aterrissou dentro de um box. Mesmo assim, ele retomou a corrida sem perder a posição. Foi o primeiro de seus muitos triunfos na categoria Hot Dodge. A estreia inusitada do piloto Joanir Zonta chamou atenção dos jornalistas que acompanhavam a prova.

Assim que Joanir terminou a prova e saiu do carro número 33 — com patrocínio do Condor, é claro —, os repórteres se aproximaram. Diante das câmeras, o moço da TV Paranaense perguntou:

— Joanir, é mais fácil dirigir esse carro ou comandar um supermercado?

O piloto estreante apenas sorriu e disse:

— Nos dois casos, o mais importante é controlar bem a direção e a velocidade.

As manobras ousadas de Joanir acabariam saindo no programa *Esporte Espetacular*, da Rede Globo. E aquele era apenas o começo de uma trajetória repleta de sucesso nas pistas: Joanir conquistaria mais de 40 troféus, incontáveis pódios e os cobiçados títulos de campeão paranaense e interestadual da categoria.

Com o automobilismo, Joanir aprendeu lições valiosas sobre coragem, audácia e determinação. Mas a maior de todas foi sobre o valor do tempo:

— Nas pistas, eu aprendi que o tempo é o recurso mais precioso que temos. Um segundo pode ser uma eternidade.



Paixão pelos carros e aprendizado

Brendon Zonta Gabardo, neto de Joanir Zonta, expressa a honra e a responsabilidade que sente ao dar continuidade ao legado do avô na empresa Condor. “É um grande prazer pra mim poder trabalhar no Condor, a empresa que meu avô construiu. E o maior prazer ainda é poder absorver um pouco do conhecimento dele diariamente”, afirma Brendon. Ele destaca a admiração pela inteligência e visão aguçada de Joanir, que continua sendo a principal força decisória da empresa. “Sempre que tenho dúvidas, eu busco a orientação dele. Ele explica do jeito dele, e eu absorvo. Essa abertura que ele me deu é um dos maiores prazeres da minha vida.”

Além do ambiente empresarial, Brendon compartilha uma conexão especial com Joanir através da paixão por carros antigos. “Meu avô é 24 horas por dia mercado, mas ele também tem momentos de lazer, que é algo que eu absorvi dele”, comenta. Para Brendon, trabalhar nos carros é uma forma de relaxamento e fuga da intensa rotina do varejo. Ele descreve essa atividade como um “Lego de gente grande”, que fortalece os laços familiares.

Brendon menciona um SP2, um carro que ganhou de presente do avô e que possui há 10 anos, simbolizando momentos preciosos de conexão entre eles. “Esses hobbies, como a paixão por carros antigos e a tradição de pescaria, me ajudam a estreitar laços com minha família”, diz Brendon. Para ele, a sabedoria de Joanir, que se estende também a temas como política e mercado, é uma fonte valiosa de aprendizado. “Todo momento eu tento estar perto dele, absorvendo um pouquinho de sabedoria e conhecimento.”

Brendon Zonta Gabardo, neto

A garagem da memória

Durante alguns meses, Joanir assumiu pessoalmente o comando da filial na Avenida Brasília; seu objetivo era deixar a loja funcionando perfeitamente até a escolha de um homem de confiança para gerenciar a unidade. Ao longo do dia, Joanir transitava por todos os setores da loja, dando a impressão de estar presente em vários lugares ao mesmo tempo. Nada fugia ao seu olhar atento, nem os carrinhos — esses artefatos que passaram a fazer parte do cotidiano dos brasileiros desde a inauguração do primeiro supermercado do país, o Sirva-se, em São Paulo, no ano de 1953.

Um dia, Joanir chamou um funcionário de lado, mostrou a fileira dos carrinhos na entrada da loja e falou:

— Luís, eu acho que nós estamos com poucos carrinhos. A clientela está aumentando e eu não quero deixar ninguém na mão. Por acaso você conhece alguém aqui nas redondezas que possa construir mais alguns carrinhos pra gente?

— Olha, tem o seu Ipiranga da oficina. Acho que ele consegue.

No mesmo dia, Joanir estacionou sua Kombi na frente da oficina de pintura e funilaria de Ipiranga Lopes. Logo que entrou no lugar, Joanir sentiu o inconfundível cheiro de tinner e tinta fresca. Ipiranga estava lixando a lataria de um SP2 verde da Volkswagen. Ao seu lado, um menino com cerca de 8 anos observava o trabalho do pai com atenção. Joanir se aproximou do homem e disse, com um largo sorriso:

— Bom dia, seu Ipiranga. É verdade que o sr. entende de carros?

— Já faz muito tempo que eu trabalho no ramo — respondeu o dono da oficina.

— Então, se o sr. conhece os carrões, acho que pode fazer uns carrinhos pra mim.

Nasceu ali uma parceria para a vida inteira. Ipiranga se tornou a pessoa responsável pela construção e manutenção dos carrinhos da Rede Condor, passando depois o bastão ao filho Carlos Roberto — o menino que acompanhava o trabalho do pai na oficina. Atualmente, cada loja do Condor tem uma média de 500 carrinhos de compras. Isso significa que a rede hoje mantém quase 30 mil carrinhos, que estão sob os cuidados de Beto.

Entretanto, aos sábados, Beto deixa um pouco de lado os carrinhos e vai cuidar dos carrões — a coleção de automóveis clássicos que Joanir Zonta mantém em sua casa no Umbará. Às sete e meia da manhã, Joanir e Beto estão juntos na Garagem J. Zonta — como Beto batizou o local — para fazer a manutenção das máquinas. Depois de um frugal café da manhã, eles reservam o dia para se dedicar à paixão pelos carros.

Seu Ipiranga já não está mais com eles — foi cuidar das latarias dos anjos no Céu —, mas Joanir e Beto são seguidores aplicados do mestre. Cada carro ali carrega uma lembrança, uma imagem, um significado especial. Sempre que está circulando entre seus carros, Joanir pensa no bisavô Biagio e Francisco, que chegaram ao Umbará em 1888, um tempo em que todo o transporte das famílias era feito por carroças. E então ele mais uma vez se senta ao volante da F1 1950, o primeiro carro comprado por seu pai, que traz tantas recordações de infância e adolescência — o trabalho cotidiano, os passeios, os bailes, as festas, os primeiros namoros. Ali ao lado está a caminhonete Chevrolet 3100, apelidada de Marta Rocha, pois foi lançada em 1956, um ano depois que a belíssima baiana ficou em segundo lugar no concurso Miss Universo por causa de duas míseras polegadas. É como dizia uma marchinha da época:

*Por duas polegadas a mais
Passaram a baiana pra trás
Por duas polegadas
E logo nos quadris
Tem dó, tem dó, seu juiz!*

Perto de Martha Rocha, está o imponente Landau 1981 — o primeiro carro novo que Joanir conseguiu comprar à vista, porque naquele ano o Landau estava saindo de linha e a Ford ofereceu generosos descontos na compra do modelo. O vizinho de garagem do Landau é o Chevrolet Bel Air 1954, com peças 100% originais e uma cor que lembra o verde do Coritiba, embora Joanir seja Athletico. No acervo da Garagem J. Zonta figuram ainda muitas outras máquinas que marcaram época: a Kombi (um veículo que fez história na vida da família), o Dodge Dart das pistas de terra, o Fusca 1966 (uma unanimidade nacional), o Diplomata 1989 (que ele usou para levar a filha Sandra ao casamento), o Simca 1960 (que venceu a corrida da Rodovia do Café), uma SP2 Volkswagen (presente para o neto Brendon), o Mitsubishi 3000 GT (primeiro carro importado

de Joahir) e o Opala 1976 (ano de nascimento do seu filho Ricardo). Sem esquecer o Maverick amarelo: ele também está lá.

Assim, Joahir e Beto seguem os passos de seu Ipiranga: cuidam de carrinhos e carrões.



Mão na massa

“O Condor tinha acabado de adquirir a loja de Araucária, eu ainda era novo ainda na empresa, por volta do ano de 2003. Me chamaram para verificar algumas instalações. Chegando lá, quem eu encontro? O seu Joanir e o Aliceu Brambilla, os dois de chinelo, calção e camiseta, com uma pá e uma picareta nas mãos, cavando um buraco na entrada da loja! Aquela cena me chamou muito a atenção. O dono da empresa, que poderia contratar o pedreiro que quisesse, botou a mão na massa e fez o serviço ao lado de um de seus diretores. Agora eu pergunto: — Que empresário coloca a mão na massa desse jeito?”

Certa vez, em uma palestra, seu Joanir disse que o empresário não pode ter vergonha do que faz. Se ele tiver que fazer alguma coisa pro negócio, de arregaçar as mangas e pegar uma pá e uma picareta e abrir um buraco, ele vai fazer. A gente vê ele fazendo isso nas lojas, metendo a mão na massa, indo atrás. Houve os incêndios na loja São Braz e em Paranaguá, ele estava sempre presente pra ajudar e trabalhar. Você não pensa em quanto dinheiro tem um homem quando o vê com chinelo, calção e pá na mão. Ele não pede para outros fazerem. É um exemplo, ele gosta de fazer trabalho manual. É um homem extremamente prático.”

Vladimir Eloy Torres Manriques, diretor de TI

A Estrada da Felicidade

Aliceu Brambilla, o menino que sonhava em ser fazendeiro em Mato Grosso, trabalhava agora na loja do Condor na Avenida Brasília. Todas as manhãs, ainda no escuro, ele vinha caminhando da pensão onde morava até a loja da Winston Churchill. Ao chegar, o gerente Altair já o esperava com a lista de mercadorias que deveriam ser separadas e levadas até a filial. Aliceu conferia a lista e carregava o caminhão para abastecer a outra loja. Muitas vezes, João Zonta, que se tornara grande amigo de Aliceu, ajudava-o a carregar as mercadorias. De certo modo, a presença de João amenizava as saudades que Aliceu sentia dos pais, Arcencio e Gracinda, agricultores em Medianeira. Joanir observava atentamente o trabalho daquele garoto ao lado de seu pai. No mês de maio, ele chamou Aliceu na sua sala.

— Polaco, eu comprei uma loja nova lá em Santa Felicidade. Quer dizer, nova ela não é. Era o Supermercado Iguaçu que fica lá no Butiatuvinha. Vou precisar reformar a loja antes de inaugurar. Você me ajuda?

— Claro, seu Joanir.

— Me diz uma coisa: onde é que você mora?

— Eu estou numa pensão lá no Capão Raso.

— E o que você acha de morar por uns dias na loja?

Na manhã seguinte, Aliceu mudou-se de mala e cuia para o Super Condor de Santa Felicidade. Durante 10 dias, ele foi o braço direito de Joanir na reforma e no preparo das novas instalações. A inauguração — desta vez sem nenhum fiscal para estragar a festa — aconteceu em um sábado, 30 de maio de 1980. Na segunda-feira, Joanir chamou Aliceu outra vez na sua sala.

— Polaco, você sabe qual era o nome da Avenida Manoel Ribas antigamente?

— Não.

— Era *Estrada de Santa Felicidade*. Bonito, não? Pois eu acho que você vai trilhar essa estrada junto comigo. A partir de agora quero que você seja encarregado do nosso depósito.

Aliceu saiu radiante da sala. Com sete meses de empresa, ele já estava assumindo um cargo de confiança — algo inimaginável para um rapaz que até pouco tempo antes ajudava os pais na roça. Trabalhando como

encarregado, o jovem de Medianeira assistiu ao crescimento vertiginoso do Condor naquele início de década. Em janeiro de 1981, Joanir inaugurou o Condor na Lapa; em setembro de 1981, a loja em Araucária; em junho de 1982, a loja no Boqueirão. Outro divisor de águas na trajetória do Condor — e na vida de Aliceu Brambilla — foi a inauguração da Central de Distribuição no Umbará, pela qual o jovem funcionário ficou responsável. Com 6,5 mil m² de área, a Central permitiu um controle maior dos estoques, melhores condições de negociação com fornecedores e a racionalização no transporte de mercadorias. Agora, o Condor podia comprar as mercadorias diretamente das indústrias, sem precisar recorrer aos atacadistas, o que permitia maiores descontos na aquisição de grandes volumes.

Também por essa época, Joanir fez uma visita ao atacado de Douglas Borcat, acompanhado do representante comercial José Senter. Sua intenção não era fazer negócios, uma vez que quase todas as compras do Condor agora eram feitas diretamente com as indústrias, mas conhecer um equipamento que à época parecia exclusividade dos filmes de ficção científica: o computador. Quando Joanir viu a máquina que perfurava cartões em funcionamento e informou-se sobre a utilidade e a agilidade que ela representaria para a operação de sua empresa, virou-se para Senter e disse:

— Meu amigo, isto aqui é o futuro.

Dias depois, Joanir comprou um computador para o Condor, que se tornou naquele ano a primeira rede de supermercados informatizada do Paraná.

No dia em que o computador chegou, Aliceu bateu na porta de Joanir.

— O que é que manda, Polaco?

— Seu Joanir, o Condor está crescendo muito rápido, e isso é muito bom. Eu quero crescer também, e preciso de um conselho. Só tenho a agradecer o apoio que recebi aqui, mas agora quero estudar Engenharia. O sr. acha que eu estou no caminho certo?

— Aliceu, você é livre para fazer o que quiser. Mas eu lhe digo uma coisa: você não precisa estudar Engenharia. Um dia, você é que vai mandar nos engenheiros.

Joanir tinha razão. Anos mais tarde, Aliceu Brambilla se tornou o Diretor de Patrimônio da Rede Condor. Hoje ele tem sob o seu comando as equipes de engenheiros que constroem as lojas do grupo.



Identidade paranaense

"Eu associo Joanir Zonta à identidade paranaense. Sou de fora, mas vejo que ele tem um forte vínculo com o povo do Paraná. Penso que ele ainda sempre tem o consumidor em mente, procurando estar sempre perto dos clientes. Gosto muito também do bom humor. Ele é uma pessoa agradável e sempre está com energia, bom espírito. Às vezes, gosta de fazer uma brincadeira. É bom participar de reuniões com Joanir. Ele tem personalidade forte, sim, defende seus pontos com muita paixão, mas sempre com muito respeito".

Josué de La Maza, diretor da Nestlé

A distribuição dos peixes

A poetisa Helena Kolody (1912-2004) escreveu versos dedicados à árvore-símbolo do Paraná:

*Araucária,
Nasci forte e ativa,
Solitária.
Ascendo em linha reta
— Uma coluna verde-escura
No verde cambiante da campina.*

O amor pelo Paraná é um dos traços marcantes da personalidade de Joanir Zonta. Por uma dessas coincidências felizes da vida, foi justamente no município batizado com o nome de Araucária que o Condor deu seus primeiros grandes voos, ainda em 1974, quando o jovem empresário teve a iniciativa de fornecer alimentação aos operários que trabalhavam nas obras da Refinaria Getúlio Vargas. Seis anos depois, Joanir decidiu abrir uma loja do Condor em Araucária.

A beleza imponente da *Araucaria angustifolia* certamente deve ter chamado a atenção de Biazio Zonta em 1888, quando o imigrante do Vêneto chegou ao Paraná com a esposa e os quatro filhos pequenos. De certa maneira, podemos dizer que a araucária, com suas folhas em formato de agulha e seus cones grandes e distintos, representa as origens históricas e culturais das terras paranaenses. A árvore-rainha dos campos atinge até 40 metros de altura, podendo ser vista a longa distância. *Forte e ativa*, como disse a poetisa, simboliza o espírito empreendedor e visionário dos habitantes da terra. Sua madeira nobre e resistente às intempéries é utilizada para uma variedade de propósitos, como construção de móveis, casas e instrumentos musicais. Outra característica da araucária é a sua longevidade: dentro das condições ideais, ela vive em média 400 anos — e pode chegar a 700.

No início de 1981, Joanir comprou um terreno em Araucária para a construção da nova loja. Depois de fechar o negócio, chamou o João e Aliceu para conhecer o local onde seria erguido o supermercado na cidade — que àquela época já era o segundo polo industrial do Estado.

Foram os três no Landau prateado que Joanir havia acabado de comprar. Chegando ao local, Aliceu espantou-se:

— Seu Joanir, o sr. está brincando com a gente?

Diante deles, havia um lago.

— Não. E aí que nós vamos construir a loja.

— Em cima do lago?

— Não, Polaco. O lago nós vamos secar. Mas antes precisamos fazer uma coisa.

Os antigos proprietários do terreno haviam dito a Joanir que aquele lago na verdade era um imenso tanque de piscicultura. No fim de semana seguinte, equipados com botes e redes, Joanir, Aliceu, João e mais alguns funcionários do Condor pescaram naquelas águas 65 quilos de carpas antes que fosse feita a drenagem do lago. Até hoje Aliceu se recorda da visão dos peixes prateados pescados naquele sábado.

Depois da pescaria, para conquistar a simpatia dos moradores do local, Joanir e seus amigos distribuíram os peixes por toda a vizinhança. No dia da inauguração da loja, em setembro de 1981, os moradores de Araucária formavam filas imensas na frente do Condor construído sobre o antigo lago.

Joanir sorriu, satisfeito. Ele sabia vender seu peixe — sua rede estava crescendo imponente e forte, como uma araucária.



Um negociador à frente do seu tempo

“Quando penso no seu Joanir Zonta, lembro imediatamente de sua habilidade inigualável para negociações. Ele é um grande negociador, com uma capacidade impressionante de fechar negócios. Além disso, sua persistência é notável. Ele é dinâmico, audacioso em suas propostas e, acima de tudo, fiel aos seus fornecedores.

Desde o início, ele formou parcerias vencedoras, permanecendo leal àqueles que estiveram com ele desde os primeiros passos. Joanir não apenas começou pequeno, mas também teve a coragem e a visão para crescer continuamente. Ele tinha um sonho e, através de muita aprendizagem dentro do próprio negócio, evoluiu de maneira notável. Ele sempre buscou parcerias sólidas com fornecedores e montou uma equipe de trabalho eficiente e dedicada.

À medida que sua empresa crescia, ele conseguia se manter à frente das mudanças e desafios. Mesmo nas épocas mais difíceis, com mercados retraídos e inflações altas, ele estava um passo à frente, conduzindo a empresa com visão e estratégia. Hoje, a facilidade com que ele dá entrevistas para a TV, lidera associações e se torna uma figura de destaque na comunidade é impressionante. Joanir é praticamente um autodidata, alguém que sempre teve a capacidade de antecipar os rumos que sua empresa deveria seguir. Sua visão e capacidade de inovação o tornaram um líder natural, sempre à frente de seu tempo.

Sua origem humilde, marcada por muitas dificuldades e necessidades, só torna sua história ainda mais inspiradora. Ele superou restrições e limitações, transformando-se em um autodidata e visionário. Joanir conseguiu enxergar oportunidades onde outros viam obstáculos, e essa característica é, sem dúvida, uma das mais importantes nele.”

Roberto Weidner, diretor de marketing e vendas da Eletrofrío, empresa com 77 anos de tradição

O mais longo dos anos

O Brasil estava mudando. O regime militar entrou nos anos 80 sob o peso de uma inflação persistente e uma dívida externa imensa. Nas eleições para governador de 1982, candidatos da oposição saíram vencedores nos principais estados: Franco Montoro em São Paulo, Leonel Brizola no Rio de Janeiro e Tancredo Neves em Minas Gerais. No Paraná, a vitória coube a José Richa, do PMDB. A campanha das Diretas Já — em defesa da Emenda Dante de Oliveira, que estabelecia eleições diretas para presidente — tomou conta do país em 1984. Mas o governo Figueiredo, nos seus estertores, conseguiu evitar a aprovação da emenda. O caminho encontrado pela oposição foi participar do Colégio Eleitoral em janeiro de 1984, apresentando Tancredo Neves como candidato a presidencial. Tancredo venceu o candidato Paulo Maluf nas eleições indiretas mas, um dia antes da posse, caiu doente, vindo a falecer em 21 de abril de 1985, após uma longa agonia que comoveu o país. O cargo de presidente foi assumido pelo vice José Sarney, um político maranhense com uma extensa ficha de serviços prestados ao regime anterior.

Completamente focado em seu negócio, Joanir observava de longe essas transformações políticas, embora, é claro, não tenha ficado indiferente ao drama que se desenrolava no país. O Condor continuava crescendo: em 1984, foram abertas as lojas do Centenário e São Braz; em 1985, a loja de São José dos Pinhais e o entreposto de produtos hortifrutigranjeiros na Ceasa de Curitiba.

Em 28 de fevereiro de 1986, o presidente Sarney e o seu ministro da Fazenda, Dilson Funaro, anunciaram em cadeia nacional de rádio e televisão aquilo que no primeiro momento, para a maioria esmagadora dos brasileiros, parecia ser a tábua de salvação da economia brasileira: o Plano Cruzado. O governo cortou três zeros da moeda nacional (que deixava de ser o cruzeiro para se tornar o cruzado); reajustou salários e decretou o congelamento dos preços da economia. Ninguém percebeu, ou quase ninguém, que a receita heterodoxa estava destinada ao fracasso, pois não atacava o desequilíbrio nas contas do governo, causa principal do processo inflacionário. Um dos poucos que ousaram criticar o plano foi o senador Roberto Campos (PDS-MT), que teve um debate acalorado com Dilson Funaro no plenário do Senado Federal. Sem medo de parecer impopular, Campos declarou à época:

— Apesar de o Plano Cruzado ter atacado brilhantemente a ‘realimentação’ inflacionária, é preciso agora atacar a ‘alimentação’ inflacionária, que provém do setor público. Ao choque heterodoxo deve advir um choque ortodoxo, que se dará mediante um saneamento fiscal pelo corte de gastos, sob pena de voltarmos à inflação.

Joanir assistiu ao lançamento do Plano Cruzado pela televisão — e assim como Roberto Campos, ficou apreensivo. Em poucos dias, uma febre tomou conta do Brasil. Com o tabelamento de preços, a inflação caiu vertiginosamente para 1,7% em abril. Nas ruas, as pessoas usavam bótoms onde se lia “Eu sou fiscal do Sarney”. Cada cidadão era um potencial agente de fiscalização dos preços tabelados. Na TV Globo, ouvia-se durante toda programação o lema “Tem que dar certo!”. Pouco depois do anúncio do plano, vários gerentes de supermercados em todo o Brasil foram presos sob acusação do terrível crime do “ágio” — ou seja, de cobrar preços acima da tabela do governo.

Para o setor de supermercados, o Plano Cruzado foi um desastre. Os preços foram congelados para o consumidor, mas não para a indústria. Como o economista austríaco Ludwig von Mises havia comprovado em um artigo escrito em 1920, o governo simplesmente é incapaz de controlar todos os preços da economia. O resultado é que os produtos tabelados começaram a desaparecer das prateleiras, porque os comerciantes não podiam ser obrigados a vender com prejuízo. Isso causou desabastecimento e até ondas de ódio contra empresários e gerentes de lojas.

O governo federal conseguiu segurar o tabelamento de preços até o mês de novembro, quando foram realizadas eleições para governadores, senadores e deputados. Naquele pleito, o MDB, partido de Sarney, elegeu 22 dos 23 governadores. Uma semana depois, o ministro Dilson Funaro anunciou reajuste de tarifas públicas, aumento de impostos e fim do tabelamento em alguns setores. Ficou evidente que o Plano Cruzado não passara de um grande estelionato eleitoral — e pior, a inflação voltou a subir.

Para Joanir, 1986 foi, de longe, o ano mais difícil na história do Condor. Para não desagradar os consumidores, ele se viu obrigado a vender produtos sem margem de lucro. O período do congelamento de preços — essa insana tentativa de acabar com a febre quebrando o termômetro — fez a empresa encolher 20% em apenas um ano!

Joanir tem recordações tristes desse período. Todos os dias, às 4 horas da manhã, ele ia até a Rua Lourenço Pinto, no Centro de Curitiba, em frente à sede da Gazeta do Povo, para comprar a edição do jornal do dia com a tabela de preços da Sunab. Assim que o jornal saía, Joanir voltava correndo para a matriz do Condor, na Winston Churchill, e se reunia com sua equipe mais próxima para conferir os preços, repassar para todas as lojas e cuidar para que nada estivesse fora da tabela. Esse trabalho todo tinha de ser feito antes das 7 da manhã — horário de abertura das lojas. Um erro, e os gerentes poderiam ser presos; as lojas, fechadas. Muitos produtos eram vendidos pelo mesmo preço, sem nenhuma margem de lucro, e com pagamento de impostos. Ao final do ano, o Condor, que desde o início sempre fora uma empresa equilibrada, pela primeira vez estava com dívidas no banco. Mesmo com todos os percalços, Joanir encontrou forças para ampliar a sua rede, com a inauguração das lojas Contenda, Vila Guaíra, Colombo e Pilarzinho. Ao final de 1986, o Condor inaugurou sua primeira loja no interior do Estado — em Apucarana. Joanir sabia que, em tempos difíceis, crescer é uma estratégia para sobreviver. O bisneto de Biagio, neto de Francisco e filho de João não era homem de recuar diante das tormentas.

O trauma do Plano Cruzado foi tão grande que Joanir precisou de mais três anos para recolocar a empresa nos trilhos. A espiral inflacionária, no entanto, continuou forte. Em 1989, último ano do governo Sarney — que ainda editaria os planos Bresser e Verão —, o Brasil viveu o pesadelo da hiperinflação, com o índice de 1% ao dia. Quem mais sofria com a inflação era o trabalhador pobre, que não tinha como aplicar o dinheiro no *overnight*. Para esse brasileiro, o salário do mês era como um cubo de gelo ao sol do meio-dia: a cada segundo, o valor do dinheiro derretia. Traduzido em números, o quadro é espantoso: de 1974 até 1994 — ou seja, do ano de inauguração do Condor até o ano do Plano Real — a inflação brasileira atingiu inimagináveis 171.616.718.975.800%.

E o Condor seguiu voando alto mesmo sob essa tempestade.

Não temas, porque eu sou contigo; não te assombres,
porque eu sou o teu Deus; eu te fortaleço, e te ajudo, e te
sustento com a minha destra fiel.

(Isaías 41, 10)

Nas pistas e nas gôndolas

Ricardo Zonta jamais se esquecerá daquele sábado em que correu de kart pela primeira vez. Desde pequeno ele assistira a várias corridas do pai na Hot Dodge, tornando-se um fã do piloto Joanir Zonta e um apaixonado pela velocidade. Naquela límpida e clara manhã no kartódromo de Pinhais, o menino Ricardo, então com 11 anos, sentiu que havia algo diferente no ar. Joanir voltou-se para o filho e disse:

— Ricardo, me espere aqui um pouco no box. Vou buscar uma coisa para você e volto.

Quando retornou, Joanir trazia um capacete nas mãos.

— Hoje é você que vai correr, meu filho.

Ricardo mal pôde acreditar no que ouvia. Pôs o capacete e pensou em Nelson Piquet, que ganharia o seu terceiro título mundial de Fórmula 1 naquele ano, e em Ayrton Senna, que desde 1984 encantava o mundo com sua ousadia nas pistas — também Piquet e Senna haviam começado suas trajetórias pelo kart.

Iniciava-se ali a carreira de um vencedor. Ricardo Zonta colecionou títulos e vitórias por onde passou, sendo um dos brasileiros de mais sucesso no automobilismo mundial. Antes de chegar à Fórmula 1, foi campeão na F-3 Sul-americana, da Fórmula 3000 Internacional, da World Series e, até hoje, é o único brasileiro campeão mundial da FIA GT.

O mais ardoroso torcedor e companheiro de Ricardo Zonta sempre foi Joanir. Quando entregou o capacete ao filho, Joanir se lembrou do volante que montara para brincar de motorista no quintal e das ameixas que vendia no Lago Azul para ajudar a família. A velocidade e o comércio pareciam estar na alma de Joanir desde sempre. Ricardo também desenvolveu esse gosto pelas duas atividades: nos fins de semana, disputava as provas de kart; de segunda a sexta, conciliava os estudos com o trabalho no Condor.

— Trabalhei como empacotador, como repositor, no açougue, na padaria, no depósito — recorda.

Nas pistas como nos negócios, o segredo era ousadia, era a coragem, era pisar fundo no acelerador. Joanir sempre dizia aos seus colaboradores mais próximos:

— Quem não cresce, desaparece.

Foi assim, crescendo, que o Condor sobreviveu às turbulências do Plano Cruzado, do Plano Verão e do Plano Collor. Em 1989, após 30 anos sem eleições diretas para presidente, o escolhido pelas urnas foi Fernando Collor de Melo. O “Caçador de Marajás” lançou um ousado plano econômico, que incluiu o confisco das poupanças dos brasileiros, mas novamente as esperanças de vencer a inflação foram frustradas. Embora tenha adotado medidas importantes — como a abertura para as importações —, Collor acabou sucumbindo à própria vaidade e a denúncias de corrupção. O primeiro presidente eleito depois do regime militar sofreu impeachment em julho de 1992, sendo sucedido pelo vice, o político mineiro Itamar Franco.

Enquanto isso, Ricardo Zonta corria e o Condor crescia. Os primeiros testes na Fórmula 1 aconteceram em 1997, quando Zonta foi contratado como piloto de testes da McLaren. Mudou-se para o Principado de Mônaco, onde moraria pelos próximos dez anos. Ele disputou 36 Grandes Prêmios na categoria, pilotando pelas equipes BAR-Honda, Jordan e Toyota, além de ter realizado testes pela McLaren e Renault. Sempre que Ricardo participava de um GP, Joanir fazia questão de estar por perto. Geralmente acompanhado pelo amigo Celso Guzzo, Joanir pegava o avião na sexta-feira, assistia à corrida no final de semana e na manhã de segunda-feira estava de volta para participar da reunião semanal com os diretores do Condor.

O piloto paranaense também teve passagem pela Grand-Am, nos Estados Unidos, e disputou as prestigiadas 24 Horas de Le Mans e 24 Horas de Daytona, obtendo resultados expressivos em ambas as provas. Em 2007, decidiu mudar o foco para a Stock Car. Em paralelo, disputou o Mundial de Fia GT, conquistando duas vitórias em Spa-Francorchamps e Navarra (2010). Foi vice-campeão da Stock Car (2020) e é bicampeão da badalada Corrida do Milhão (2013 e 2020). Nas últimas temporadas tem ficado entre os cinco melhores pilotos no campeonato.

Ricardo voava baixo e o Condor voava alto. Nos anos 90, Joanir inaugurou mais oito lojas: três em Curitiba, duas em Ponta Grossa e em Maringá, Guarapuava e Paranaguá. A abertura de novas lojas era uma das principais estratégias de sobrevivência adotadas por Joanir nos chamados “anos perdidos” — entre 1986 e 1994, ou seja, do Plano Cruzado ao Plano Real. Desde aquela época, Joanir percebeu a necessidade de modernizar as lojas do Condor e expandir o raio de ação do grupo para o interior do Estado.

Aqueles foram os anos em que brilhou nos circuitos de Fórmula 1 o genial piloto Ayrton Senna da Silva. O “Rei de Mônaco”, como ficou conhecido, colecionou 90 pódios e obteve o tricampeonato mundial nas temporadas de 1988, 1990 e 1991. Até que em um fatídico domingo, 1º de maio de 1994, encontrou a morte na curva Tamburello, durante o GP de San Marino. A morte de Senna foi uma espécie de ferida na alma do povo brasileiro, já tão sofrido com os problemas econômicos e sociais do país. Multidões foram às ruas para chorar a perda do ídolo nacional. As imagens do bombeiro aos prantos no carro que levava o corpo de Senna e dos jogadores de futebol ajoelhados no Morumbi marcariam para sempre a memória nacional.

Mas o ano de 1994, apesar da tragédia de Senna, trouxe um novo alento aos brasileiros. Em 1º de julho, começou a vigorar o Plano Real — aquele que finalmente venceu o monstro da inflação. O sucesso do plano, tecnicamente muito bem elaborado, acabou por levar o ministro da Fazenda do governo Itamar, Fernando Henrique Cardoso, à Presidência da República. Com a inflação dominada e outras medidas importantes — a aprovação da Lei de Responsabilidade Fiscal, a flexibilização dos monopólios e a privatização das teles — parecia estar começando um ciclo de desenvolvimento no país. Novos e grandes desafios se avizinhavam para o Condor.



Carta de uma cliente

"Curitiba conta com inúmeros hiper/supermercados com as mais diversas opções de produtos nacionais e importados. Desde o ano de 1999, por questão de preferência, eu e minha família fomos ampliando nossa frequência à rede de hiper/supermercados Condor. Esta opção se deu porque este supermercado sempre ofereceu preços compatíveis e mercadorias de qualidade. Não desconhecemos que a concorrência existe, porém, sob orientação de sua diretoria, o ponto forte do Condor consiste no bom atendimento e nos constantes esforços para bem servir os seus clientes; tais qualificações nos conduzem à escolha desta rede de hiper/supermercados. Não podemos olvidar que se trata de um empreendimento de profissionais do varejo que valorizam e destacam a economia paranaense. Sob a liderança de seu presidente e fundador, o Sr. Joanir Zonta, o Condor valoriza os produtos da nossa terra. É por tudo isso que somos e seremos sempre clientes Condor."

Cristiane Maria Agnoletto, advogada

Qual é o seu nome, moça?

— Ó meu Jesus, perdoai-nos, livrai-nos do fogo do inferno, levai as almas todas para o Céu e socorrei principalmente as que mais precisarem...

Ajoelhado diante do pequeno altar de Nossa Senhora de Fátima, Joanir rezava. Havia aprendido aquela prece com Faustina, na pequena casa de madeira do Umbará. Em 1917, a oração fora ensinada aos três pastorinhos portugueses — Lúcia, Francisco e Jacinta — pela própria Virgem. Joanir sentia saudades da mãe e do pai. No ano anterior, 1996, com alguns meses de diferença, os dois haviam partido. Joanir tinha certeza de que João e Faustina agora estavam em um lugar bom, contemplando a face de Deus. Quando repetia as palavras ensinadas por Faustina, Joanir de algum modo se sentia mais próximo da mãe, a quem vira chorar tantas vezes, pelas dificuldades da família, mas que também havia testemunhado, nos últimos anos de vida, o sucesso do filho.

A vela estava acesa. Lindacir abriu a porta, mas não incomodou Joanir. Ao contemplar aquele homem de joelhos, mergulhado profundamente em sua devoção, ela se lembrou da primeira vez em que se encontraram. Seis anos antes, quando ela trabalhava como recepcionista e telefonista na loja do Pinheirinho, o patrão se aproximara sorrindo:

— Qual é o seu nome, moça?

— Lindacir.

— Posso chamá-la de Linda?

A moça ruborizou. Seria possível que o patrão havia reparado nela? Lindacir sabia que Joanir Zonta estava separado de sua primeira mulher, mas nunca poderia imaginar que o dono do Condor prestasse atenção a uma simples funcionária.

Alguns meses depois, Joanir foi até a casa de Rômulo Tracz, um sisudo descendente de ucranianos que o conhecia desde a época da primeira loja do Condor, na Winston Churchill.

— Seu Rômulo, vim pedir a sua autorização para namorar sua filha.

— O sr. é um homem rico, dono de uma empresa grande, poderia ter quantas mulheres quisesse...

— Mas não quero outras mulheres, eu quero namorar sua filha.

Rômulo franziu o cenho, ficou em silêncio por alguns instantes. Joanir prosseguiu:

— O sr. se preocupa com a sua filha, é natural. Eu também tenho filhas moças, e sei como é isso. Quero o bem das minhas filhas da mesma maneira que o sr. quer o bem da sua. E lhe dou minha palavra: o sr. não vai se decepcionar comigo.

A autorização para o namoro foi concedida. Em 1999, Joanir e Lindacir casaram-se civilmente. Durante muitos anos, embora frequentasse fielmente as missas dominicais celebradas na Igreja de São Pedro, Joanir não comungava. Só veio a receber a Eucaristia depois que teve seu primeiro casamento anulado oficialmente pela Santa Sé, em 2008, quando então se casou com Lindacir na igreja do Umbará, numa bela e emocionante cerimônia presidida pelo Padre Jacob Teonus.

Parceira de vida e empresa

Lindacir Tracz Zonta é uma figura importante na história da Rede Condor, tanto pelo papel que desempenha na empresa quanto pela parceria de vida que construiu ao lado de Joanir Zonta. Nascida em uma família humilde no bairro Pinheirinho, em Curitiba, Lindacir cresceu cercada por valores simples, mas profundamente enraizados na fé e no trabalho. Filha de Rômulo Tracz, um trabalhador da prefeitura que dedicava seus dias a tapar buracos nas ruas da cidade, Lindacir aprendeu desde cedo o valor do esforço e da resiliência. Essa formação moldou sua visão de mundo e sua forma de encarar os desafios que viriam a surgir em sua vida.

A trajetória de Lindacir na Rede Condor começou de maneira inesperada, mas logo se tornou uma história de amor e dedicação. Aos 18 anos, ela começou a trabalhar em um dos primeiros mercados de Joanir Zonta, no caixa, onde chamou a atenção do jovem empresário. A simpatia e o carisma de Joanir, traços herdados de sua ascendência italiana, logo conquistaram Lindacir, e o que começou como uma simples relação de trabalho evoluiu para um casamento que já dura mais de três décadas.

Lindacir não é apenas a esposa de Joanir Zonta; ela é também uma das engrenagens essenciais que mantêm a Rede Condor funcionando com a precisão de um relógio suíço. Responsável pelo setor de preços e cadastro de produtos, Lindacir desempenha um papel fundamental na

estratégia de negócios da empresa, garantindo que cada detalhe esteja em perfeita ordem. Sua dedicação ao trabalho é evidente, mas o que realmente a diferencia é a habilidade de equilibrar suas responsabilidades profissionais com a vida pessoal.

Em casa, Lindacir e Joanir formam um casal que preza pela simplicidade e pela autenticidade. Eles mantêm a tradição italiana viva em sua casa, recebendo amigos, fornecedores e funcionários com a hospitalidade calorosa que é característica de Joanir. Ele, um italiano autêntico em todos os sentidos, adora a casa cheia, a comida farta e a conversa animada. Pratos como polenta branca com frango caipira são frequentemente servidos aos convidados, simbolizando não apenas uma refeição, mas a união e o respeito que Joanir e Lindacir têm por aqueles que fazem parte de suas vidas.

Apesar de toda a responsabilidade que carrega na empresa, Lindacir é cuidadosa em manter uma separação saudável entre o trabalho e a vida familiar. Ela e Joanir têm um acordo tácito de não trazerem os problemas da empresa para dentro de casa, o que lhes permite desfrutar de momentos de relaxamento e tranquilidade. Joanir encontra seu refúgio na oficina, onde cuida de seus carros antigos, enquanto Lindacir se dedica a manter o lar como um espaço de paz e acolhimento.

A inteligência de Joanir é algo que Lindacir admira profundamente. Ela reconhece que, mesmo sem uma formação acadêmica formal, ele tem uma compreensão ampla e detalhada de todos os aspectos da empresa, desde o RH até o jurídico. Para Lindacir, isso é uma demonstração clara de que a verdadeira inteligência não depende apenas de estudo, mas de uma capacidade inata de entender o mundo ao seu redor e de aplicar esse conhecimento de maneira prática e eficaz.

Outro aspecto que Lindacir valoriza em Joanir é sua humildade. Ela brinca que ele cumprimenta até manequins quando vai ao shopping, uma demonstração de sua natureza genuinamente afável e sua habilidade de tratar todos com igualdade, independentemente de sua posição na empresa. Essa humildade, combinada com sua inteligência e visão, é o que fez de Joanir não apenas um líder respeitado, mas também uma figura querida por todos que o conhecem.

A relação de Lindacir com a Igreja Católica é outro pilar importante em sua vida. Inicialmente evangélica, ela se converteu ao catolicismo para se casar com Joanir e, desde então, sua fé tem sido uma fonte cons-

tante de força e orientação. Eles são devotos de Nossa Senhora de Fátima e mantêm um altar em casa, onde uma vela está sempre acesa, simbolizando sua fé e devoção.

Para Lindacir, o futuro da Rede Condor está em boas mãos. Ela acredita que a próxima geração, composta por seus filhos e netos, está pronta para levar adiante o legado da família, mantendo a essência de uma empresa que, apesar de sua profissionalização, nunca perdeu seu caráter familiar. Ela vê nos 50 anos de história do Condor um motivo de grande celebração, não apenas pelas conquistas empresariais, mas pelo impacto positivo que a empresa teve na vida de tantas pessoas, oferecendo empregos, formação e uma comunidade de apoio.

Lindacir Tracz Zonta é mais do que uma executiva ou uma esposa; ela representa equilíbrio entre tradição e modernidade, entre trabalho e família, e entre fé e perseverança. Sua trajetória mostra como a dedicação e o amor podem construir algo duradouro e significativo, tanto na vida pessoal quanto no mundo dos negócios.

Orgulho de ser paranaense

Quando o Sonae entrou no Paraná, os analistas temiam que ocorresse no Estado o mesmo que na Inglaterra, onde três empresas controlavam 90% do setor de supermercados. Mas a realidade do Paraná é diferente e os portugueses não estavam preparados para o público local. O centro e os bairros de Curitiba, por exemplo, eram dominados tradicionalmente pelo Mercadorama. Sob a administração do Sonae, as lojas da rede foram popularizadas e o mix de produtos não privilegiou fornecedores paranaenses. Focando demais o aspecto dos preços e das promoções, o Mercadorama perdeu em qualidade de atendimento. Toda a tradição acumulada ao longo de décadas foi perdida em menos de um ano! Clientes curitibanos fiéis, das classes A e B, passaram a rejeitar o Mercadorama — e o Condor viu nisso uma oportunidade para conquistar esse nicho do mercado.

Em 1998, o Condor criou o slogan *Orgulho de ser paranaense* — e passou a investir mais do que nunca na qualidade de atendimento e na fidelização dos clientes e dos fornecedores. Joanir percebeu que era possível crescer, modernizar as lojas e incorporar tecnologia sem



Meu amigo Joanir

“Considero Joanir Zonta o maior supermercadista do Brasil. Abílio Diniz pode ter feito grandes negócios a partir do setor de supermercado, mas Zonta trabalha em um molde exclusivo, focado no mercado e na operação prática. Ele sabe o que é uma gôndola. Cuida pessoalmente dos negócios, demonstrando um compromisso ímpar. Permite que sua equipe de confiança trabalhe autonomamente, enquanto supervisiona tudo de perto. Sua abordagem é ‘um olho no peixe, outro no gato’; assim ele garante que tudo funcione perfeitamente. No campo da tecnologia, Zonta está na vanguarda. Ele implementa o que há de mais atualizado nos supermercados e colabora com *startups*, oferecendo oportunidades aos jovens enquanto se beneficia das inovações que eles trazem.

Trabalhei ao seu lado, como diretor da Associação Paranaense de Supermercados, e hoje digo que ele é o grande responsável pela consolidação da entidade. Além disso, estamos unidos por uma sólida amizade, fizemos longas viagens internacionais juntos. Ao longo destes 50 anos, ele enfrentou grandes desafios, e sua maior conquista foi o respeito e o reconhecimento da sociedade paranaense. Quando ele ficou internado com Covid, não tenho dúvida de que aconteceu um milagre, pois muita gente que orou por ele. As pessoas querem o bem de Joanir Zonta.”

Celso Luiz Gusso, empresário e diretor de relações internacionais da Associação Paranaense de Supermercados

perder o relacionamento próximo com o público consumidor. Algo daquele clima de “mercadinho de bairro”, onde prevalece uma atmosfera de confiança e proximidade, como na primeira loja aberta por Joanir em 1974, poderia ser mantido mesmo em lojas grandes e modernas. Ao mesmo tempo, o Condor apresentava-se como a rede que servia a família paranaense — e a imagem da Família Feliz passou a ser exibida nas propagandas da rede.

O diretor financeiro Adailton de Souza Santos, que entrou no Condor em março de 1992, conta que, a partir do momento em que Joanir decidiu-se por não vender o Condor para os grupos multinacionais, restavam-lhe duas opções de crescimento: ou buscar um sócio investidor, ou buscar empréstimos bancários. Joanir decidiu ficar com a segunda opção e bateu às portas do BNDES.

— O BNDES nos ajudou muito. Foi o primeiro aporte de dinheiro barato que nos permitiu construir os dois primeiros hipermercados do grupo, em Londrina e no Centro Cívico de Curitiba — diz Adailton.

A família Condor

Sandra e Andreia Zonta se recordam com muita saudade das noites de sábado, em que Joanir colocava as duas irmãs e o caçula Ricardo no carro e saía dirigindo pelas ruas de Curitiba para visitar as lojas do Condor.

— Vamos ver se o segurança tá dormindo! — dizia Joanir antes da ronda.

Desde pequenas as filhas estiveram envolvidas com a empresa do pai.

— A gente foi criada assim — diz Andreia. — O Condor é a família e a família é o Condor, e isso explica muito do sucesso do meu pai. Na infância, todo domingo, a gente reunia todos os irmãos, todos os primos, a *nonna* e o *nonno*, e fazia aquele almoço italiano com frango e polenta. Era uma festa! Se o Condor voou tão alto, é pela força da família, a relação de confiança gerada pela família. Até hoje, sempre que pode, meu pai reúne a família em torno de si. Como todo italiano, ele gosta de casa cheia.

Adailton, um dos colaboradores mais próximos de Joanir, sempre observou esse apreço pela convivência familiar:

— Ele almoça todos os dias com os filhos e ele deixa a porta aberta

pra todos os diretores almoçarem com ele. Isso me faz lembrar meu pai: na minha infância, ele também vinha almoçar todos os dias em casa, o que fez uma diferença grande na minha vida. Apesar de eu morar um pouquinho mais longe, eu procuro almoçar todos os dias em casa, pautado na experiência pessoal e na experiência que a gente tem aqui no Condor. Porque o seu Joanir almoça com os filhos e ali é um tempo de você conseguir captar algumas coisas que você, no dia a dia, não capta: se uma pessoa está triste, se uma pessoa está alegre. É também o momento de falar das conquistas pessoais e profissionais, de conversar sobre política, sobre religião, sobre futebol, sobre empreendedorismo, sobre o que vier na pauta.

Certa vez, quando participava das negociações para a compra de um imóvel para uma loja na Linha Verde, em Curitiba, Adailton presenciou uma cena inesquecível. O imóvel pertencia à família de um empresário do setor madeireiro, que havia falecido recentemente. Os quatro filhos do empresário participaram de uma reunião para negociar a aquisição do prédio. Depois da reunião, a filha do empresário chamou Adailton de lado e disse:

— Nossa, como o seu Joanir lembra o meu pai! O jeito de negociar, de falar com sinceridade... É impressionante a semelhança.

No dia seguinte, Adailton chegou sozinho à reunião para fechar o negócio.

— Onde está o seu Joanir?

— Ele já está chegando, teve que passar em um lugar antes.

Minutos depois, Joanir abriu a porta carregando uma bandeja com uma melancia cortada em seis pedaços.

Imediatamente, os quatro filhos do empresário caíram em prantos. Joanir ficara sabendo que o patriarca da família tinha por costume abrir uma melancia e servi-la aos filhos sempre que fechava um bom negócio.

— Naquele dia eu vi toda a simplicidade e a sensibilidade do seu Joanir — recorda Adailton. — Foi ele mesmo que cortou e serviu a melancia, sem ajuda de ninguém.

Adailton também guarda na memória outro episódio que entrou para a história do Condor: o incêndio na loja São Braz, na madrugada de 7 para 8 de setembro de 1996. O fogo começou na padaria e se alastrou para a confeitaria. Os bombeiros conseguiram conter o incêndio com rapidez, mas assim que os funcionários entraram na loja, encon-



Lições valiosas

“Desde 1997 atuo no Grupo Zonta, e tenho acompanhado de perto a trajetória de sucesso do Sr. Joanir Zonta. Desde o início, ele sempre demonstrou um desejo constante de inovar, guiado pela sua frase favorita: ‘Se não fizermos algo novo e diferente, sempre teremos os mesmos resultados’. Tive inúmeras oportunidades de participar de reuniões com o Sr. Joanir, onde sua capacidade de análise de resultados numéricos sempre se destacou. Ele consegue rapidamente identificar problemas e propor soluções eficazes, incentivando a equipe a adotar a mentalidade de que ‘se há um problema, deve haver uma solução’.

Cada reunião com ele é uma lição valiosa. Uma de suas grandes habilidades é ser um negociador nato. Ele constantemente apresenta novas estratégias para garantir boas compras, permitindo ao Condor oferecer preços justos em um mercado altamente competitivo. A liderança do Sr. Joanir é evidente em seus pequenos gestos de atenção às pessoas que o procuram. Sua sala está sempre de portas abertas, demonstrando sua disponibilidade para receber e apoiar aqueles que buscam melhorias para o ambiente de trabalho e, conseqüentemente, para a empresa.

Trabalhar ao lado do Sr. Joanir é um privilégio e uma fonte contínua de aprendizado. Sua dedicação à inovação, à resolução de problemas e ao atendimento às necessidades da equipe são inspirações que marcaram profundamente minha carreira.”

Prof. Joel Souza e Silva, consultor

traram um cenário desolador. Para debelar o incêndio, os bombeiros inundaram praticamente toda a loja. Uma camada de fuligem cobria todos os produtos nas gôndolas. Ninguém reagia. Todos estavam cabisbaixos e tristes.

De repente, chega seu Joanir. Aproxima-se de um funcionário e, em voz baixa, pede a ele que busque no depósito um carrinho de mão e uma pá. Sozinho e em silêncio, começa a retirar o entulho do local atingido pelo fogo. Sem que Joanir diga uma palavra de ordem, mais de 50 pessoas se levantam e começam a fazer a limpeza do local com vassouras, baldes e pás. Alguns pegaram panos e um balde com água e iniciaram a limpeza dos produtos. Uma das filhas e o genro de Joanir participaram da operação limpeza.

— Naquele dia, as pessoas ficaram mais espantadas com a atitude de seu Joanir do que com o incêndio. — diz Adailton. — Perceberam que ele não era apenas um patrão, mas um líder. E não era apenas um líder, mas um guerreiro.

A loja São Braz abriu normalmente no dia seguinte, uma segunda-feira.



Os sinos do Umbará

Joanir entrou na igreja silenciosamente. Sozinho, ajoelhou-se diante do altar, aos pés da cruz. Aquele lugar abençoado foi o cenário de momentos marcantes em sua vida: a primeira comunhão, a crisma, os batizados das filhas e do filho, os batizados dos netos, o casamento com Lindacir. Olhando para aqueles bancos vazios, Joanir pensava naqueles que frequentavam as missas de domingo com ele: Faustina, João, Nildo, Tônico, Mariazinha... Agora eles estão silenciosos, mas habitam o coração deste homem que reza em agradecimento pelo que conquistou ao longo de 50 anos.

Quando o menino Joanir observava, encantado, o trabalho de construção da torre da Igreja de São Pedro, jamais poderia conceber que viria a construir algo que faz parte da vida de milhões de pessoas. No dia em que perdeu o chapeuzinho levado pelo vento, Joanir nem de longe imaginava os incontáveis títulos e honrarias que receberia: Comenda Barão do Cerro Azul, Cidadão Benemérito do Paraná, Vulto Emérito de Curitiba, Comendador do Comércio, Cidadão Honorário de Ponta Grossa, Cidadão Honorário da Lapa, Cidadão Honorário de Paranaguá, Troféu Personalidade do Ano, Guerreiro do Comércio, Cidadão Honorário de Joinville...

Nenhum desses títulos, no entanto, é maior do que a alegria de ser, simplesmente, um filho de Deus, enquanto ressoam os três sinos — Pedro, Antônio e Maria do Rosário —, no velho Umbará do seu coração.



O sorriso de Joanir: habilidade
em cativar as pessoas.



Pedro Joanir Zonta: o menino que vendia ameixas no Umbará se tornou o fundador de um império do varejo.



Sandra Zonta, presidente do Instituto Joana Zonta: "Nós achávamos que iríamos levar amor às pessoas, mas as pessoas é que nos trazem esse amor".



Transporte de areia: uma das atividades de Joanir na juventude.



Andreia Zonta, diretora comercial do Condor: "Não interessa o que eu quero vender, interessa o que o meu cliente quer comprar".



Às sete horas da manhã de 15 de março de 1974, uma sexta-feira, Joanir abria as portas de sua primeira loja. Nascia o Condor.



Na corrida para o sucesso, a Kombi foi o primeiro veículo do Condor.



Andreia,
Ricardo e
Sandra na
infância: "Pai,
a gente pode
pegar algum
brinquedo?".



Joanir e os pais
Faustina e João na
inauguração da loja do
Ahú: laços que o tempo
não desfaz.



João Zonta, o lutador: exemplo de honradez, trabalho e amor à família.



Francisco Antônio e Leonildo: irmãos e parceiros da vida inteira.



Mariazinha, a irmã querida:
bananas e balinhas de
caramelo na noite de Natal.



Pedro Joanir Zonta
nasceu no bairro
do Umbará, em
Curitiba, em 26 de
abril de 1951. A mãe
sempre o chamou
de Joanir; o pai e
os irmãos, de Nenê;
e o nome Pedro
permaneceu como
memória do
seu batismo.



Faustina, a mulher
forte: fé, esperança
e amor mesmo
nas dificuldades.

O casamento de
Joanir e Lindacir
na Igreja do
Umbará: momento
inesquecível.





Joanir com seus pais, João e Faustina Zonta:
amor incondicional e respeito eterno.



Quando perdeu o chapeuzinho levado pelo vento, Joanir nem de longe imaginava os incontáveis títulos e honrarias que iria receber ao longo da vida.



O piloto Ricardo Zonta colecionou títulos e vitórias por onde passou, sendo um dos brasileiros de maior sucesso no automobilismo mundial.



Ricardo Zonta, vice-presidente: "O respeito é a marca do Condor".



Joanir e Ricardo Zonta: paixão pela velocidade e vocação para os negócios.



Umbará: o bairro que está no coração de Joanir Zonta.



Joanir no Condor: respeito pela família, pelos amigos, pelos colaboradores, pelos parceiros, pelos mais velhos, pelos mais simples, pelos mais necessitados.



Joanir e os filhos: legado de trabalho, prosperidade e perseverança.



Joanir nos 40 anos do Condor: "Sejam bem-vindos!".



Adailton dos Santos, diretor financeiro: "As pessoas perceberam que Joanir não era apenas um patrão, mas um líder. E não era apenas um líder, mas um guerreiro".



Aliceu Brambilla, diretor de patrimônio: o menino que sonhava em ser fazendeiro e descobriu a sua vocação no Condor.



Joanir Zonta: "Para vencer, é preciso crescer".



Joanir na tradicional festa de fim de ano do Condor: contato direto com as pessoas.



Condor 50 anos: uma empresa, uma família, uma história, uma vida.



Lindacir, Joanir, Andreia, Ricardo e Sandra:
"A família é o alicerce de tudo".



Pequena carta ao meu irmão

Nildo,

Quando este livro estava prestes a ser enviado para a gráfica, recebemos a triste notícia da sua partida. Os jornais publicaram: “Morre, aos 84 anos, Leonildo Zonta, irmão do fundador da Rede Condor”.

Você, no entanto, foi muito mais do que um irmão. Graças a você, tudo começou: quando eu não tinha nada, você me convidou para ser seu sócio no matadouro. Você foi meu primeiro professor de negócios e me deu lições preciosas, como está narrado nestas páginas. Quando eu era um menino e sonhava em dirigir carros — uma paixão que me acompanhou pela vida inteira — foi você que me presenteou com um volante, para que eu brincasse de motorista no quintal da nossa casa no Umbará. Quando a loja do Pinheirinho foi inundada, você trabalhou comigo a noite inteira para consertar o telhado, debaixo de chuva. Nas horas felizes e nas horas difíceis, você estava lá.

Você acreditou em mim desde o princípio, Nildo. Foi meu professor, meu conselheiro, meu segundo pai. Era a você que eu recorria quando estava em dúvida. Se eu cheguei à posição em que estou hoje, grande parte eu devo a você.

Foi um privilégio ter convivido com você durante todos esses anos, Nildo. Sua bondade, sua determinação, sua sabedoria e seu amor incondicional deixaram marcas profundas em todos que tiveram a sorte de conhecê-lo. Estou triste, e já começo a sentir saudades, mas encontro consolação ao pensar no legado precioso que você deixou.

Descanse em paz, meu irmão. Esteja certo de que você viverá em nossos corações e em nossas memórias.

Pedro Joanir Zonta, 29 de agosto de 2024



Joanir Zonta com os netos: celebração do amor e dos valores familiares que sempre guiaram a trajetória do Condor.

Alegrai-vos sempre no Senhor. Repito: alegrai-vos!
(Filipenses 4, 4)

Irmãos de valor

A história de Sidnei e Sidneia Cheremei é um testemunho poderoso de como o apoio e a oportunidade podem transformar vidas. Desde a infância até a vida adulta, esses dois irmãos cresceram dentro do Condor, uma empresa que não apenas os empregou, mas também os acolheu como membros de uma grande família.

Tudo começou em 1989, quando a família Cheremei, vinda de Mato Grosso, mudou-se para Curitiba em busca de melhores oportunidades. Eles foram contratados como chacareiros na propriedade de Joanir Zonta. Naquela época, Sidnei tinha apenas 8 anos, e sua irmã Sidneia era um ano mais velha. A transição para a vida em uma cidade grande foi marcante para a família, que antes vivia em fazendas isoladas.

Joanir Zonta, percebendo as dificuldades enfrentadas pela família, mostrou-se não apenas um empregador, mas também um benfeitor. Todos os anos, no Natal, ele presenteava Sidnei e Sidneia com materiais escolares, cuidadosamente embrulhados em caixas decoradas, e os entregava pessoalmente, como se fossem membros da sua própria família. Esse gesto de bondade não apenas aliviava o fardo financeiro da família, mas também plantava nas crianças a semente do valor da educação e do trabalho árduo.

Com o tempo, à medida que cresciam, Sidnei e Sidneia seguiram caminhos semelhantes dentro da Rede Condor, mas com jornadas únicas. Aos 16 anos, Sidnei começou a trabalhar como empacotador na loja do Pinheirinho. Determinado a aprender e crescer, ele logo se destacou e foi promovido a posições de maior responsabilidade. Sua trajetória na empresa foi marcada por uma série de desafios que ele enfrentou com entusiasmo e coragem. Quando foi convidado a criar o primeiro cartão de crédito próprio da Rede Condor, Sidnei aceitou a tarefa, mesmo sem ter experiência anterior no setor. Essa iniciativa foi um marco em sua carreira, levando-o a transitar para o banco Cetelem, onde passou os próximos 16 anos aprimorando suas habilidades e ascendendo ao posto de superintendente comercial. No entanto, o vínculo com o Condor nunca foi rompido, e Sidnei retornou ao grupo para liderar a criação da vertical de negócios Z-ON, braço financeiro do grupo, consolidando sua jornada como uma história de dedicação e sucesso.

Enquanto isso, Sidneia, inspirada pela generosidade de Joanir Zonta e pelo ambiente familiar da empresa, seguiu seus próprios passos dentro do Condor. Aos 15 anos, ela começou como empacotadora na mesma loja do Pinheirinho onde seu irmão iniciou sua carreira. Ao longo dos anos, Sidneia desempenhou várias funções, desde repositora até caixa, antes de finalmente encontrar seu lugar na administração. Trabalhando em contas a pagar e depois na contabilidade, Sidneia se destacou pela dedicação e pela vontade de aprender. Ela não apenas executava suas tarefas com excelência, mas também buscava ajudar outros setores, sempre disposta a aprender novas habilidades. Essa atitude proativa a levou a ser promovida e a se estabelecer na área de contabilidade, onde continua a trabalhar até hoje, no cargo de coordenadora contábil.

A relação com Joanir Zonta foi um dos pilares na vida desses irmãos. Joanir não era apenas o fundador da empresa, mas também uma figura paterna para Sidnei e Sidneia. Ele era conhecido por sua humildade e acessibilidade, sempre pronto para ouvir e ajudar seus funcionários. Sidneia se lembra com carinho das comemorações mensais que Joanir organizava, chamadas de Dia do Setor Feliz, em que todos os funcionários se reuniam para um café da manhã. Era um momento de união e reconhecimento, quando Joanir, com seu jeito simples e afetuoso, expressava sua gratidão a todos que contribuía para o sucesso do Condor.

Para Sidnei e Sidneia, o Condor não foi apenas um lugar de trabalho,

mas uma extensão de sua própria casa. Joanir Zonta foi fundamental na formação de suas carreiras e em suas vidas pessoais. Eles cresceram dentro da empresa, aprendendo lições valiosas de humildade, perseverança e amor pelo trabalho.

Hoje, 35 anos depois de terem chegado à chácara de Joanir Zonta, Sidnei e Sidneia são exemplos vivos de como o ambiente certo e as oportunidades certas podem moldar o futuro de uma pessoa. Eles não apenas contribuíram para o crescimento da Rede Condor, mas também carregam consigo o legado de Joanir, passando adiante os valores que aprenderam. Suas histórias são um tributo ao poder do trabalho árduo, da educação e, acima de tudo, do apoio e da confiança depositados por alguém que acreditou neles desde o início.

Enquanto Deus me der vida

Rubens Alves da Cruz tinha 21 anos quando pegou o ônibus das 23h40, na rodoviária de Apucarana, em 8 de janeiro de 1979. Aquele era o último ônibus para Curitiba. Até hoje Rubens se lembra das palavras de seu pai ao se despedir:

— Filho, vá, mas não volte. Só venha visitar a família.

Rubens fazia parte de uma entre milhões de famílias afetadas pela geada negra de 1975, quando todos os cafezais do Norte do Paraná foram destruídos. Decidiu, como muitos filhos dessa geração, tentar a sorte na cidade grande. Nascido em Iporã e criado na zona rural de Califórnia, Rubens foi para Curitiba (“solteiro e piação de tudo”, como diz), em busca de emprego. Durante um ano e cinco meses, trabalhou como servente de pedreiro na construtora Mendes Júnior, que fazia as obras do contorno de Curitiba. Quando as obras terminaram, Rubens se viu sem emprego e procurou um tio, Aparecido Mendonça, o Leto, um dos primeiros funcionários do Condor. Leto dirigia uma Kombi para fazer as entregas em domicílio. No dia em que procurou o tio na loja do Pinheirinho, Rubens ficou conhecendo Francisco Antônio Zonta, o Tônico, irmão mais velho de Joanir.

Contratado como auxiliar de serviços gerais, Rubens trabalhou no depósito, carregava mercadorias, lavava os carrinhos do supermercado e fazia todo tipo de serviço — até lavar o Maverick do patrão ele lavou. Até que um dia Tônico perguntou:

— Você tem carteira de motorista, rapaz?

— Tenho, mas não conheço quase nada em Curitiba. Como é que eu vou fazer?

— Não precisa conhecer a cidade, o cliente vai junto com você. Se você conseguir voltar, já está bom demais.

Foi assim que Rubens começou a dirigir a Kombi de entregas do Condor, levando os clientes e suas compras. Depois, passou a dirigir caminhões e carretas. Uma das coisas que o impressionaram no Condor foi ver Joanir, o patrão, ajudando a descarregar mercadorias de caminhões e trabalhando ao lado dos funcionários.

— Ele batia carga com a gente, era simples como a gente, e continua sendo assim até hoje. Se precisasse, o Joanir descarregava compra, ia pro caixa. Mais que um presidente da empresa, eu o considero um amigo.

Naqueles primeiros tempos, Rubens morava em uma pensão no



Um pai para nós

"Nasci dentro de um comércio. Minha mãe tinha uma mercearia e com cinco dias de idade, assim que saí da maternidade, ela já me colocou em um berço atrás de um balcão. Com 19 anos, eu disse à minha mãe que queria trabalhar fora. Fui até o Condor e consegui uma vaga no setor de Contas a Pagar. No terceiro dia de trabalho, vieram procurar alguém para mexer no computador que o seu Joanir tinha acabado de comprar nos Estados Unidos. Foi assim que eu o conheci, e nunca mais deixei de atendê-lo.

Quero destacar três lembranças especiais com o seu Joanir.

Há mais ou menos 15 anos, meu pai descobriu um tumor cerebral grande e precisava passar por uma cirurgia. Quando seu Joanir ficou sabendo da doença de meu pai, deu alguns telefonemas. Não sei com quem ele falou, mas sei que a cirurgia, que estava marcada para dali a quatro meses, foi feita no dia seguinte. Meu pai saiu ileso daquela cirurgia, sem nenhuma sequela. Viveu, firme e forte, até os 85 anos, pouco antes da publicação deste livro.

Houve também o dia em que eu bati o carro, em 2018. Sempre ajudei o seu Joanir a preparar discursos de inaugurações e solenidades. Naquela noite, eu havia acabado de sair da casa dele, no Umbará, onde havíamos preparado um discurso. Quando parei no sinaleiro, um carro que vinha no sentido contrário bateu violentamente contra o meu. Foi um desastre sério, deu perda total. Quando dei por mim, estava sangrando muito. E a primeira pessoa que veio falar comigo, debaixo de uma forte chuva, foi o seu Joanir. Eu disse: 'seu Joanir, acho que eu vou morrer'. Ele pediu para eu abrir a boca, olhou meu nariz, examinou meu ouvido, e falou: 'Pode ficar tranquilo, Éder. Você não tem nada sério. Vá para o hospital que nada vai acontecer com você'.

Em 2002, quando eu já estava na Controladoria do Condor, conheci a Adriana, que trabalhava no Recrutamento, e ela recrutou meu coração. Quando nos casamos, foi o seu Joanir que levou a Adriana de carro até a igreja. Ele sempre foi como um pai para nós. Se eu tivesse que dizer só alguma coisa sobre o seu Joanir, eu diria: Ele é um homem justo. Eu nunca vi alguém mais justo do que ele. Não existe."

Éder Ismael Motin, controller

Capão Raso com Aliceu Brambilla, de quem se tornou amigo. Ambos têm uma história parecida: vieram do interior em busca de oportunidades na capital e encontraram o Condor. Na empresa, Rubens conheceu sua esposa, então funcionária da tesouraria, com quem está há 42 anos. Joanir foi um dos padrinhos do casamento. Desde aquela época, Joanir e Rubens sempre foram muito próximos. Inúmeras vezes Rubens acompanhou o dono do Condor em suas corridas no interior do Estado, levando o Dojão de Joanir na carroceria do caminhão. E habitualmente era Rubens quem levava e buscava Ricardo, Sandra e Andreia na escola.

Atuando hoje como gerente geral do Centro de Distribuição do Umbará, Rubens se recorda dos tempos em que o saudoso Tônico lhe chamava para fazer carregamento de verduras no Ceasa, às três da manhã:

— Vamo embora, parceiro. Tamo atrasado.

Rubens cresceu com a empresa, por isso sente a necessidade de ajudar sempre, em qualquer situação:

— Nunca fui e nunca serei um gerente de sala. Até hoje, se tiver que subir em cima de uma máquina, eu subo. Se tiver que pegar uma carreta e levar para a loja, eu levo. Se tiver que ajudar na reposição, ajudo. Enquanto Deus me der vida, eu serei assim.

Você está no caminho certo

João Carlos Pastório da Silva foi contratado pelo Condor em 1991 para assumir o cargo de subgerente da loja do Pinheirinho. Logo no primeiro dia de trabalho, Joanir o chamou e disse:

— João, tudo que aquilo que você aprendeu lá fora e for bom, traga para o Condor. Tudo que não for bom, esqueça.

Para João, que já vinha de uma experiência anterior no varejo, trabalhar no Condor foi importante pela oportunidade de conhecer as raízes da empresa.

— Para mim, foi um impacto motivador conhecer o dono da empresa no meu primeiro dia. Em outras empresas grandes isso é impensável. Conhecer e saber para quem você está trabalhando fez com que eu visse o Condor como uma grande oportunidade em minha vida profissional.

Assim que entrou no Condor, João Carlos Pastório teve a chance de conhecer João Zonta, o pai de Joanir, e com ele firmou uma relação de amizade. Algumas vezes por semana, João Zonta ia até a loja do Pinheirinho para conversar com o subgerente e lhe dar conselhos.

Sempre que seu João chegava à loja, encontrava o seu jornal dobrado na mesma mesa. Depois de ler as notícias do dia, o patriarca chamava o novo funcionário e lhe dizia:

— João, a empresa está contente com o seu trabalho. Você está no caminho certo, continue assim.

Seu João tinha razão. Depois de dez meses, o funcionário foi promovido a gerente local e, em 2013, tornou-se gerente de operações do Condor, sendo responsável por 12 unidades da rede. Seu trabalho consiste em fazer o elo entre a diretoria, o presidente e as lojas.

Desde aquelas conversas com o pai de Joanir, João Carlos Pastório entendeu que uma diferença importante do Condor em relação a outras empresas está no aspecto humano e no respeito pelos funcionários.

— É claro que dentro da empresa existem cobranças e momentos de estresse, mas no Condor não se vê grosseria, xingamento, maus-tratos. Pelo contrário, a empresa não aceita esse tipo de comportamento. Se alguém com cargo hierárquico tratar mal um funcionário, será punido. Assédio moral não existe aqui. Esse respeito pelos funcionários — que hoje são 13 mil — se reflete na valorização das pessoas que se destacam dentro da empresa. A gente tem o Banco de Talentos, em que os



Não existe impossível

Edson Ukowsky, funcionário do Condor desde 1995, compartilha um depoimento emocionante sobre sua relação pessoal e profissional com Joanir Zonta. Ao longo desses quase 30 anos, Edson viu em Joanir não apenas um presidente e chefe, mas um verdadeiro mentor e amigo. “Para mim, ele foi uma escola de amizade, humanidade e empreendedorismo. Intimamente falando, ele é como um pai”, afirma Edson.

Desde o início, Edson percebeu que, sob a liderança de Joanir, o impossível não existia. “Precisamos fazer? Vamos fazer da melhor forma, com o melhor custo-benefício, e é para hoje, não para amanhã. Se possível, voltamos o relógio para uma hora antes”, relembra Edson. Essa mentalidade de buscar soluções imediatas e eficazes marcou profundamente sua experiência na empresa. Trabalhar no Condor, para Edson, é uma escola. “A gente até brinca que se você trabalha no Condor, trabalha em qualquer empresa.

Os desafios são realmente grandes.” A admiração de Edson pelo raciocínio rápido de Joanir é evidente. “Você desenha uma solução e, por incrível que pareça, quando vai perguntar para ele, ele consegue ver um caminho que estava ali, mas você não enxergou. Sua visão de praticidade e habilidade para lidar com soluções é algo fantástico.” A convivência próxima com Joanir transformou Edson. Além de ser o presidente da empresa e seu chefe imediato, Joanir tornou-se um grande amigo. “Hoje, toda a família Zonta me conhece pelo tempo de casa. Quando há necessidade de instalar algo na residência deles, sou eu quem acompanha. É uma questão de segurança e cuidado com a família.”

Um episódio marcante para Edson foi uma noite chuvosa no Umbará, quando Joanir teve problemas com a conexão telefônica. Lindacir, desesperada, ligou para Edson às nove e meia da noite. “Ela me pediu para ajudar porque Joanir estava arriscando a vida no telhado íngreme da casa, tentando passar um cabo para resolver o problema de internet. Quando cheguei lá, ele estava molhado, trepado no telhado, mas determinado a fazer funcionar, e conseguiu. Quando ele quer algo, não há quem segure.”

Edson Ukowsky, coordenador infraestrutura

funcionários de destaque recebem treinamento para assumir cargos de chefia no futuro. O resultado é que de 80% a 90% das pessoas promovidas na empresa são da própria empresa, têm uma raiz no Condor.

Um dos episódios que mais marcaram a trajetória de João foi a enxurrada das multinacionais, em meados da década de 90, quando o Condor foi assediado por diversos grupos interessados em comprar a rede paranaense. Ele recorda:

— Naquele período, seu Joanir fez uma reunião conosco e falou que jamais pensaria em vender a empresa. Disse que se sentia honrado e motivado por ser reconhecido pelo trabalho dele, e não pelo valor patrimonial da empresa. Aquilo contribuiu muito para que todos nós fôssemos motivados para desenvolver um bom trabalho. As multinacionais vieram com o intuito de engolir tudo, e o Condor foi um dos poucos a resistir. Foi aqui que o Condor deu um salto decisivo.

Nesse dia, João Carlos Pastório se lembrou da frase de João Zonta:

— Você está no caminho certo.

Um telefonema para Claudinei

Claudinei Fitz sempre soube que a Rede Condor era mais do que apenas uma empresa de supermercados; era uma comunidade onde cada funcionário era valorizado e suas conquistas, celebradas. Aos 18 anos, Claudinei estava começando sua jornada na loja do Ahú, a loja 17, onde havia sido contratado como subgerente. Seu entusiasmo e dedicação rapidamente chamaram a atenção de seus superiores, mas foi em 1998 que sua carreira deu um salto significativo, marcando um dos momentos mais memoráveis de seus 36 anos na empresa.

Era uma tarde de fevereiro de 1998, por volta das quatro e meia da tarde, quando Claudinei atendia o balcão de informações na loja do Ahú. O telefone tocou, e ele respondeu com a cordialidade que sempre demonstrou:

— Condor do Ahú, Claudinei, boa tarde.

Do outro lado da linha, uma voz familiar respondeu:

— Boa tarde, Claudinei, tudo bem? Claudinei, é você mesmo que eu quero conversar. Você pode vir aqui na Matriz?

Claudinei, surpreso e curioso, respondeu prontamente:

— Seu Joanir, é só o senhor falar o dia que o senhor quer que eu vá que eu vou.

— Vem amanhã cedo, 9 horas da manhã, que eu quero conversar com você. Mas fica tranquilo, tá? Que não é nada grave.

Aquela noite, Claudinei mal conseguiu dormir, pensando no que poderia estar por vir. No dia seguinte, às 9 horas, ele se dirigiu à Matriz do Condor, no Pinheirinho, onde encontrou Joanir Zonta esperando por ele na sala de reuniões.

— Claudinei, entre, por favor — convidou Joanir, com um sorriso acolhedor.

Claudinei entrou, sentindo uma mistura de ansiedade e expectativa. Joanir começou a conversa com um tom de entusiasmo:

— Estamos iniciando um processo de *trainee* para gerentes de loja, e considerando seus 10 anos de dedicação e excelente desempenho na loja do Ahú, gostaríamos que você participasse desse programa. Precisamos que você conheça todos os setores da matriz e do Centro de Distribuição do Condor. Você terá dois meses para isso.

Claudinei, embora nervoso, sentiu uma onda de gratidão e determinação.



Faz parte da vida da gente

"Eu sempre digo que, na verdade, a gente vê o Condor como família mesmo. Estou no Condor há quase 30 anos e digo que o Condor faz parte da vida da gente. Porque eu decidi minha profissão aqui dentro, eu me formei aqui dentro, eu me casei aqui dentro, eu formei uma família aqui dentro, eu fui mãe aqui dentro. Não tem como desvincular o meu histórico de vida da minha trajetória na empresa. As pessoas dizem: 'O profissional é uma coisa, o pessoal é outra'. Eu entendo que as duas coisas acabam sendo a mesma, porque estão diretamente vinculadas. Claro, não podemos deixar a nossa parte pessoal interferir na eficácia do nosso trabalho. Mas os dois aspectos estão diretamente ligados, porque eu não consigo ver o Condor longe da minha vida.

Por exemplo: se o seu Joanir tem algum plano, ele sonha e a gente tenta ajudá-lo a conquistar o sonho dele. Eu me vejo assim dentro do grupo. Quando ele traça os sonhos dele, eu me vejo como alguém que pode auxiliá-lo a realizar esse sonho. Porque ele sonha bastante; ele sonha e quer realizar. Então, eu me vejo como alguém que participa dos sonhos dele e gosto de fazer parte disso. A gente sente orgulho quando alguém comenta alguma coisa do Condor. O Condor é uma empresa grande, sólida, estruturada. Por isso a gente veste a camisa e fala com orgulho: Eu sou Condor."

Eliane Linhares Lisboa, gerente contábil

— Obrigado, seu Joanir. Vou me dedicar ao máximo para corresponder às expectativas.

Durante os dois meses seguintes, Claudinei mergulhou em cada departamento: compras, contabilidade, tesouraria, informática, até mesmo o Ceasa. Seu comprometimento e desejo de aprender foram evidentes em cada tarefa que assumiu. Em abril de 1998, ele retornou à sala de reuniões, pronto para o próximo passo.

— Claudinei, você superou todas as nossas expectativas. Temos o prazer de promovê-lo para gerente da loja do Pinheirinho — anunciou Joanir, estendendo a mão em sinal de aprovação.

Claudinei sentiu uma emoção indescritível. Assumir a loja do Pinheirinho, uma das mais importantes da rede, era um grande desafio, mas ele estava preparado. Joanir, sempre atencioso, acrescentou:

— Sei que você está pronto para essa responsabilidade. Confio no seu potencial e sei que você levará a loja a novos patamares.

A promoção de Claudinei foi o início de uma trajetória exemplar. Ele liderou a loja do Pinheirinho com dedicação e visão, enfrentando desafios e celebrando conquistas. Em 2016, mais de duas décadas após sua promoção inicial, Joanir o convocou novamente.

— Claudinei, a empresa reconhece seu excelente trabalho e queremos lhe oferecer a posição de gerente regional. Você estará responsável por 18 lojas e continuará a inspirar nossa equipe com seu exemplo — comunicou Joanir.

Claudinei, agora gerente regional, refletia sobre sua jornada com gratidão. Cada promoção, cada desafio superado, era um testemunho da cultura de valorização e reconhecimento que Joanir Zonta cultivava na Rede Condor.

— Sou muito grato a essa oportunidade, seu Joanir. Cada passo que dei na Condor foi possível graças ao seu apoio e à confiança que a empresa sempre depositou em mim — declarou Claudinei, com o coração cheio de reconhecimento.

A história de Claudinei Fitz é um verdadeiro reflexo dos valores da Rede Condor: dedicação, aprendizado contínuo e, acima de tudo, a valorização de cada membro da equipe. Sob a liderança de Joanir Zonta, Claudinei não apenas construiu uma carreira sólida, mas também ajudou a moldar o sucesso contínuo da empresa, inspirando futuras gerações a seguirem seu exemplo de excelência e compromisso.



Meu chefe e meu amigo

"Meu nome é Marilene do Rocio Padilha Lacerda e atualmente sou responsável pelo setor de preços e cadastro de produtos da Rede Condor. No entanto, minha trajetória na empresa começou há 43 anos.

É um privilégio para mim falar sobre o presidente da Rede Condor, Sr. Pedro Joanir Zonta. Entre tantas palavras possíveis, gratidão é a que melhor expressa esses anos de trabalho ao lado do nosso presidente. Agradeço por ter aberto as portas do Condor para mim, por me dar a oportunidade do meu tão esperado primeiro emprego e, mais importante, pela confiança que ele deposita em mim.

À medida que o Condor cresceu, eu também evolui, aprendendo sobre diferentes setores até alcançar a posição atual. A cada nova loja inaugurada sinto um orgulho imenso pela empresa e por mim mesma, sabendo que contribuí para esse sucesso.

Desejo de coração que Deus continue iluminando a vida do Sr. Joanir e de sua família, a quem respeito profundamente. O Sr. Joanir sempre foi uma fonte de inspiração para mim, um homem digno, trabalhador e honesto.

Agradeço por ser meu chefe e amigo. Obrigada por tudo.

Peço a Deus saúde para que possamos continuar juntos por muitos anos e fazer parte da família Condor. Sinceramente, desejo muito sucesso ao senhor, pois é uma pessoa iluminada."

Marilene Padilha Lacerda, encarregada de preços e cadastro



Visionário da inovação

“Joanir Zonta sempre foi um visionário. Em cada conversa, em cada decisão, ele revela um olhar aguçado para o futuro e uma capacidade única de transformar ideias em realidade. Seu compromisso com a inovação não é apenas uma estratégia de negócios; é um reflexo de sua essência empreendedora. Percebi isso desde as nossas primeiras conversas, quando ele atendia alguns empreendedores voluntariamente apenas para me ajudar. Quando inserimos a inovação por meio da aceleradora Condor Connect, ele entendeu que a inovação não se tratava apenas de tecnologia ou de novos produtos. Para ele, inovar é sobre compreender as necessidades das pessoas, antecipar tendências e criar soluções que realmente fizessem a diferença na vida de seus clientes. Ele acredita que cada desafio é uma oportunidade disfarçada.

O Sr. Zonta possui a rara habilidade de enxergar o potencial onde outros veem problemas. Sua liderança nos inspira a buscar continuamente o novo e o melhor. Ele me ensinou que a verdadeira inovação é aquela que vem acompanhada de valores humanos e éticos. Ele me mostrou que o sucesso autêntico é alcançado quando combinamos criatividade com propósito e quando priorizamos o bem-estar das pessoas e das comunidades em que servimos. Ele sempre será uma fonte de inspiração para todos nós. Sua visão, coragem e paixão pela inovação continuam a guiar meus passos e a motivar futuras gerações a desafiar o status quo e a construir um mundo melhor.”

Kauana Yrina, CEO da Condor Connect

Caiu a chuva, vieram as enchentes, sopraram os ventos e investiram contra aquela casa; ela, porém, não caiu, porque estava edificada na rocha.

(S. Mateus 7, 25)

Do mercadinho ao hipermercado

Defronte à Igreja de São Pedro, Joanir fez o sinal da cruz e olhou para a torre dos três sinos — Pedro, Antônio e Maria do Rosário. Ali, 19 anos antes, ele havia perdido seu chapeuzinho, enquanto olhava o trabalho dos homens que construiriam a torre. No dia seguinte, voltara ao local com o pai, em busca do chapeuzinho. Quando finalmente o encontrou, Joanir percebeu que passava por ali uma mulher levando nos braços um bebê recém-nascido.

Agora, em 1976, Joanir queria construir algo novo. Seguiu caminhando pelas ruas do Umbará, até que parou na frente da casa de Atílio Zonta, parente e velho amigo. Joanir bateu palmas e esperou. Quem abriu a porta foi o jovem Reinaldo Zonta, o Zito, que Joanir conhecia desde pequeno. Foi logo ao assunto:

— Zito, eu quero ampliar a minha loja, preciso que você e seu pai me ajudem. Não tem nenhum pedreiro melhor que vocês.

Jefferson, um pilar do Condor

Jefferson Fidelis de Oliveira foi um dos grandes responsáveis por transformar o Condor em um dos gigantes do setor supermercadista. Nascido em Recife, Pernambuco, ele teve uma trajetória de vida marcada por desafios e conquistas, que culminaram em sua posição como diretor comercial do Condor entre 1996 e 2009. Seu impacto na empresa e seu legado são indelévels.

Jefferson, cujo nome significa "filho da paz", era conhecido por sua habilidade ímpar de negociação, persistência e dinamismo. Esses atributos foram fundamentais para a expansão e modernização do Condor. Fidelis, que em latim significa "fiel", era a personificação da lealdade e da confiança. Desde o início, ele formou parcerias sólidas com fornecedores e cultivou uma equipe de trabalho excepcional, sempre mantendo a integridade e o compromisso com a qualidade.

Em 1996, Joanir Zonta decidiu contratar Jefferson como diretor comercial, uma das melhores decisões de sua carreira, conforme o próprio Joanir. Jefferson chegou com vasta experiência adquirida em outras empresas do setor e trouxe consigo uma visão audaciosa e inovadora que ajudou a transformar a empresa. Ele foi o mentor por trás da implementação do modelo de hipermercados, divisor de águas para o Condor. Seu tino para os negócios e capacidade de antecipar tendências foram fundamentais para a expansão da rede.



Um exemplo notável de sua contribuição foi a inauguração do Hiper Condor de Londrina em 2000. Este empreendimento representou um salto significativo para a empresa, que passou a operar lojas com mais de cinco mil metros quadrados de área de vendas. Jefferson foi o grande articulador desse projeto, ajudando a solidificar a presença do Condor no mercado e a enfrentar a concorrência com confiança.

Infelizmente, a vida de Jefferson foi tragicamente interrompida por um câncer de pulmão. Faleceu aos 53 anos, em outubro de 2009, deixando um legado de dedicação e inovação. Durante seus anos no Condor, ele não apenas contribuiu para o crescimento da empresa, mas também influenciou profundamente todos ao seu redor com sua ética de trabalho e seu espírito incansável.

O sobrenome Oliveira, remetendo à árvore da oliveira, simboliza paz e prosperidade, características que Jefferson trouxe para o Condor. Ele ajudou a criar uma empresa sólida e respeitada, deixando um legado que perdura até hoje. Jefferson Fidelis de Oliveira será sempre lembrado como um pilar fundamental na história da Rede Condor, cuja visão e liderança foram essenciais para transformar sonhos em realidade.

Foi assim que Zito, aos 19 anos, trabalhou em sua primeira obra no Condor, auxiliando o pai, Atílio, na ampliação da loja do Pinheirinho. Na infância, Zito e Joanir não eram muito próximos, talvez pela diferença de idade. Mas, a partir daquela obra, teriam início uma parceria e uma amizade que já duram quase 50 anos. Desde aquela época, Zito notava o zelo de Joanir por tudo que se referia ao Condor.

— Antes de construir ou ampliar uma loja, ele sentava comigo e dizia: “Olha, Zito. É assim que nós vamos fazer”. Pegava um papel e uma caneta e desenhava o que ele queria. Eu mesmo comprava o material para as obras: tijolo, areia, pedra, madeira. Lembro que ele anotava todos os pagamentos e compras em um livro preto. Queria fazer todas as coisas certinho, e isso dura até hoje. Você vê que não tem uma loja do Condor igual à outra. Ele quer sempre fazer o melhor, deixar cada loja sempre mais bonita e confortável.

Além de participar da construção de dezenas de lojas do Condor, Zito se tornou companheiro de Joanir em suas corridas pelo Paraná. Tudo começou no dia em que Zito estava trabalhando em mais uma ampliação de loja e, na hora do almoço, disse a Joanir que era preciso comprar madeira.

— Ótimo, vamos comprar a madeira lá na serraria do Umbará. Eu aproveito para visitar minha mãe.

E lá se foram os dois amigos no Dodge vermelho de Joanir — um carrão para a época. Quando chegaram à casa de Faustina, Joanir disse:

— Zito, eu vou ficar conversando com minha mãe e você vai buscar a madeira.

Zito assumiu o volante do Dodge, foi dirigindo até a serraria e estacionou o carrão. Desceu, comprou a madeira, voltou ao Dodge e, quando foi dar a partida, descobriu que não sabia onde ficava a marcha ré. Zito teve que chamar o dono da serraria, mas o homem também não soube dizer onde se engatava a ré. O jeito foi colocar o Dodge em ponto morto, enquanto o dono da serraria o empurrava para trás.

— O Joanir riu muito quando eu contei o que havia acontecido e me disse: “Zito, eu vou te mostrar como funciona o Dodge”. Foi por essa época em que eu comecei a acompanhar as corridas dele.

Naquele dia, Zito nem sonhava em quão longe eles iriam. Fiel parceiro, correu o Paraná com Joanir — nas pistas de terra e nas obras do Condor. Zito se mudou temporariamente para Londrina, onde

acompanhou as obras do primeiro hipermercado da rede, inaugurado em 2000. Essa loja, construída em um local histórico da cidade, onde antes funcionava a Cerâmica Mortari, representou um marco na trajetória do Condor.

O grande responsável pela implantação do modelo de hipermercados foi o diretor comercial Jefferson Fidélis de Oliveira, que entrou no grupo em 1996 e permaneceu até falecer em 2009, pouco antes das comemorações pelos 35 anos do Condor. Com grande experiência na área de supermercados, tendo trabalhado por muitos anos no grupo Pão de Açúcar, Fidélis teve papel decisivo na construção de um sonho que a muitos pareceria impossível: transformar um mercadinho de bairro que Zito conheceu nos anos 70 em um gigante do varejo paranaense e brasileiro.

A partir da inauguração da loja de Londrina, várias outras unidades do grupo passaram por obras de ampliação e foram transformadas em hipermercados: Nova Rússia (Ponta Grossa) e Pinhais, em 2001; Nilo Peçanha, em 2002; Champagnat e Santa Cândida, em 2004; Paranaguá; em 2005; Pinheirinho e São Braz, em 2006; Santa Felicidade e Lapa, em 2007; Ahú e Maringá, em 2008; Uvaranas (Ponta Grossa) e Novo Mundo, em 2009. O Condor fechou a primeira década do século XXI com 33 lojas, 8,3 mil funcionários e um total de 118 mil metros quadrados de área de vendas — mil vezes maior que a primeira loja da Winston Churchill em 1974.

Hoje, ao completar 50 anos, o Condor tem 56 unidades, entre super e hipermercados. Curitiba de nascimento, a rede hoje ultrapassou os limites da capital e do próprio Estado, com lojas em 21 municípios. Em 1974, eram cinco funcionários; em 2024, são mais de 13 mil. O Centro de Distribuição, localizado no Umbará, tem mais de 70 mil metros quadrados, e o entreposto de carnes e frios, com tecnologia 100% alemã, a mais avançada em termos de refrigeração e conservação de alimentos, que abastecem diariamente todas as lojas do grupo.

O Grupo Zonta foi formado em 2022 e contempla, além das lojas Condor, 21 unidades de postos de gasolina, a Cipla Condor (indústria plástica localizada em Joinville), o Z-ON bank, (o braço financeiro do grupo), a agência de publicidade Amplus (responsável pelas ações de comunicação e marketing da rede), a companhia Ouro Fino (uma das mais tradicionais marcas de água mineral do país, com 126 anos de atividade)

e um novo shopping em Joinville (o ponto mais nobre de comércio e serviços na cidade catarinense).

Tudo isso leva Joanir Zonta a dizer, com orgulho: “Estamos em plena expansão. Sou grato a Deus pela conquista das 96 unidades de negócios. Passamos de 1 milhão de m² de área construída e 326 mil m² de área comercial. Estamos em 21 municípios e em dois estados. Começamos com um mercadinho de bairro; hoje temos milhares de colaboradores e atendemos mais de 60 milhões de clientes ao ano”.

Naquela manhã, quando Joanir bateu palmas na frente da casa de Zito, como ele poderia imaginar tudo isso?



Amizade sincera

“Em 2006, eu fiquei doente. Um dia, voltando de uma sessão de quimioterapia, passei pelo terminal do Campo Comprido e conheci uma moça muito atenciosa, a Silmara. Eu tive um câncer, sabe, eu estava em tratamento e acho que ela ficou meio compadecida comigo, fez muitas perguntas, falou que eu ia vencer, que eu ia sarar. Ela também disse: ‘Eu trabalho no Condor, se a senhora precisar de alguma coisa, me procure lá na loja São Braz que eu vou lhe atender com muito carinho’.

Assim nasceu uma amizade grande que dura até hoje. Como eu tenho uma facilidade muito grande para fazer amigos, todo mundo me conhece no Condor. Eu me sinto muito bem lá dentro e compro tudo o que eu preciso. Já comprei geladeira, já comprei fogão, já comprei um monte de peças elétricas, um monte de coisas. Graças a Deus, eu me curei — e o Condor passou a fazer parte da minha vida...”

Vilma Josepha, cliente

O Condor é uma família

“Nasci em São Miguel do Oeste, Santa Catarina, e me criei no interior do Paraná, em Santo Antonio do Sudoeste. Em 1991, vim para Curitiba trabalhar de governanta. Desde aquela época eu me tornei cliente do Condor e observei como a marca foi se expandindo. Sabe por que eu adoro fazer compras no Condor? Porque as pessoas ali são como uma família. Você sente que no Condor as pessoas trabalham com amor. Eu vejo uma união de trabalho com aquele carinho, aquela atenção com os clientes.

Nestes anos todos, sempre fui muito bem atendida pelo pessoal do Condor. Então, eu me sinto muito grata. Aqui, no Condor da Santa Quitéria, os funcionários são todos meus amigos. A Rosana, por exemplo, ela fala pra mim: ‘Soninha, você é uma cliente top!’. Quando eu chego no supermercado, no momento de pesar as frutas e os legumes, os funcionários ficam disputando quem vai me atender. Virou uma amizade, uma amizade familiar.”

Sônia Vitória Stankowski, cliente



Gestão humanizada

“Minha jornada ao lado de Joanir Zonta, o visionário do varejo, começou em 2010, quando tive a honra de integrar a equipe do Condor. Vinda da área de telecomunicações, fiquei encantada com a dinâmica e inovação que encontrei no varejo supermercadista.

Como analista de recursos humanos, dediquei-me ao recrutamento, seleção e desenvolvimento humano, o que me permitiu testemunhar de perto a gestão humanizada que Joanir implementava. Um momento marcante foi quando a coordenadora de RH me informou sobre o desejo de Joanir de estabelecer uma Universidade Corporativa dentro do Condor. Esse anúncio foi um divisor de águas para mim e minha colega Mariana. Juntas, tivemos a oportunidade de estruturar esse projeto transformador. Como pedagoga, fiquei imensamente feliz em contribuir para que Joanir proporcionasse educação continuada aos colaboradores.

O primeiro fruto desse esforço foi o programa *Trainee*, que foi um sucesso retumbante, seguido pela criação de várias escolas especializadas: Qualidade de Vida, Diversidade, Capacitação, Talentos, Líderes e a escola de Formação Educacional. Esta última foi especialmente significativa, pois visava ajudar aqueles que não tiveram a chance de concluir seus estudos, oferecendo oportunidades desde o ensino fundamental até o nível superior.

O que sempre me cativou profundamente no Condor foi a maneira como Joanir e sua família valoriza cada colaborador, algo que ficava evidente em cada evento de final de ano, onde fazem questão de cumprimentar pessoalmente cada um.

Para mim, homenagear Joanir Zonta é celebrar uma trajetória de liderança, inovação e, acima de tudo, de compromisso genuíno com o bem-estar e desenvolvimento de seus colaboradores.”

Charmoniks Heuer, gerente de recursos humanos

Precisa de alguma ajuda?

Uma das lembranças mais remotas de Fábio Luiz Nichele é do dia em que seu pai o levou para conhecer um pequeno mercado que havia sido aberto na Avenida Winston Churchill. Fábio ainda era muito pequeno, mas se recorda da imagem do pai conversando com o dono da loja, ao lado do caixa. O pai de Fábio já havia tido um supermercado no Umbará, o Ouro Negro, mas resolvera passar o ponto anos antes. Enquanto os dois homens conversavam, o pequeno Fábio passeava pelas gôndolas do primeiro Condor.

Na adolescência, Fábio sempre teve proximidade com os filhos de Joanir, especialmente com Ricardo, e eventualmente frequentava a casa da família Zonta. Quando completou 18 anos e passou no vestibular para Engenharia Civil, Fábio ganhou um carro de presente do pai. Certo dia, no entanto, em um dos cruzamentos do Umbará, perto do cruzeiro da Avenida Nicola Pellanda, o carro de Fábio foi abalroado por um caminhão, que o lançou contra o poste. No instante do acidente, um Dodge vermelho passava pelo local. O motorista do Dodge parou o carro, desceu e viu Fábio saindo do veículo transformado em um bolo de ferragens.

— Você está bem, Fábio? Precisa de alguma ajuda?

— Eu estou bem, seu Joanir. Só avise a minha mãe, por favor.

Fábio não se machucou, mas o carro deu perda total. Anos depois, já trabalhando com Engenharia Civil, os caminhos de Fábio Nichele e Joanir Zonta voltaram a se cruzar. O dono do Condor procurou o engenheiro e quase repetiu as frases que havia pronunciado no dia do acidente:

— Você está bem, Fábio? Agora eu preciso da sua ajuda.

Joanir então convidou Fábio para ser o engenheiro responsável pelas obras do hipermercado do Champagnat, em Curitiba. Era o início dos anos 2000, período em que o Condor enfrentou bravamente a concorrência dos grupos estrangeiros por meio de uma ousada estratégia de crescimento, combinada com inovações tecnológicas e ênfase no relacionamento com clientes e fornecedores. De lá para cá, Fábio Nichele já foi responsável por mais de 20 obras de construção ou ampliação das lojas da rede.

Desde o início, Fábio viu em Joanir algumas qualidades que ajudam a explicar o sucesso do Condor. A começar pelo detalhismo.

— Logo na primeira reunião que tivemos, percebi que o seu Joanir se preocupava e se envolvia com detalhes da obra. Sempre que você vai falar com ele, precisa estar bem-preparado, porque ele tem uma capacidade de observação muito grande.

Na medida em que o tempo passava, Fábio foi descobrindo outras características surpreendentes no fundador do Condor. Por exemplo, dificilmente Joanir se desfaz das coisas que adquire. Certa vez, Fábio sugeriu a demolição de um prédio do grupo, sob o argumento de que construir uma instalação nova seria compensador. Foi quando Joanir deu uma resposta inesperada:

— Fábio, quando você compra um imóvel e faz a demolição, você está mostrando aos outros que os seus bens não valem muito, porque podem ser trocados a toda hora.

Fábio levou isso como um ensinamento para toda a vida. Para o engenheiro, a paixão de Joanir pelos carros antigos demonstra esse cuidado especial com as coisas:

— Ele tem os seus carros antigos, mas é ele mesmo quem reforma os carros. Ele não quer carro com placa preta (especial para colecionadores). Já vi o seu Joanir fazendo painel de madeira para um carro. Isso é cuidar das coisas.

Além de cuidar das coisas, Joanir tem uma verdadeira obsessão pela palavra empenhada. Em todos esses anos ao lado de Joanir, Fábio aprendeu que uma das cláusulas pétreas do Condor é o cumprimento de promessas. O que é combinado nunca é caro.

— Tudo que o Condor tratou sempre cumpriu, independentemente do que seja. Quando a gente precisa fazer um negócio e acaba gastando mais do que o esperado, o seu Joanir diz: “A gente assumiu compromisso? Se assumiu, a gente vai fazer”. Isso faz uma grande diferença no mercado. Todos sabem que se o Condor prometeu, o Condor vai cumprir.

E talvez o mais importante dos compromissos do Condor seja a promessa que Joanir fez a si mesmo: seguir crescendo. Desde que começou a trabalhar nas obras do Condor, Fábio Nichele não se lembra de um só momento em que Joanir não estivesse envolvido com planos para a expansão da rede — para a próxima loja.

— As coisas no Condor acabam acontecendo em um ritmo muito

acelerado por causa da determinação dele. E é curioso a forma como ele cobra as pessoas *sem cobrar*. Ele não chega diretamente para a pessoa e faz a cobrança. Ele diz assim: “Então, mas como está o projeto daquela loja nova?” Não sei se ele faz isso de caso pensado, mas no fundo a gente sempre acha que está devendo alguma coisa para ele. Dá vontade de dizer: *Precisa de alguma ajuda, seu Joanir?*

Pelos caminhos do Paraná

A trajetória de Luiz Antonio Bonato no Condor começou em 1º de setembro de 1978, quando teve a sua carteira de trabalho assinada pelo próprio Joanir Zonta. Inicialmente, Luiz realizava as entregas de compras dos clientes em uma Kombi, partindo da primeira loja no Pinheirinho. Mas seu papel ia além das simples entregas; ele estava profundamente entrelaçado na vida cotidiana da família Zonta.

Diariamente, Luiz tinha a responsabilidade não apenas de entregar mercadorias, mas também de transportar os pequenos Sandra, Andreia e Ricardo Zonta para a escola e buscá-los à tarde. À noite, sua tarefa incluía levar o *nonno* João Zonta, pai de Joanir, de volta para casa. Essas rotinas diárias permitiram a Luiz uma proximidade única com a família Zonta, que era muito mais do que apenas uma relação de trabalho.

Os almoços diários que Luiz compartilhava com o Sr. Joanir, Dona Rosa, Itacir e Moacir, além das crianças, foram momentos preciosos de integração e camaradagem. Luiz não era apenas um empregado; ele era parte da família Condor. Uma memória particularmente marcante foi um episódio em que o Sr. Joanir pediu a Luiz para ir arrumar o depósito aos domingos. Ao invés de cumprir a tarefa, Luiz e o supervisor Zito, após serem convidados por Joanir para um café, acabaram se divertindo com carrinhos de autorama na parte superior da loja, que também servia como residência da família Zonta. O tempo passou sem que percebessem, e quando desceram, descobriram que o pessoal do depósito havia ido embora, tamanho era o envolvimento na brincadeira. Esse episódio ilustra bem o espírito descontraído e a proximidade entre Luiz e a família Zonta.



Ousadia combinada com excelência

Leonardo Franklin, diretor de marketing da Rede Condor, ingressou na empresa em 2021, depois de exercer cargos de chefia em outras grandes empresas e de uma carreira sólida na área de jornalismo e comunicação. Ele testemunha a solidez e a inovação de uma empresa familiar que se destacou por sua estabilidade em um mercado volátil. “Em cinco décadas de Condor, Joanir Zonta demonstrou que, acima de tudo, é um verdadeiro trabalhador”, observa Franklin. Leonardo enfatiza a dedicação de Joanir, conhecido por iniciar o dia cedo e ser profundamente envolvido no negócio. “Ele é um grande líder, mantendo o timão firme nas decisões da empresa”, acrescenta Franklin, ressaltando a capacidade de Joanir de enfrentar desafios históricos como o Plano Cruzado e períodos econômicos turbulentos.

Além de seu compromisso com o Condor, Leonardo admira em Joanir o estilo humilde e acessível. “Ele é um incentivador das pessoas, pronto para apoiar iniciativas que tenham convicção e argumentos sólidos que indiquem retorno financeiro”, diz o diretor, refletindo sobre a experiência de ter sua estratégia de planejamento apoiada pessoalmente por Joanir. Para Leonardo Franklin, a cultura empresarial do Condor é um reflexo direto da personalidade de Joanir Zonta. “Somos uma empresa sólida e sustentável, com imóveis próprios. Isso demonstra nossa visão de segurança e consistência nos negócios”, explica ele. A ousadia do Condor, exemplificada pela aquisição da rede Hipermais em 2023, se combina com uma abordagem prudente e segura. “Joanir não busca apenas a estabilidade financeira, mas também a excelência operacional e a inovação constante”, diz Franklin.

Leo Franklin, diretor de marketing



Diversificar é preciso

"Até maio de 2015, o Grupo Zonta era composto exclusivamente por supermercados e hipermercados, com 98% das lojas pertencentes à sua *holding* imobiliária. Contudo, a família Zonta começou a diversificar seus negócios, buscando sinergias com sua base varejista e imobiliária. Em 2015, adquiriu o Posto Condor Linha Verde 1, que resultou em uma redução de mais de 3% no preço dos combustíveis na cidade. Entre 2017 e 2019, o grupo expandiu sua rede, somando 21 postos em Curitiba, Colombo, São José dos Pinhais, Castro, Ponta Grossa e Campo Mourão.

Em 2023, após um extenso estudo, o Grupo Zonta comprou a Indústria Plástica Cipla, que fabrica itens para a construção civil e peças automotivas, além de produzir sacolas para o grupo. No ano seguinte, adquiriu o shopping mais antigo de Joinville, fortalecendo seu braço imobiliário. Além disso, em 2021, lançou seu primeiro atacarejo, O Gigante, em Curitiba, que foi um sucesso e levou à abertura de novas lojas em Colombo e Pinhais.

Com o objetivo de acelerar seu crescimento no setor atacadista, em 2023, o grupo também adquiriu a marca e operação da Rede Hipermais, que conta com seis lojas, um atacado e dois terrenos em Joinville. A diversificação do grupo se estendeu ainda para a área de alimentos, com investimentos em equipamentos modernos para um entreposto de carnes e frios, além de uma produção centralizada de panificação e confeitaria.

Em 2024, a expansão do Grupo Zonta incluiu a aquisição da Ouro Fino Indústria de Águas, fundada em 1898, reforçando sua presença no setor de bebidas.

Com a ampliação das áreas de atuação e as oportunidades do mercado financeiro, em abril de 2023, o grupo decidiu investir em seu braço financeiro, criando o Z-ON Bank. Inicialmente voltado para atender os clientes do grupo, o Z-ON contará com um super APP, que incluirá operações de crédito, CRM, e-commerce, marketplace e serviços financeiros digitais, proporcionando eficiência e praticidade aos consumidores."

Adailton de Souza Santos, diretor financeiro

Com o passar dos anos, Luiz passou de motorista de Kombi para um caminhão 608, transportando frutas e verduras do Ceasa para as primeiras lojas da Lapa e Araucária, e depois retornando com batatas produzidas em Contenda, na Região Metropolitana de Curitiba. Sua trajetória continuou com a condução do caminhão Mercedes 1113, realizando transferências de mercadorias entre o depósito do Pinheirinho e as lojas. Em 1º de abril de 1989, Luiz assumiu a condução de uma carreta Cavalinho 1519, que se tornaria uma peça-chave na logística da rede.

Além das conquistas e das rotinas diárias, um episódio de grande impacto na vida de Luiz foi o assalto ao caminhão que ele conduzia. Em um momento de tensão e perigo, Luiz, com sua coragem e presença de espírito, conseguiu manter a calma e garantir a segurança das mercadorias e de si mesmo. Esse incidente destacou não apenas seu papel vital na operação da empresa, mas também sua resiliência e dedicação inabaláveis.

Mais do que um motorista, Luiz Bonato foi um verdadeiro construtor do sonho Condor. Sua amizade com a família Zonta, juntamente com sua contribuição inestimável para a expansão e sucesso da rede, solidificaram seu lugar como um dos pilares essenciais na história da Rede Condor. Sua trajetória reflete o espírito de equipe e a paixão que ajudaram a edificar o império do varejo que hoje conhecemos.

Com emoção, Luiz Bonato mostra a sua carteira de trabalho e diz:

— Desde o dia em que o seu Joanir assinou esta carteira, ele me deu muitas oportunidades, tanto na vida pessoal, quanto na profissional. Tudo que tenho é graças ao Condor. Fico admirado com o crescimento da empresa, de como era quando eu entrei no mercadinho e do que se tornou a Rede Condor no dia de hoje. Agradeço de coração tudo que o Condor fez por mim e me orgulho por fazer parte dessa história.



Aquele é dono do Condor?

“Muitos empresários têm grande sucesso nos negócios, mas não são queridos pelas pessoas. O sujeito às vezes tem um empresa enorme e bem-sucedida, mas ninguém gosta dele. Com o meu avô é diferente. A maior conquista de meu avô é que aonde ele chega ele é bem recebido, é querido por todos. Ele nunca deixa de ir a algum lugar por receio de não gostarem dele. Aonde ele vai, cativa as pessoas. Quantas vezes eu o vi cumprimentando todo mundo na manhã de segunda-feira aqui no Pinheirinho... Tem gente que até estranha. Lembro-me de uma funcionária recém-chegada que disse: “Eu trabalhei por vários anos em outro grupo e nunca aconteceu de o presidente se aproximar assim das pessoas”.

E esse modo de ser não é só com os funcionários. Vários amigos meus usam os postos de combustíveis do Condor. Um deles, que é da Lapa, estava acompanhado do pai e passou em um sábado de manhã no posto do Pinheirinho, viu meu avô e disse: ‘Olha ali o seu Joanir’. O pai do meu amigo se espantou: ‘Quem? Aquele de bermuda e chinelo é o dono do Condor?’ Era. O Condor cresceu, mas o sucesso não subiu à cabeça dele. Todos dizem que ele sempre foi a mesma pessoa.”

Brayan Zonta Gabardo, neto

Senhor, vós sois a minha parte de herança e meu cálice;
vós tendes nas mãos o meu destino.

(Salmo 15, 5)

O alicerce

Quando o Condor completou 50 anos, em março de 2024, Joanir gravou uma entrevista especial com um velho amigo, o jornalista Reginaldo Leme, conhecido por suas coberturas dos grandes prêmios de Fórmula 1. Também foram entrevistados a esposa Lindacir e os filhos Andreia, Sandra e Ricardo. Na conversa, marcada pela emoção, Joanir lembrou as origens de sua família, desde a chegada do seu bisavô Biagio Zonta ao Brasil até as novas gerações.

— O interessante é que em toda a história do Condor está presente a imagem da família — observou o entrevistador.

— A família é o alicerce do país, Reginaldo. Tudo que acontece de bom acontece dentro da família.

Joanir Zonta acredita que a união familiar propiciou a força e a inspiração necessárias para construir o Condor e transformá-lo numa grande empresa. Há, na verdade, uma linha tênue, às vezes quase imperceptível, entre o que é o Rede Condor e o que é a família Zonta. E essa simbiose entre a marca e o fundador se estende para as famílias dos clientes e dos funcionários. Quando Reginaldo Leme pede a Joanir para que feche os olhos e pense na maior emoção durante as cinco décadas de Condor, Joanir não hesita em dizer:

— A maior emoção, para mim, é ver a diferença que o Condor faz na vida das pessoas. É ver, por exemplo, um funcionário que começou como empacotador e, no decorrer da vida, virar encarregado, gerente

de loja, gerente regional e diretor. Isso é o mais gratificante de todo o negócio: ver como as pessoas crescem dentro da empresa, evoluem, se casam, formam família, educam os filhos. A maior emoção é saber que a gente criou oportunidades para tantas famílias, e que fazemos parte da vida de milhões de pessoas.

Abrindo o coração diante do amigo Reginaldo — que conheceu nos autódromos da Europa —, Joanir diz que servir às famílias paranaenses é uma forma de servir a Deus e de cumprir uma missão sobre a Terra.

— Na verdade, todo o negócio está nas mãos de Deus. O que eu estou fazendo aqui é para Ele, na forma de um bem para as pessoas, para a sociedade. É como Deus tivesse me dado uma missão que eu tento cumprir da melhor maneira possível.

Se a família é o alicerce do Condor, o alicerce da família Zonta é a fé. Andreia cresceu ouvindo as orações da avó Faustina e da tia Mariazinha, fervorosas católicas.

— A vida toda, desde muito pequena, eu vivi nessa atmosfera de Igreja. Era missa na Igreja, festa na Igreja, tudo na Igreja.

E foi certo domingo, depois da missa na Igreja de São Pedro, no tradicional almoço de família, que Joanir esperou Andreia terminar seu frango com polenta para dizer:

— Filha, está na hora de você começar a trabalhar no Condor.

Isso aconteceu em 1990. Desde então, Andreia percorreu as mais diversas áreas da empresa: trabalhou como confeitadeira, padeira, empacotadora, repositora — só não foi operadora de caixa. Mas foi na área comercial que ela encontrou sua grande vocação.

Hoje Andreia Zonta é a Diretora Comercial da Rede Condor. Sua principal tarefa é compreender a chamada “árvore de decisão” dos clientes na hora da compra. Em outras palavras, oferecer ao cliente o produto certo, no lugar certo, com a disposição certa e o preço certo dentro das 56 lojas do grupo. Para identificar essas necessidades e preferências dos consumidores, o Condor analisa com as pesquisas realizadas pelos fabricantes e também faz pesquisas periódicas nas próprias lojas, para verificar o nível de satisfação dos clientes. Andreia estuda o cliente para saber o que ele deseja comprar:

— Para cada produto que o fornecedor coloca no mercado, ele pesquisa as necessidades dos consumidores. Eu uso esses dados e, com base

no que os clientes esperam do produto, tento colocá-lo da melhor forma nas gôndolas das lojas.

De certa maneira, pode-se dizer que Andreia dá sequência ao mesmo trabalho que Joanir procurou fazer desde que abriu seu primeiro mercado em 1974. Um trabalho que pode ser definido por uma frase que o fundador do Condor gosta de repetir, e que sua filha segue fielmente:

— *Não interessa o que eu quero vender para o cliente, nem o que o meu fornecedor quer vender. Interessa o que o meu cliente quer comprar.*

Com o pai, Andreia aprendeu que é preciso sempre enxergar a loja com os olhos do cliente.

— Meu pai sempre entra nas lojas com uma visão totalmente diferente de qualquer operação. O tempo todo ele busca coisas novas dentro do mesmo ambiente, oportunidades para deixar o cliente mais confortável, mais livre, mais satisfeito. Ele nunca entra na loja com a visão de quem está vendendo, mas com a visão de quem está comprando.

Em sua entrevista a Reginaldo Leme, Andreia destacou duas qualidades essenciais em Joanir: a humildade e a resiliência.

— Tento colocar na minha vida profissional e vida pessoal essa humildade que vejo em meu pai. A humildade que está em atender todo mundo da melhor forma possível, na empresa e na família, não importa quem. Outro atributo dele é a resiliência: a capacidade de ir atrás dos sonhos. A gente aprendeu com ele a tentar, errar, consertar e seguir em frente. Um dos seus maiores legados foi essa resiliência que ele passou para nós.

Andreia tem duas filhas: Pietra, de 23 anos, e Emanuele, de 13 anos. A mais velha, nos tempos de adolescência, dizia sempre que nunca iria trabalhar no Condor. Mas, quando Pietra completou 18 anos, a mãe foi irredutível:

— Agora você vai trabalhar no Condor, assim como eu trabalhei.

Dito e feito. Por um ano, Pietra estagiou em diversas áreas da empresa — foi repositora, fez atendimento, atuou em recursos humanos e, por um mês e meio, trabalhou como operadora de caixa, a única função que sua mãe não havia desempenhado. Os clientes nunca poderiam imaginar que a moça do caixa era neta do dono.

O resultado foi surpreendente. Ao final do ano, Pietra confessou a Andreia:

— Mãe, eu amo o Condor.



Uma vida no universo do varejo

Nascida em Curitiba, Simone Machado Pedroso entrou para o Condor em 1992, aos 17 anos, acompanhada de seu pai, que assinou sua admissão na empresa. Com formação de Técnica em Informática, mergulhou de cabeça no universo dos supermercados, onde construiu uma carreira notável.

Sua jornada no Condor começou como recepcionista do departamento comercial, numa época em que Joanir Zonta ainda estava envolvido diretamente na compra de mercadorias. Sua dedicação e habilidades foram rapidamente reconhecidas, levando-a a se tornar secretária do diretor comercial e, posteriormente, assistente de compras. Há 13 anos, Simone ocupa o cargo de compradora, uma posição que exige não apenas habilidades analíticas, mas também uma visão estratégica para atender às necessidades do mercado.

Simone destaca a visão comercial e a capacidade de inovação de Joanir Zonta como aspectos fundamentais de sua liderança. Em seus relatos, ela evidencia como Joanir sempre teve uma ideia surpreendente para superar desafios, um verdadeiro toque de gênio que transformava dificuldades em oportunidades. A honestidade e a humildade de Joanir também são aspectos que Simone admira profundamente, ressaltando como ele sempre soube acolher a todos com um sorriso e um cumprimento caloroso, independentemente de sua posição social ou profissional.

Além de sua trajetória no Condor, Simone compartilha com orgulho sua experiência anterior, que inclui trabalhos como vendedora de roupas e assistente odontológica, desde seus 14 anos. Essa bagagem diversificada contribuiu para seu desenvolvimento profissional e a preparação para os desafios do setor supermercadista. Com uma carreira marcada por dedicação e excelência, Simone Machado é uma das personagens que ilustram o sucesso contínuo da Rede Condor e é uma testemunha viva do legado de Joanir Zonta.

Simone Machado Pedroso, gerente de produto

Amor e doação

Na primeira loja do Condor, o depósito e casa da família Zonta eram uma coisa só. Um dia, perto do Natal, as crianças estavam brincando na sala quando chegou um carregamento diferente. Joanir e Zito desceram da Kombi e entraram na casa-depósito trazendo nos braços caixas coloridas e chamativas.

— São brinquedos! — disse Sandra à irmã.

— Será que a gente pode pegar algum? — perguntou Andreia.

Até o pequeno Ricardo, ainda um bebê, ficou entusiasmado com a chegada das caixas de brinquedos. Começou a bater palmas no carrinho.

Sandra e Andreia aproximaram-se de Joanir, que limpava o suor da testa com um lenço azul. A mais nova olhou para ele com ar de súplica:

— Pai, a gente pode ficar com algum brinquedo?

Como se estivesse apoiando a irmã, Ricardo soltou um grito lá do carrinho.

Joanir dobrou o lenço, guardou-o no bolso da camisa, abaixou-se e falou a Andreia, em tom carinhoso e sério:

— Filha, esses brinquedos aqui são para a gente ganhar dinheiro e poder comer.

Joanir deu um suspiro, pensou por alguns instantes e enfim disse:

— Tá bom. Mas é só um brinquedo pras duas.

Sandra e Andreia pularam de alegria. Ricardo bateu palmas mais uma vez. As irmãs então foram até as caixas de brinquedos e escolheram um joguinho bem simples, chamado Pega-Varetas. Era uma pequena lata cilíndrica, com a figura de palhaço sorridente desenhada na embalagem; continha 50 varetas coloridas.

Então Joanir se sentou no chão da sala, virou-se para o primo e disse:

— Me espera na Kombi, Zito. Eu vou ensinar as meninas como é que se joga Pega-Varetas.

O desafio do jogo consiste em tentar pegar uma vareta sem que as outras se movam. Sempre que uma das outras varetas se move, o jogador passa a vez para o seguinte. Cada vareta tem um valor em pontos: quando todas as varetas forem pegas, ganha aquele que conseguiu somar o maior número de pontos.

Até hoje Sandra se recorda com carinho daquela cena feliz: o pai sentado no chão da sala com ela e com a irmã, ensinando-as a jogar

Pega-Varetas, enquanto Ricardo se divertia no carrinho com a embalagem do brinquedo.

Em uma fase da infância, Sandra não gostava de ir à escola. De manhã, quando Zito parava a Kombi na frente de casa para levar as irmãs à escola, Sandra às vezes se refugiava debaixo de uma penteadeira do quarto. Joanir era chamado na loja, interrompia o trabalho e ia até o “esconderijo” da filha. Diante da penteadeira, abaixava-se e dizia com todo carinho:

— Filha, você tem que ir para a escola...

— Mas eu não quero, pai.

— Você vai se acostumar, Sandra. Dê sua mão aqui. Hoje sou eu que vou te levar pra escola.

Sandra acabava cedendo e, em pouco tempo, passou a gostar da escola. Mas também gostava muito de passear de Kombi, junto com o pai, o tio Zito e a irmã, para fazer entregas do Condor na vizinhança. Até hoje, tantos anos depois, há clientes mais velhos que dizem a Sandra:

— Eu lembro quando você ia fazer entregas com seu pai!

A partir de maio de 2017, quando assumiu a presidência do Instituto Joanir Zonta, Sandra passou a fazer um outro tipo de entrega: a entrega do amor, da solidariedade, da compaixão. Tendo assumido o cargo dois meses depois do falecimento de seu filho mais velho, Billy John, Sandra imaginou que por meio desse trabalho assistencial iria levar amor às crianças, aos idosos, aos doentes, aos pobres, aos necessitados. Mas ela se surpreendeu ao perceber que a retribuição era ainda maior que a doação:

— Nós achávamos que iríamos levar amor a eles, mas eles é que nos trazem esse amor.

Criado em 2008, o Instituto Joanir Zonta tem o objetivo de atuar diretamente nas comunidades em que estão inseridas as lojas da Rede Condor e demais empresas do Grupo Zonta, desenvolvendo campanhas e projetos que atendam às necessidades da população. Com a atuação fundamentada em três pilares — educacional, social e ambiental —, o Instituto criou, em 2014, o Programa Voluntariado em Ação, por meio do qual realiza ações voluntárias nas principais datas comemorativas do ano e atende a solicitações das comunidades locais. A Campanha Solidária Condor, criada em 2007, em 17 anos de existência já destinou R\$ 6,3 milhões a 3.688 instituições selecionadas de forma criteriosa,

para garantir que os recursos sejam utilizados realmente para o bem-estar das pessoas. A Corrente de Esperança, criada durante a pandemia da Covid-19, destinou mais de 271 toneladas de alimentos para minimizar os impactos da crise sanitária em famílias mais pobres. Cerca de 20 mil famílias foram atendidas. Todos os anos o Condor participa das campanhas Doe Solidariedade e Doe um Brinquedo, em parceria com instituições do governo, para promover a arrecadação de agasalhos e fazer a alegria das crianças nas festas de final de ano. O investimento social do Instituto Joanir Zonta também se faz por meio de incentivos fiscais, com apoio a projetos culturais, esportivos e de apoio a idosos, crianças e adolescentes. Entre 2022 e 2023, por exemplo, o Condor destinou R\$ 2,1 milhões a um total de 23 projetos contemplados pelas leis de incentivo. Um dos mais bem-sucedidos é o projeto Natal Mágico Condor, em parceria com a Cia. Regina Vogue. Desde 2018, o Natal Mágico encantou milhares de pessoas em cidades do Paraná e Santa Catarina, com apresentações lúdicas e poéticas que contam a história do Menino Jesus por meio de passagens bíblicas e músicas que geram uma profunda reflexão sobre o amor, a esperança e a fé.

Sandra Zonta gosta de estar pessoalmente nas ações do Instituto Joanir Zonta. Ela se orgulha com a dimensão e o alcance do trabalho que atualmente beneficia 1.200 instituições e 85 mil pessoas.

— Acho que herdei isto de meu pai: eu quero estar presente em todas as ações que nós desenvolvemos. Gosto de brincar com as crianças, de passar uma tarde com os idosos, de conversar com as pessoas. A gente vai no Provopar, na FAS, nas campanhas de Páscoa, no Natal, no Dia das Crianças... E, em todos esses lugares, o que nós recebemos em troca é o amor de cada um.



O amigo do agronegócio

Manoel Martins, do Grupo BRF, é um velho amigo do Condor. Quando ele fala de Joanir, surge um brilho em seus olhos. “Eu vejo o Condor e vejo o seu Joanir,” diz ele. Há uma história engraçada, porém reveladora, que Manoel gosta de contar. Era um dia comum, sem reuniões agendadas, quando Manoel decidiu visitar a loja da sede no Pinheirinho, em Curitiba. Mandou uma mensagem ao seu Joanir, que logo desceu para encontrá-lo. Eles se dirigiram à lanchonete na frente da loja para tomar um café. Naquela manhã, havia uma promoção de frango a um preço tão baixo que Manoel comentou: “Está mais barato que uma garrafa de Coca-Cola!” Joanir concordou e, sem hesitar, subiu para corrigir o preço. Quando Manoel voltou à loja, o frango já estava com o valor adequado.

Esse episódio, que poderia parecer trivial, revela algo de Joanir Zonta: a compreensão profunda da cadeia produtiva do agronegócio. “Ele sabe o que é um frango, um ovo, um leitão”, diz Manoel. Joanir reconhece o trabalho árduo do granjeiro, que acorda às quatro da manhã para cuidar dos animais, garantindo-lhes água, ração e um ambiente adequado. Para Manoel, um apaixonado pelo agronegócio, é gratificante trabalhar com alguém que entende essa realidade. “Levar alimentos para a mesa das pessoas é o que me move”, afirma.

Ele se emociona ao falar do impacto de seu trabalho, desde um simples pacote de linguiça Sadia em um churrasco até a complexa logística de abastecer supermercados. “Você está levando coisas para uma sociedade, para uma comunidade toda. E o seu Joanir entende isso.”

Manoel Martins do Grupo BRF

A marca do respeito

Um dos momentos mais delicados na vida de qualquer empresa familiar é a sucessão. Muitas grandes marcas brasileiras, com décadas de atuação no mercado, acabaram naufragando quando chegou a hora de substituir o fundador.

— Durante minha vida vi empresas que estavam no topo se acabarem por esse motivo diz Joanir.

No final de 2006, Ricardo Zonta decidiu não renovar seu contrato com a Fórmula 1 e voltou ao Brasil, depois de passar dez anos residindo no Principado de Mônaco. Assim que ele chegou, Joanir se reuniu com alguns de seus principais conselheiros e resolveu dar início ao processo de sucessão da Rede Condor.

— Começamos esse processo em 2007 e finalizamos tudo em 2015. Ricardo, Andreia e Sandra participaram de todas as etapas do trabalho. Hoje eu me sinto tranquilo, porque sei que o meu trabalho vai ter sequência.

Ricardo, hoje vice-presidente do Grupo Zonta, conta como foi feita essa preparação — que de certo modo continua até hoje:

— Assim que voltei ao Brasil, comecei a participar de todos os setores da empresa: a área comercial, o marketing, o operacional, o dia a dia das lojas, reuniões, eventos. Tentei aprender o máximo possível com a experiência do meu pai. Mas acredito que o ensinamento mais importante que ele me legou foi o respeito. O respeito pela família, pelos amigos, pelas pessoas que trabalham conosco, não importa o cargo. O respeito pelas pessoas mais velhas, pelas pessoas mais simples, pelas pessoas mais necessitadas. O respeito pelo trabalho, pelos clientes, pelos fornecedores, pelos funcionários. Aquele respeito de dar bom dia a todo mundo, de abraçar as pessoas, de brincar com todo mundo, de saber cobrar sem ofender, de se preocupar com as necessidades e os problemas de cada um. O respeito é a marca do Condor.

Em 2010, quando Ricardo assumiu pela primeira vez o comando do Condor, durante uma viagem do pai para a Itália, Joanir o abraçou com força e repetiu a frase que os filhos conhecem desde a infância:

— Tudo que eu fiz na vida foi para vocês.

De volta às origens

Há alguns anos Joanir e Lindacir visitaram Cassola, a pequena comuna italiana de onde Biagio Zonta, a esposa e os filhos pequenos saíram em 1887, com destino ao Brasil. Cassola, hoje com apenas 14 mil habitantes, tem uma história que remonta à Idade Média, tendo permanecido sob o domínio de diferentes famílias locais. Em 1404, o povoado passou ao controle da Sereníssima República de Veneza, sob a qual permaneceu por quase 400 anos, até ser incorporado pela dinastia Habsburgo, do Império Austro-Húngaro. Em 1866, a comuna foi incorporada ao Reino da Itália. No século XX, depois da partida de Biagio, Cassola viveu os terríveis dramas das duas Grandes Guerras Mundiais; existe na cidade um monumento dedicado aos heróis que tombaram nos campos de batalha.

Ao conhecer Cassola, Lindacir ficou impressionada com a semelhança entre a cidadezinha do Vêneto e o bairro do Umbará. Até a torre da igreja é parecida! Quando Joanir lhe mostrou o lugar em que seu bisavô Biagio nasceu — uma deslumbrante paisagem com montanhas ao fundo —, ela disse ao marido:

— Se a gente um dia se aposentar, pode construir uma casa bem bonita e viver aqui.

Joanir apenas sorriu — e pensou em quantas coisas aconteceram desde o dia em que Biagio resolveu deixar Cassola.



O Brasil precisa de gente assim

“Conheci Joanir Zonta em 2014 e eu não estava na Marfrig, estava em outra companhia. Na verdade, eu comecei a negociar com ele mais diretamente e, desde então, houve uma empatia muito grande entre nós. Acho que isso foi um grande ponto de partida porque tudo o que nós fizemos, desde aquela época, em negócios e na amizade, foi pautado em verdades, em confiança. Eu acho que, por isso, esse nosso relacionamento, que eu tenho com ele, com a família Zonta, com as pessoas que trabalham no Condor, vem até hoje muito forte. Uma das qualidades que eu destaco no seu Joanir é a simplicidade.

Com mais de 50 lojas, ele toca o negócio com responsabilidade, transparência e respeito, sem nenhuma arrogância. O Brasil precisa de pessoas iguais a ele. O Condor está chegando na segunda geração e, provavelmente, chegará na terceira geração. É algo muito difícil de conseguir nos negócios, principalmente no Brasil. Ele construiu um império e hoje tem o reconhecimento da cidade de Curitiba e no estado do Paraná, o que é um grande feito.”

Luciano Borges de Oliveira, diretor da Marfrig

O último inimigo a derrotar será a morte, porque Deus
sujeitou tudo debaixo dos seus pés.

(1 Coríntios 15, 26)

Casa Sola

A primeira referência escrita à aldeia de Cassola, de onde vieram os ancestrais de Joanir Zonta, é um documento datado de 29 de abril de 1085. Trata-se de uma carta assinada por membros das famílias Ezzelini e Camposampiero em que se registrou a doação de algumas propriedades da região ao mosteiro beneditino de Santa Eufêmia e São Pedro. Em certa passagem do documento, está especificado em latim:

**In villa, quae codicil Casa Sola, castrum unum et cappellam
uma infra ipsum castrum constructam in honorem santi evan-
gelistae Marci et massaritias octo.**

“Na aldeia, chamada Casa Sola, há uma fortificação e, na mesma, foi construída uma capela em homenagem a São Marcos Evangelista e existem oito fazendas.”

Desta primeira capela não existem mais vestígios. Quase 500 anos depois, os habitantes de Cassola decidiram às próprias custas edificar uma igreja dedicada a São Marcos. A igreja atual é uma reconstrução desse segundo templo, conforme atesta o escrito na placa octogonal que se encontra na fachada:

**Initium MDCCXLVI/ Dei providentia/ Et Cassolae pietate/ A
fundamentis erecta/ S. Marco Eve. Dicata/ Finis MDCCLXVI**

“Iniciada em 1746, com a providência divina e a devoção de Cassola, foi erguida desde os alicerces e dedicada a São Marcos Evangelista, concluída em 1766.”

Foi nessa igreja que Joanir entrou para rezar em uma de suas visitas à terra de seus ancestrais. Mergulhado em suas orações, Joanir pensou nos entes queridos que haviam partido nos últimos anos: João, Faustina, Tonico e Billy.

É bem provável que seu bisavô Biagio tenha feito suas preces muitas vezes diante do mesmo altar da Igreja de S. Marcos. Biagio também deve ter escutado os sinos da torre de Cassola, tão parecida com a torre do Umbará. Nos primeiros tempos do cristianismo, São Pedro e São Marcos foram muito próximos; Umbará e Cassola, apesar de geograficamente distantes, parecem ter almas semelhantes.

Naquela tarde, ao sair da igreja, Joanir dirigiu-se até o monumento onde são homenageados os cidadãos de Cassola que perderam as vidas nas guerras do século XX. Na Primeira Guerra, Cassola viveu o tormento, a dor e o drama sob a linha de fogo do inimigo. Em 1943, durante a Segunda Guerra, a cidade se rebelou contra os abusos do nazifascismo. Muitos Cassolesi se refugiaram nas montanhas para não se submeterem à ditadura. Capturados pelos nazistas, dois filhos de Cassola foram enforcados em praça pública em 26 de setembro de 1944. Em seguida, muitos cidadãos perderam a vida em bombardeios. Os nomes dessas vítimas da guerra e do totalitarismo estão gravados em mármore no centro da cidade.

Quando Joanir leu os nomes e viu as datas de nascimento e morte dos mártires da guerra, percebeu que em sua maioria eram jovens, com menos de 30 anos. Foi então que Joanir pensou mais uma vez em seu neto Billy — e em sua longa e heroica batalha pela vida.



Um verdadeiro campeão

"Billy John Zonta Gabardo era apaixonado por velocidade, herança da família. Seus avós disputavam a antiga Hot Dodge e o tio, Ricardo Zonta, ex-piloto de Fórmula 1, compete agora na Stock Car. Ele venceu a primeira corrida que disputou na Sprint Race e liderou o campeonato ao lado do companheiro Felipe Lobo no carro 27 até ser interrompido pelo tratamento. No ano anterior, em 2014, ele foi campeão no Paranaense de Marcas, na categoria Turismo. Com seu jeito otimista, com uma fé inabalável e espírito de gratidão, Billy lutou contra a doença.

Ele não foi apenas um piloto da categoria, mas com seu jeito querido, foi um dos responsáveis pela união em nossa competição. Por estas e outras razões, guardamos um carinho especial por ele. Billy encerrou a carreira no automobilismo como qualquer piloto gostaria de terminar, liderando o campeonato e sendo extremamente competitivo. Um verdadeiro campeão, um guerreiro que deixará para sempre sua marca."

Thiago Marques, organizador da Sprint Race Brasil

O primeiro neto

Billy John Zonta Gabardo nasceu em 7 de julho de 1990. Filho de Sandra Zonta e Celso Gabardo, foi o primeiro neto de Joanir. Cresceu no Umbará, assim como os irmãos mais novos, Brayan, Brendon e Bradley.

Desde pequeno, Billy cativou a todos com sua simpatia e humildade. Sidneia Cheremel Pereira, que trabalhava na casa da família Zonta, acompanhou os primeiros passos de Billy:

— Quando eu comecei a trabalhar na chácara do seu Joanir, o Billy tinha um aninho. Desde aquela época, eu fiquei muito apegada a ele. É impressionante como ele lembrava o avô, não só fisicamente, mas também pela simpatia, a humildade, o respeito com as pessoas, o amor pela família. Ele era igual ao avô.

Além da aparência física e da personalidade, havia algo a mais em comum entre o avô e o neto: a paixão pelos carros. Desde menino, Billy gostava de desmontar e remontar motores de motocicletas e carros e vivia brincando com pneus no quintal de casa. Certa vez, ao ver Billy e Brayan dirigindo seus volantes imaginários, Joanir lembrou-se do “carro” que havia construído para si mesmo na infância.

Aos 18 anos, Billy deu dois passos importantes: tirou carteira de habilitação e começou a trabalhar no Condor. Seguindo o exemplo do tio Ricardo, iniciou a carreira no kart e, combinando paixão e persistência, foi campeão paranaense da categoria Marcas em 2014. Seus planos eram chegar à Stock Car e, quem sabe, à mais nobre das categorias, a Fórmula 1.

Dentro do Condor, Billy passou por vários setores, assim como todos os filhos e netos de Joanir. Formado em Administração, encontrou sua vocação, dentro da empresa, no setor de logística. Brayan conta:

— Eu estive um tempo no Centro de Distribuição, que é bastante desafiador. O Billy amava o CD. Ele também passou por chão de loja e parte administrativa, mas, quando chegou na logística, ele se virou para mim e disse: “É aqui que eu fico”.

Eliane Linhares, Gerente Contábil, ficou impressionada com a disposição de Billy em aprender coisas novas sobre a empresa, em todos os setores por onde passava:

— Billy foi uma pessoa que se envolveu com todo mundo, que se sentava ao lado da gente e queria saber como funcionava isso, como

funcionava aquilo. Lembro que ele trabalhou no CD, no setor de trocas, que é um setor cansativo, pesado até. Mas ele tinha uma verdadeira obsessão em melhorar o setor, em fazer as coisas darem certo. Com isso, foi se criando um vínculo entre ele e todos nós que fazemos parte da empresa. Nisso ele era igual ao avô.

Lindacir Tracz Zonta destaca a personalidade carismática do menino que ela viu crescer no Umbará, bem como a impressionante semelhança entre o avô e o neto:

— Eu acho que o Billy um dia seria o sucessor do Joanir no Condor. Ele cumprimentava qualquer pessoa, igualzinho ao avô. O Billy era muito Condor. Passou por todos os departamentos, amava logística, conhecia os fornecedores, via a empresa como um todo.



Nunca parar de sonhar

“Todos nós, no Condor, sentimos demais a perda do Billy. E na época da pandemia, quando o seu Joanir ficou doente, eu sofri muito, em silêncio. Eu havia me aproximado dele depois da morte do meu pai, em 2007. Nós nos tornamos grandes amigos. Graças a Deus ele conseguiu se recuperar, mas foi um momento muito difícil para mim. Eu pensei que que ia acontecer alguma coisa porque chegou a ficar 15 dias internado no hospital, justo ele, uma pessoa que nunca para. Mas Deus iluminou e ele está aí, firme.

Depois que ele saiu do hospital, todos os dias pela manhã, quando vinha dar bom-dia para mim, perguntava: “E aí, Beto, tem alguma novidade?” Eu respondia que a novidade era ele estar bem. Só o fato de ele estar de volta já era uma boa nova. Seu Joanir é uma pessoa que me dá muita oportunidade para inventar coisas e realizar. Eu acredito nos sonhos dele e ele acredita nos meus sonhos. É assim que a gente funciona. Ele sempre diz: ‘Nunca podemos parar de sonhar, né, Beto?’”

Carlos Roberto Lopes da Ulguim Center

A luta pela vida

Em 2011, Billy estava passando um fim de semana com a família na Praia Mansa, em Caiobá, quando Lindacir percebeu que ele frequentemente passava a mão sobre uma parte da perna, próxima ao joelho.

— O que é isso, Billy?

— Não é nada, não. É só uma verruguinha. Vou mandar tirar.

Tempos depois, ele foi ao médico, retirou a verruga e o material foi enviado para biópsia. Era um tipo raro de câncer — um sarcoma. Após a confirmação do diagnóstico, Billy passou por uma cirurgia para remoção de tecidos em volta do tumor e, durante alguns meses, submeteu-se a sessões de rádio e quimioterapia.

Por três anos, a vida de Billy seguiu normalmente, com o trabalho no Condor e as disputas nas pistas de velocidade. Mas em 2014, pouco depois de uma conquista no automobilismo — o título do Paranaense de Marcas —, quando Billy realizou um exame periódico de petscan, os médicos descobriram que a doença havia retornado: um dos seus pulmões fora atingido pelo câncer. No ano seguinte, foi diagnosticado um tumor na pleura.

Billy passou por várias cirurgias e foi atendido nos melhores hospitais do Brasil, em Curitiba e São Paulo. Sandra recorda que o filho jamais se deixou abater pela doença:

— Ele nunca reclamou nem de uma agulha. Só dizia que estava bem e que ia ficar curado. Fazia muitos planos. Não chegou nem a erguer os olhos aos céus para questionar se havia um motivo para aquilo tudo.

As pessoas que procuravam Billy para confortá-lo acabam sendo reconfortadas por ele, como testemunha sua noiva Juliana Torres, com quem tinha planos para se casar em 2018, “assim que tudo isso passar”.

A mãe assegura:

— Em todos os lugares por onde o Billy passou, até onde as pessoas eram mais frias, todos foram cativados por ele. Ele transformou a vida de cada um, conseguiu deixar sementes, mudou o comportamento e a forma de pensar de todo mundo com a força e a garra que tinha. Ele nunca se desesperou.

Em 2016, a família Zonta buscou atendimento fora do país. Billy e a mãe foram para os Estados Unidos, onde ele foi aceito pelo NIH Clinical Center, em Maryland, como paciente de um tratamento especial para

receber células e combater o sarcoma. Foram sete meses nos Estados Unidos.

Quando mãe e filho voltaram ao Brasil, Joanir adaptou um dos quartos de sua casa no Umbará para receber Billy. Lindacir relata:

— O Billy ficou em casa por cinco meses. O mais incrível é que, nesse tempo, ele nunca reclamou de nada. Na cabeça dele, estava tudo bem. Ele ia viver, ele ia ficar bom, ele ia se casar. O Billy herdou do Joanir essa qualidade de nunca desistir, nunca se entregar.

Entre os funcionários do Condor, nunca será esquecida a figura do moço que, mesmo locomovendo-se com dificuldade e carregando a sua bomba de oxigênio, fazia questão de cumprimentar a todos e participar das reuniões de trabalho com o avô. Edson Ukowsky relembra:

— A última vez que ele veio falar com a gente ele se sentou do meu lado e ficou conversando comigo sobre um carro que estava comprando. Ele estava magro, abatido, pálido, com o oxigênio ao lado. Mas tirava tudo isso de letra, falava normalmente com todos. A gente conseguia olhar para dentro dele.

Odair José Kruger também guarda lembranças fortes desse período:

— Eu conhecia o Billy desde criança. Quando ele tinha cinco, seis anos, eu ia na casa do seu Joanir pra arrumar o computador e encontrava o Billy. Nós, que estamos há muito tempo no Condor, achávamos que o Billy seria o sucessor do Joanir. Quando ele ficou doente, continuou vindo à empresa. Vinha e conversava com todo mundo na informática. Estava com o cilindro de oxigênio. Ele gostava de informática, falava sobre jogos de videogame, sobre carros, sobre as corridas dele. Ele era gente boa com todo mundo, a gente até esquecia do cilindro de oxigênio.

Rubens Alves da Cruz, que está na empresa desde 1980, dividiu a sala com Billy no Centro de Distribuição e guarda uma imagem vívida do jovem:

— Ele era ao mesmo tempo um guerreiro e uma pessoa da família. Tenho em casa umas lembranças que ele me deu quando trabalhamos juntos: um relógio, um canivete, uma caneta. Eu cheguei a escutar o Billy para casa, numa noite em que ele sentiu medo de alguma coisa; só não esperava que um dia ele não voltasse.

Por quem os sinos dobram

Billy John Zonta Gabardo morreu em 1º de março de 2017, no Hospital Israelita Albert Einstein, aos 26 anos, em decorrência de complicações do câncer. Um mês antes, ele descobrira que o câncer voltara aos pulmões e ao intestino. Mesmo assim, tinha esperanças de voltar aos Estados Unidos e retomar o tratamento especial no NIH. Infelizmente, Billy perdeu capacidade respiratória e não resistiu.

Lindacir tinha passado numa farmácia e estava voltando para o Condor quando recebeu uma ligação do diretor Adailton de Souza:

— Onde você está, Lindacir?

— Estou indo para o escritório.

— O Billy faleceu.

Quando Lindacir chegou à sede do Condor, foi correndo até a sala da diretoria e encontrou Joanir. Ela já o vira desabar outras vezes — na morte dos pais, da irmã, do irmão. Mas agora era diferente, era uma dor mais profunda. Se o idioma não tem uma palavra para designar o pai que perde o filho, que dirá o avô que perde um neto — e um neto que em vários sentidos era um espelho da sua própria alma?

Naquele momento, Joanir compreendeu que o amor por um neto é maior que o amor por um filho.

— A maior dor na vida do Joanir foi a perda desse neto — diz Aliceu Brambilla, um de seus companheiros mais próximos. — Billy era parecido com ele, era o primeiro neto, o mais velho. Todos os netos são especiais, mas este era muito especial, até pelo sofrimento que passou.

Alguns meses depois da morte de Billy, no final do dia, Josué Rosa abriu a porta da sala de Joanir e perguntou ao patrão se ele poderia ouvi-lo por alguns minutos. Joanir pediu a ele que se sentasse.

— Seu Joanir, eu preciso de um conselho.

— O que aconteceu, Josué?

— Meu filho mais novo está muito doente. Ele pegou essa gripe H₁N₁ e foi internado. Não sei o que fazer...

Josué caiu em prantos.

— Primeiro você vai me prometer uma coisa, Josué: que não vai chorar assim na frente da sua mulher e dos seus filhos. Porque você é a segurança deles. Promete?

— Prometo, seu Joanir.

— E agora eu vou fazer contato com o presidente do Hospital Pequeno Príncipe. Ele vai dar um atendimento ao seu filho.

Josué se comove ao lembrar a conversa com o patrão:

— Ele estava passando por um dos seus momentos mais difíceis, e se preocupou comigo. Não precisava fazer isso, mas fez.

Foi também o exemplo de Joanir que fez Sandra Zonta encontrar forças para não se entregar depois da morte do filho:

— Em tudo que eu passei com o Billy, eu via a imagem do meu pai. Por ele, eu não podia desistir. Se meu pai conseguiu passar por tudo que passou na vida, eu vou conseguir também. Meu pai não tinha nada e conquistou tudo. Eu quero ser igual a ele. Ele foi muito forte, então eu tenho que ser também.

Voltemos a Cassola. Naquela tarde, diante da torre da Igreja de São Marco, os sinos começaram a tocar, e Joanir pensou em Billy, agora um anjo no céu.

Em tudo dai graças ao Senhor, em toda e qualquer situação,
porque esta é a vontade de Deus, no Cristo Jesus, a vosso
respeito.

(1Ts 5,16-18)

O ano em que a Terra parou

Março de 2020. O mundo parecia girar em um ritmo normal, até que tudo parou de repente. Foi como se o planeta tivesse dado uma freada brusca. Nos noticiários, uma estranha sigla dominava as manchetes: Covid-19. Inicialmente, muitos a viam como uma notícia distante, algo que estava acontecendo lá na China. Mas, embora o vírus tenha surgido no país comunista — mais especificamente, em um laboratório de Wuhan, que realizava pesquisas de ganho de função —, em alguns dias o coronavírus mostrou sua face implacável, atravessando fronteiras com a mesma facilidade com que se atravessa a rua.

As imagens chocavam: cidades inteiras em *lockdown*. Ruas desertas em Nova York, Milão, São Paulo, Tóquio — grandes metrópoles reduzidas a um silêncio inquietante. No início, havia uma sensação de irrealidade, como se tudo não passasse de um pesadelo do qual iríamos acordar. Mas, aos poucos, a realidade foi se infiltrando nas casas, nas conversas, nos corações.

As escolas fecharam, os escritórios esvaziaram-se, e o termo *home office* virou regra. Máscaras tornaram-se parte do vestuário diário, álcool em gel virou item indispensável, e o distanciamento social se tornou a norma. Abraços e apertos de mão, antes gestos tão naturais, de uma hora para outra viraram memórias de um passado recente. Às vezes parecia que a humanidade inteira se encontrava sob hipnose coletiva.

O impacto foi imediato e devastador. A economia mundial tremeu, com mercados despencando e empregos desaparecendo. Pequenos negócios fecharam suas portas, alguns para nunca mais abrir. Viagens foram canceladas, sonhos adiados, famílias isoladas. O medo do desconhecido pairava no ar, um inimigo invisível que fazia o homem moderno pensar na sua fragilidade.



O incêndio de Paranaguá

“Um momento que marcou muito a minha trajetória no Condor foi o incêndio na loja de Paranaguá. Fomos avisados sobre o incêndio e, quando nós chegamos, o seu Joanir já estava lá. Ele ficou muito abalado, não só com o prédio que tinha pegado fogo, mas com os nossos colaboradores que, naquele momento, estavam perdidos, sem saber o que seria deles no futuro. Então ele reuniu os funcionários e, diante da imprensa, tranquilizou todo mundo. Disse que não mandaria ninguém embora — e cumpriu a promessa.

De fato, durante o período de reconstrução, todos os colaboradores do Condor de Paranaguá foram remanejados para outras lojas. Ele garantiu o emprego de todos naquele momento difícil e reconstruiu a loja em tempo recorde. Não era uma atitude forçada, mas algo espontâneo e sincero: simplesmente, Joanir foi Joanir. No dia do incêndio, na frente da loja destruída pelo fogo, ele deixou o coração falar e revelou essa preocupação com a vida das pessoas. Inesquecível.”

Luciana Gavloski, jornalista e assessora de imprensa

O Condor e o cisne negro

Durante muito tempo, acreditou-se que os cisnes negros não existiam. Na antiga Roma, um poeta satírico chamado Juvenal, numa crítica à permissividade do seu tempo, escreveu os seguintes versos:

Uma mulher valorosa como as sabinas
É algo tão raro quanto um cisne negro

Era o primeiro século depois de Cristo, uma época de profunda crise moral. Dezesete séculos depois, quando os primeiros exploradores britânicos chegaram à Austrália, no entanto, descobriu-se que os cisnes negros, belíssimas aves de penugem escura, de fato existiam. No século XXI, um escritor chamado Nassim Taleb escreveu um livro intitulado *A Lógica do Cisne Negro*, no qual o autor formula uma tese muito interessante: a história da humanidade é marcada por acontecimentos imprevistos que acabam por mudar todo o rumo das coisas. O 11 de setembro, a Primeira Guerra Mundial, a crise de 1929, a descoberta da penicilina, a Revolução Industrial, o desastre de Chernobyl e o surgimento da internet são cisnes negros: acontecimentos que ninguém esperava e que, para o bem ou para o mal, modificaram o destino do homem sobre a Terra. O mesmo se pode dizer da pandemia do Covid-19.

Naquele mês de março de 2020, o Condor estava diante de um cisne negro. Era uma crise diferente de todas as outras que Joanir Zonta havia enfrentado ao longo da vida. Desta vez, ninguém sabia o rumo que os acontecimentos tomariam e quais seriam os reais efeitos daquele vírus sobre a economia, a saúde e o destino da sociedade. Haveria desemprego? Inflação? Desabastecimento? Convulsão social? Ninguém sabia dizer.

Era uma segunda-feira, 16 de março. Joanir convocou uma reunião de toda a diretoria na sede do Pinheirinho. Ali estavam os homens e mulheres que haviam ajudado a escrever a história do Condor. Na cabeceira da mesa de reuniões, Joanir observou os leais amigos: Adailton, Aliceu e Vladimir. Ali também estavam seus filhos Ricardo, Sandra e Andreia. Ainda que todos usassem máscaras, Joanir conseguia identificar os sinais de preocupação e perplexidade estampados nos olhares. Com cada um dos presentes, o fundador do Condor compartilhava memórias e experiências de vida, trabalho, sacrifícios e conquistas.



Homem de visão

Minha trajetória na empresa começou em novembro de 2001, quando entrei como gerente na unidade Nilo. Permaneci nessa posição até 2018, período durante o qual tive a oportunidade de aprender e crescer profissionalmente. Em 2018, fui transferido para a unidade Água Verde, onde fiquei até 2022. Em 2023, assumi o cargo de gerente regional, e em junho do mesmo ano fui promovido a diretor de operações.

Ao longo desses anos, uma palavra define perfeitamente o Sr. Joanir Zonta para mim: visão. Sua capacidade de enxergar oportunidades de negócio e de lidar com números com uma facilidade impressionante é algo que sempre admirei. A visão estratégica e a habilidade analítica do Sr. Zonta foram fundamentais para o meu desenvolvimento e sucesso dentro da empresa.

É uma honra poder prestar esta homenagem a um líder tão inspirador e visionário, cuja orientação e exemplo têm sido uma bússola para todos nós.

Domingos Lorenz, diretor de operações

Joanir pediu a todos que se levantassem para rezar o Pai-Nosso. Antes da oração, por um breve momento, ele fechou os olhos e imaginou que ali estava não apenas a diretoria, mas também toda a multidão de vidas reunidas em torno do Condor: os 13 mil funcionários e suas famílias, os incontáveis fornecedores e suas empresas, os 8 milhões de clientes que passavam pelas gôndolas do Condor todos os anos. Essa impressionante miríade de histórias humanas, de uma certa maneira, dependia das decisões que fossem tomadas ali, naquela manhã.

Pai Nosso, que estais nos céus,
Santificado seja o vosso nome,
Venha a nós o vosso reino,
Seja feita a vossa vontade,
Assim na Terra como no Céu.

Durante a oração, como se o tempo tivesse parado, Joanir também evocou pela memória as imagens de João, o lutador; de Faustina, a mulher de fé; de Tonico e Nildo, parceiros da vida inteira; e de Mariazinha, a irmã amada. Era como se eles todos estivessem ali, ao lado do *nonno* Francisco, do patriarca Biagio, dos antepassados do Vêneto. Era como se o amigo Jefferson, sábio conselheiro que partira 11 anos antes, se fizesse presente para vencer mais essa crise. Sim, era uma tempestade, maior do que aquela que um dia ele enfrentou ao lado de Nildo e Zito, e de João e Atílio, na antiga loja do Pinheirinho. Mas o Condor sabia sobreviver a tempestades.

O pão nosso de cada dia nos dai hoje,
Perdoai as nossas ofensas,
Assim como nós perdoamos a quem nos tenha ofendido,
E não nos deixeis cair em tentação,
Mas livrai-nos do mal. Amém.

Quando todos pronunciaram juntos essa palavra tão simples e tão forte — *Amém* —, foi como se uma vigorosa corrente de entusiasmo percorresse o coração de cada um dos presentes naquela sala.

Passaram-se alguns instantes, até que Joanir quebrou o silêncio:

— Meus amigos, nós estamos diante de um desafio sem igual. Mas lembrem-se: nós somos o Condor. Nós aprendemos a voar mais alto e a enxergar mais longe do que todas as aves do céu. Desde que eu abri o

primeiro mercadinho, enfrentei situações muito difíceis, e vocês estiveram ao meu lado. Construímos essa empresa com suor e dedicação, e não vai ser uma pandemia que vai fazer o Condor recuar.

Nos olhos dos diretores, Joanir agora via aquela centelha de determinação que ele tão bem sabia identificar em seus amigos. Ele prosseguiu:

— Na Bíblia, Jesus repete muitas vezes uma frase: “Não tenhais medo”. Quem somos nós para deixar de seguir esse conselho? Nós temos uma grande responsabilidade, meus amigos. Por esse Paraná inteiro e Santa Catarina, há milhões de famílias que dependem de nós. Um soldado não foge à luta. Nós vamos garantir a comida na mesa dos paranaenses!

No dia 22 de março, um domingo, às seis horas da manhã, os funcionários do Centro de Distribuição do Umbará estavam exaustos. Havia passado a madrugada inteira carregando a frota de caminhões que partiriam para abastecer as lojas do Condor. Quem estava por ali podia contemplar a imagem das dezenas de caminhões perfilados, prontos para levar produtos nos quatro cantos do Estado. De repente, o telefone do CD tocou. Era Joanir Zonta, que deixou uma mensagem aos funcionários e aos caminhoneiros que pegariam estrada naquela manhã.

— Amigos, muito obrigado pelo trabalho de vocês. Os paranaenses e os catarinenses agradecem.

Naquele momento, enquanto o Sol despontava no horizonte, muitos funcionários foram às lágrimas com aquelas palavras do fundador.

O tempo redescoberto

Em uma terça-feira, 30 de junho, Joanir e Lindacir saíram para almoçar. O frango com polenta estava ótimo, mas, no caminho de volta para o Pinheirinho, Lindacir percebeu que Joanir estava um pouco estranho; não era o Joanir alegre de sempre.

Em sua sala, ele começou a tossir. Era uma tosse chata, persistente, seca. Parecia haver alguma coisa dentro de seu pulmão; alguma coisa que queria sair, mas não saía. Lindacir lembra:

— Ele era a pessoa que mais se cuidou durante a pandemia. Instalou acrílico dentro da sala dele, usava máscara e álcool gel. Tinha muito cuidado no contato com as pessoas e, pela primeira vez na vida, deixou de abraçar as pessoas como gostava de fazer com todo mundo.

O próprio Joanir exigiu que placas acrílicas semelhantes fossem instaladas em todas as lojas da rede. Ele se cuidava e se preocupava com a saúde dos clientes e dos funcionários. Os mais velhos foram dispensados e continuaram recebendo normalmente seus salários.

Na sexta-feira, 3 de julho, Joanir resolveu fazer o teste de Covid. Para grande surpresa de Lindacir, deu positivo. A maior preocupação, de início, foi com as chamadas comorbidades. Em 2017, seis meses depois da morte de Billy, Joanir passara por uma angioplastia. Além disso, aos 69 anos, Joanir tinha diabetes e pressão alta. Com a Covid, esses dois problemas se agravaram.

Durante o fim de semana, a tosse continuou e Joanir apresentou sinais de fraqueza. Sua saturação estava em 88%, abaixo do normal. Na segunda-feira, com a persistência dos sintomas, Joanir foi até o hospital, onde foi submetido a uma tomografia pulmonar. Revelou-se que seu pulmão estava comprometido em 30%. Em comum acordo com os médicos, Joanir decidiu ficar internado. Uma semana depois, foi feita uma nova radiografia. A lesão pulmonar havia crescido e já passara de 50%. Joanir foi então levado para a UTI.

Um cateter foi introduzido no pescoço de Joanir, e ao seu redor ele via as máquinas que monitoravam o funcionamento de seus pulmões, seu coração, seus rins. Na solidão da UTI, Joanir procurava ler nas expressões das enfermeiras e dos médicos algum sinal de alarme ou esperança. Um dos médicos, que veio retirar seu sangue para o monitoramento regular, disse-lhe com voz bondosa:



Coração aberto

“Como sou responsável pela área comercial da 3 Corações, eu rodo o país todo e conheço muitas lojas do Condor aí no Paraná e em Santa Catarina. Eu vejo respeito humano em todos os níveis da organização. Os caixas, o pessoal da recepção, o pessoal da mercearia, os funcionários de todos os setores que você visita dentro da loja — é sempre o mesmo clima de respeito, de simplicidade, de generosidade. Isso gera uma confiança muito grande. Joanir é um exemplo de liderança fora de série.

Outro dia, eu e ele fomos juntos do escritório do Condor até a casa dele. No caminho, ele mostrou o CD que construiu. Como é impressionante a maneira como ele se relaciona com os colaboradores dele, o time do Condor, em todos os níveis! No nosso relacionamento comercial, nunca tivemos nem confusões, nem brigas, nem queda de braço com o Condor. Nunca, nunca, nunca. Pessoalmente, Joanir se destaca por três qualidades: a simplicidade, a grandeza e o entusiasmo.

Hoje ele cuida de mais de 13 mil pessoas, e eu tenho certeza que ele olha para cada um como um filho, em cada canto do Paraná e de Santa Catarina. Ele é um homem que sabe ter com as pessoas um relacionamento de alma, olhando nos olhos. Não se trata daquela coisa para tirar proveito, com outras intenções, é de alma. Ele abre o coração. É isso: o Joanir abre o coração quando está com você.”

Paulo Tarso Rego de Lima, diretor do Grupo Três Corações

— O sr. é forte, seu Joanir. Vai sair dessa, acredite em mim.

Durante três dias, Lindacir, impedida de entrar na UTI, ficou paralisada: sem comer, sem dormir, sem reação alguma. Ao final do terceiro dia, como se tivesse ouvido um chamado, levantou-se, tomou um longo banho e foi até a sede do Pinheirinho, onde diretores e funcionários revelavam a sua angústia com o estado de saúde do fundador. Ela procurava dar esperanças a todos, e com isso acalmava o próprio coração. Mas a visão da cadeira de Joanir vazia foi-lhe especialmente dolorosa. Para Lindacir, era impossível imaginar o Condor sem Joanir.

Mariazinha, eu acho que você vai ganhar uma boneca neste Natal. Um vento forte bateu e levou meu chapeuzinho para o fundo da vala; amanhã tenho que descer lá para buscá-lo. O Simca Chambord parou diante de uma loja grande e limpa e iluminada: os homens chamam essa loja de hipermercado. O alemão do Boqueirão levou a minha vaquinha, quem sabe ela volta um dia. Um dia eu vou ter um carro bem grande e vou levar vocês pra passear. Falcão e Vendaval, puxem! Puxem mais forte! O espanhol gritava: Zonta ponta! Zonta ponta! Eu dei um murro na ponta do nariz dele. Filho, tome essa gasosa de framboesa, eu comprei para você, está uma delícia. E agora uma canção da jovem dupla Milionário & José Rico: Nessa longa estrada da vida, vou correndo e não posso parar. Parabéns, Ricardo Zonta, campeão da Fórmula 3000. Nenê, rode a manivela enquanto eu tento dar a partida, acho que agora vai. Papai, nós podemos ficar com algum brinquedo? Um só, por favor. Adailton, passa no Condor e me traga uma melancia. É assim que se preenche o bloco de notas, Joanir: aqui você põe a razão social, aqui a descrição da mercadoria. O homem do SIF diz que nós vamos ter que fechar o abatedouro. Ameixa a um cruzeiro! Ameixa a um cruzeiro! Vou deixar crescer o meu bigode pra parecer mais velho. O Izidio está vendendo uma loja lá no Pinheirinho, você não quer ver? Sr. Joanir, o importante é manter o equilíbrio: Mens sana in corpore sano. Zito, eu vou desenhar aqui como eu quero essa loja. E se nós fizéssemos um carrinho gigante para o Natal? A última coisa que eu vou fazer é reduzir o salário de vocês. Hoje tem frango com polenta. O que eu vou fazer se eu vender o Condor? Diga a todos que eu fico. Parabéns aos formandos da Universidade Condor. Viu meu Maverick 1977? Tudo que eu faço é por vocês, meus filhos. Quem não cresce, desaparece. Orgulho de ser paranaense. O Condor está de mãos dadas com você. Nossa Senhora Aparecida, faz o meu filho viver!

— Vô, levanta, vô. As pessoas precisam de você.

Joanir Zonta ficou internado 11 dias na UTI. No dia 21 de julho de 2020 ele saiu do hospital. Em seu retorno ao Condor, foi aplaudido pelos funcionários, diretores e clientes.

— *Em verdade, em verdade te digo: quem não nascer de novo não poderá ver o Reino de Deus.*

“Por consequência, meus amados irmãos, sede firmes e inabaláveis, aplicando-vos cada vez mais à obra do Senhor. Sabeis que o vosso trabalho no Senhor não é em vão.”

(Coríntios 15, 58)

Caminho pelos corredores da sede do Condor no Pinheirinho. A 200 metros dali, em 15 de março de 1974, Joanir Zonta abriu o seu primeiro mercado, com apenas dois caixas e cinco funcionários. Conduzido pelo diretor de marketing do Condor, Leo Franklin, encontro a gerente de RH, Charmoniks Heuer, que me dá as boas-vindas. Antes de chegarmos à sala de Joanir, Ricardo Zonta, o vice-presidente do grupo, vem ao nosso encontro. Trocamos algumas palavras com Ricardo, cujas conquistas no automobilismo estão estampadas nas fotos que decoram as paredes do local. Mais tarde, eu encontraria suas irmãs Sandra e Andreia naqueles mesmos corredores.

Então ele chega. Pedro Joanir Zonta, que aos seis anos vendia ameixas colhidas no fundo do quintal para ajudar a família; que trabalhou com abate de porcos; que recolheu areia nas barrancas do Rio Iguaçu; que trabalhou em olaria; que saiu da escola aos 12 anos e com a mesma idade dirigiu seu primeiro caminhão, um Ford 1950 de fabricação alemã; que pilotou carros de corrida e viu seu filho brilhar nas pistas do Brasil e da Europa; e que, há 50 anos, fundou uma das maiores redes de supermercados do país.

Pescaria em família

Em um dia ensolarado, quando o céu azul parecia se estender infinitamente sobre o mar, Joanir Zonta e seu neto, Bradley Joe Zonta Gabardo, embarcaram em uma aventura que ficaria gravada para sempre na memória de ambos. A embarcação cortava as ondas com suavidade, enquanto eles se distanciavam da costa, rumo às águas profundas do alto-mar. Para Bradley, ainda um garoto na época, aquele era mais do que um simples passeio; era uma oportunidade de passar tempo ao lado de seu avô, a quem carinhosamente chamava de *nonno*.

Joanir, o homem por trás da Rede Condor, estava longe do ambiente corporativo onde seu nome era sinônimo de liderança e sucesso. Naquele barco, ele era simplesmente o *nonno*, com a alma de um guerreiro que enfrentava os desafios da vida com um sorriso sempre presente. Enquanto lançavam as linhas na água, Bradley observava o *nonno* com admiração. A serenidade de Joanir contrastava com o entusiasmo do jovem, que mal podia conter a ansiedade de sentir o primeiro puxão na vara de pesca.

O mar estava calmo, e o sol refletia nas ondas, criando um espetáculo de luzes ao redor deles. Joanir, sempre atento, ensinava pacientemente as técnicas de pesca ao neto, suas palavras carregadas de experiência e amor. Havia uma conexão silenciosa entre os dois, algo que transcendia o simples ato de pescar. Era como se, naquele momento, Joanir estivesse transmitindo a Bradley não apenas conhecimentos, mas também valores que moldaram sua própria vida: paciência, perseverança e a importância de manter o espírito leve, mesmo diante dos desafios.



Quando finalmente a vara de Bradley físgou algo, a emoção tomou conta. Joanir, com o sorriso de sempre, ajudou o neto a puxar o peixe, aplaudindo o esforço do jovem pescador. A risada de ambos ecoou pelo mar, um som que Bradley guardaria consigo para sempre. Para Joanir, aquele momento era um lembrete do que realmente importava na vida: a família, os pequenos prazeres e as lições que se passam de uma geração para outra.

Naquele dia, o mar não apenas rendeu peixes, mas fortaleceu o vínculo entre *nonno* e neto. Bradley, ao lado do homem que sempre admirou, viu em Joanir mais do que o empresário que todos conheciam; ele viu o guerreiro silencioso, o homem de sorriso fácil que, mesmo nos momentos difíceis, mantinha a esperança e a alegria no coração. E assim, ao final do dia, enquanto o Sol começava a se pôr, eles retornaram à costa, levando consigo mais do que uma boa pescaria — levando consigo memórias que o tempo jamais apagará.

Bradley Joe Zonta Gabardo, neto

Joanir tem o raciocínio rápido, faz contas de cabeça, gosta de contar piada, é simpático e acessível a todo mundo e não joga conversa fora. “Na hora em que as pessoas começam a falar, eu já vejo o que elas estão querendo dizer e já estou pensando a resposta”, diz.

Na parede da sala de Joanir, ao lado de sua mesa de trabalho, reparo em um quadro que representa as gerações da família Zonta. Ao fundo da tela, há uma casa modesta, diante da qual um homem trabalha com o arado; esse lavrador é Biagio Zonta, bisavô de Joanir, que chegou ao Brasil em 1887, vindo da aldeia de Cassola, na região do Vêneto, acompanhado da esposa Catarina e dos três filhos pequenos. Em outra parte do quadro, está o retrato de Francisco, avô de Joanir. No lado oposto, estão as imagens de João e Faustina, pais do empresário. A casa do quadro é o lugar em que Biagio Zonta morou com a família antes de vir para a América. E é pela paisagem de Cassola que começamos a entrevista para finalizar este livro. Chegou a hora de Joanir falar por Joanir.

Como foi conhecer Cassola, a terra de seus antepassados?

Eu estive em Cassola quatro vezes. Demorei quatro anos para conseguir encontrar o lugar em que meu bisavô foi registrado. Até 1884, o registro de batismo varia como registro da criança. Em 1884, que passou para os cartórios — e eu sempre procurava nas igrejas. Mas meu bisavô, Biagio Zonta, foi registrado no cartório, e o livro de registro estava na prefeitura de Cassola. Quando eu cheguei à prefeitura, o expediente estava terminando. Eu entrei, subi a escada: ainda havia uma moça lá dentro do cartório. Disse a ela o nome do meu bisavô, informei a data, e ela foi e encontrou o registro. E eu pedi para ela me mostrar. Ela veio com aquele livrão grosso, com 10 centímetros de grossura, e trouxe até o balcão com a página aberta. O endereço estava escrito em bico de pena: Rua Bode, 82. É aquela casa que aparece no quadro.

Essa casa não existe mais. Meu bisavô não era o dono daquele terreno. Ele plantava ali no sistema de terça, como era feito na época. Naquele tempo a miséria estava forte lá na Itália, eles não tinham nada para sobreviver, não havia comida para todo mundo. E o governo italiano estava pagando a passagem para os italianos que não tinham terra irem embora da Itália.

Minha bisavó Catarina era da família Moletta, e a família Moletta tinha vindo para Curitiba uns 10 anos antes. E os parentes de minha bisavó, que moravam no bairro da Água Verde, escreveram para ele dizendo: “Pode vir, aqui tem terra para plantar”.

Mais que depressa, Biagio e Catarina vieram, com as passagens pagas pelo governo italiano. Foram 33 dias navegando, até a chegada no porto de Santos. De lá vieram de trem para Curitiba. Eles começaram a plantar na Água Verde, mas a terra não era boa para o plantio. Então eles arrumaram um terreno no Umbará. Fizeram a primeira rocinha, só que tinha muitos bichos, que comiam todas as sementes. Então eles piquetearam toda a roça, fizeram uma cerca bem fechadinha.

Minha bisavó ficou cuidando da roça com as crianças e o meu bisavô, em 1889, foi trabalhar na estrada de ferro Curitiba-Paranaguá. Eles vieram em quatro da Itália. Meu avô, Francisco, tinha quatro anos quando eles chegaram. Aqui está o registro de entrada deles no Brasil, com o nome do meu avô: Francisco. Esse foi o começo de tudo.

Quando o senhor visitou Cassola, a dona Lindacir disse, numa entrevista, que o senhor ficou até um pouco surpreso, porque parece com o Umbará.

Sim, é bem parecido com o Umbará, as roças, o clima de interior, de colônia italiana. A Lindacir disse que, se um dia eu for embora do Brasil, vamos morar lá. Mas eu não conseguiria viver longe do Brasil. Tudo que eu tenho está aqui: minha família, meus amigos, minha empresa.

O sr. sempre teve bons conselheiros. Seu irmão Nildo, certa vez, lhe disse: “Compre dos bons fornecedores a prazo e venda para os bons clientes à vista”. Isso continua valendo?

Esse foi um ótimo conselho na época, me ajudou muito. Mas as coisas não são mais assim. O mercado mudou bastante, e hoje a gente vende 80% a prazo. De tudo que vendemos, só 10% entram em dinheiro na empresa. A maior parte é cartão e vale-refeição. Quando começamos era só dinheiro e cheque. Não existia o cartão. Então valia o conselho do meu irmão: “Comprar a prazo e vender à vista”. Até porque, sem ter capital

de giro, eu não podia bancar a venda a prazo. Eu comecei sem capital de giro, sem nada. A primeira lojinha ficava a uns 200 metros daqui onde estamos, na Avenida Winston Churchill.

Há um ditado que diz: “O menino é o pai do homem”. O que há em comum entre aquele menino que vendia ameixas e ficava olhando os caminhões no Umbará e Joanir Zonta, um dos maiores supermercadistas do Brasil?

Na verdade, a cabeça é a mesma, o pensamento é o mesmo, a forma de ser é a mesma. Eu acho que isso não muda na pessoa. É claro que a gente amadurece, a gente ganha mais consciência. Mas desde aquele tempo eu sonhava. Em 1974, quando abri minha primeira loja, vi uma grande oportunidade nas cozinhas industriais da Refinaria da Petrobrás em Araucária, que estava sendo construída. Eu tinha um vizinho que comprava os ingredientes para fazer marmitta e vender nas obras. Ele comprava de segunda a sábado e no domingo vinha, acertava e já fazia as compras de novo para a outra semana. Então ele chegou para mim e disse que havia aparecido uma oportunidade para ele montar uma cozinha lá no canteiro de obra da Petrobras. Perguntou se eu conseguiria entregar os ingredientes, mas eu precisaria de um carro. Eu disse que topava. Então ele falou: “Só que tem outro problema, lá não tem estrutura nenhuma. Eu tenho que receber os ingredientes do café da manhã às seis da manhã, os ingredientes do almoço às nove da manhã e os ingredientes do jantar às três da tarde, porque eu não tenho estrutura nenhuma para guardar os alimentos”. Eu disse que faria as entregas.

E o sr. fazia isso tudo sozinho?

No começo, sim. Eu não tinha ajudante. Acordava todos os dias às quatro da manhã, fatiava a mortadela, fatiava o queijo, separava a margarina. Às cinco horas, o padeiro chegava com o pão. Eu carregava tudo na Kombi e ia fazer as entregas. Depois eu voltava, abria a loja às sete horas, cortava toda a carne e separava os ingredientes para o almoço. Depois,

no começo da tarde, fazia o mesmo com os ingredientes do jantar. Eu fazia tudo sozinho, depois contratei um motorista para a Kombi e um açougueiro que me ajudava com as carnes. Emprestei uma caminhonete F350 do meu irmão Leonildo, comprei umas maquininhas para fatiar o queijo e a mortadela. A demanda aumentou, eu tinha que acordar às duas da manhã para dar conta de tudo. Em questão de semanas, eu estava abastecendo 65 cozinhas industriais em Araucária. Havia 8 mil operários trabalhando nas obras da refinaria. Com isso, o faturamento deu um salto. Em março, quando comprei a primeira loja, o faturamento foi de 135 mil cruzeiros; 90 dias depois, estava em 290 mil cruzeiros. E eu só havia contratado um motorista. Isso ajudou muito, porque, praticamente com a mesma despesa, eu mais que dobrei o faturamento. E era um faturamento extra.

O Condor sempre foi uma família para o senhor?

Sempre. Desde que a gente começou. No começo, a gente comemorava todos os aniversários dos funcionários e fazia uma festinha. Até a empresa ter uns 70 funcionários, foi assim. Depois que o Condor cresceu, já não dava mais para fazer isso. Com o crescimento do negócio, em janeiro de 1975, eu já consegui comprar o terreno ao lado da primeira loja, porque o meu sonho era ter um imóvel próprio. Nesse terreno, construí uma loja e no andar de cima um apartamento em que eu morava com a família.

Foi nessa loja que aconteceu a “batalha da chuva”?

Sim. A loja tinha 320 metros quadrados, com mais 220 metros no andar de cima. Nos fundos, havia um pequeno telhado de cinco metros, coberto com telhas de Eternit. Certa noite, uma chuva forte começou a cair, e algo bloqueou a calha, fazendo a água vazar para dentro da loja. Decidi subir no telhado para desentupir-la, mas as telhas de Eternit não suportaram e quebraram. Foi um escarcéu! Chamei meu irmão Nildo, meu primo Zito e meu tio, que havia construído o prédio, para ajudar. Resolvemos substituir as telhas quebradas por canaletões de amianto. Já eram oito horas da noite quando fui a uma loja de materiais de cons-

trução próxima e comprei os canaletões. Trabalhamos a noite toda, até umas cinco ou seis horas da manhã. Subimos pela escada com os pesados canaletões. Meu irmão Nildo, que era muito forte, carregava os canaletões nas costas, subindo a escada de gatinho. No dia seguinte, a loja abriu normalmente às sete horas. Foi uma noite de sufoco, mas essa foi minha primeira aventura com o Condor; muitas outras viriam depois. Depois dessa chuva, tive que enfrentar muitas crises ao longo destes 50 anos, certo? Mas toda caminhada tem os obstáculos. E toda corrida também.

Por falar em corrida, quando começou a sua paixão pela velocidade?

Minha paixão pelos carros começou quando eu tinha uns quatro ou cinco anos. Meu irmão Nildo me trouxe um volante de caminhão que ele comprou em um ferro-velho. Peguei um cabo de vassoura, enfiei no chão e acoplei o volante. Com outro cabo de vassoura, fiz a alavanca do câmbio. Montei tudo num cantinho da garagem, de frente para o quintal. Juntei umas ripas que serviam como embreagem, freio e acelerador. Eu brincava muito naquele lugar, imitando o ronco do motor com tanta vontade que cheguei a ferir os lábios! Bem na frente do meu volante, havia uma laranjeira pequena que, na minha imaginação, sempre estava me incomodando. Um dia, peguei um machado e derrubei a laranjeira. Já adulto, comecei a competir nas corridas na categoria Hot Dodge em 1986, com meu Dojão. Até então, estava muito envolvido com o Condor e não tinha tempo para correr. Mas, quando surgiu a oportunidade, abracei o automobilismo. Corri até 1992, quando meu filho Ricardo começou a competir. Consegui que ele tirasse a carteira de piloto aos 16 anos, juntamente com Tarso Marques, sendo os dois primeiros menores de idade no Brasil a conseguir isso. Em 1993, Ricardo foi para a Fórmula Chevrolet, iniciando sua carreira vitoriosa no automobilismo, que o levou até a Fórmula 1. E eu acompanhei tudo de perto.

Nestes 50 anos, qual foi a maior crise que o sr. enfrentou?

Sem dúvida, foi o Plano Cruzado. O Sarney conseguiu colocar na cabeça das pessoas que quem fazia a inflação eram os supermercados. Então, os supermercados eram os bandidos. No dia 28 de fevereiro de 1986, o

Sarney e a equipe econômica do governo anunciaram o Plano Cruzado na televisão. No dia seguinte, 1º de março, Sarney fez um pronunciamento às oito da manhã, transmitido pelo Bom Dia Brasil. Na mesma hora em que o Sarney estava falando, já prenderam um gerente de supermercado porque os funcionários estavam aumentando o preço. Em uma inflação de 30% ao mês, 1% ao dia, como é que os supermercados não vão atualizar os preços? A indústria sobe os preços, o supermercado não tem outra opção para comprar, ele tem que comprar, aceitar o aumento e repassar, não tem outra forma. E o Sarney conseguiu convencer as pessoas de que os empresários eram os culpados pela alta de preços. E o povo acreditou. Aquilo foi um massacre, um massacre financeiro. Durante o ano de 1986, o Condor perdeu 20% do seu patrimônio. Só fui recuperar isso em 1990.

Quando foi decretado o plano, os fiscais da Sunab passaram loja por loja. Eu tinha livro de preço. Era um livro grosso, que era emitido pelo computador. Os fiscais da Sunab passaram e levaram esse livro. Só que esse livro não estava atualizado com o custo do produto do dia. O livro tinha os preços do dia 1º de fevereiro. Ou seja, os preços que eles usaram para fazer a tabela da Sunab estavam com 30% de defasagem. E esses eram os preços que eu tinha que vender o ano inteiro! O produto custava de 20 a 30% mais caro do que a última compra que eu fiz. Resultado: eu tive que parar de comprar esses produtos. Comprava produtos similares, mas isso muitas vezes não dá certo. Por exemplo, as donas de casa usam o sabão em pó Omo. Se você colocar um produto similar na gôndola, a dona de casa não aceita. Produtos que o consumidor conhecia — Sadia, Perdigão, Nestlé —, eu não podia comprar! Tinha que comprar uma marca desconhecida. Em 1º de março de 1987, acabou o congelamento de preços. Então eu pude comprar tudo o que os clientes queriam. Mas os produtos que tinham ficado em estoque? Até eu acertar esse estoque, foram quatro anos.

No período do congelamento, eu ia todos os dias, às quatro da manhã, até a sede da Gazeta, para pegar o jornal do dia e ver quais tinham sido as mudanças na tabela de preços. O governo só comunicava as mudanças de preços para a imprensa, não para os empresários. E aí é que

vinham os problemas. Por exemplo, costela sem osso. Como é que eu vou vender costela? A costela quebra de 30 a 35% se você tira o osso. Para vender pelo mesmo preço, não dava. Mas se eu não vendesse costela, era sonegação de venda, eu ia preso. Aí tinha que vender a costela naquele preço até o estoque terminar e esperar mudar a tabela para daí poder vender costela de novo. Era uma loucura. E o pior é quem fazia a tabela de preço não entendia do ramo, era algum burocrata de Brasília.

E tudo isso para depois a inflação voltar com mais força...

A inflação é como um rio corrente. Se você bloquear o rio, a água vai ficar represada. Mas quando você abrir o dique, a água vai voltar com toda força. O Plano Cruzado não ajudou em nada o país, mas isso já se via desde o começo. Porque a economia não funciona por decreto! É a lei da oferta e procura que prevalece desde que o mundo é mundo. É algo que intuitivamente eu já sabia desde os 6 anos, quando vendia ameixas no parque do Umbará. Quando falta um produto, quando diminui a produção e aumenta a demanda, sobe o preço. De repente, se há uma supersafra, baixa o preço. Desde a época em que eu trabalhava no abatedouro do meu pai, em certos períodos havia bastante suíno para comprar, o preço baixava. De repente faltava, o preço subia.

Há um ditado chinês que diz o seguinte: “O homem que não sabe sorrir não deve abrir uma loja”. Trabalhar no varejo é fazer amigos. Eu queria que o sr. me dissesse quem foram os amigos indispensáveis para o senhor nesta jornada de 50 anos?

Em primeiro lugar, minha família. Meus pais, meus irmãos, que me incentivaram muito. O meu cunhado, Luiz Boza, casado com minha irmã Mariazinha, sempre trabalhou com caminhão. Quando eu recebia dos clientes dele, se ele não precisava do dinheiro, ele chegava lá na loja e me deixava comigo para me ajudar. Então, eu tenho, em primeiro lugar, que agradecer aos meus familiares que realmente me apoiaram em tudo. Meu pai, minha mãe, meus irmãos, minha irmã — esses foram os que me ajudaram nos primeiros momentos, e sempre estiveram comigo.

Com o Aliceu Brambilla, também foi uma história interessante. Ele trabalhava com os pais dele, que eram agricultores em Medianeira. Certo dia, ele foi passar defensivo na plantação e acabou sendo intoxicado. Passou 15 dias no hospital; quando teve alta, o médico o proibiu de voltar para casa, porque a lavoura era muito próxima da casa e ele podia ter uma recaída. De modo que ele resolveu passar alguns dias em Curitiba, na casa de um tio. Ele pegou o ônibus e veio para cá. Quando chegou, decidiu arrumar um serviço. Falou com meu irmão, o Tonico, que o contratou para ajudar na loja do Pinheirinho. No outro dia, bem cedinho, o Aliceu veio para o primeiro dia de trabalho. Quem abria a loja era meu pai. Bem na hora em que o Aliceu chegou, o leiteiro estava descarregando umas caixas de leite. Naquela época não tinha leite longa vida, era tudo “barriga mole”. Quando meu pai abriu as portas da loja, viu aquele rapazinho carregando as caixas para dentro, e estranhou. Meu pai perguntou: “Quem é esse rapaz”. Depois ficou sabendo que ele havia sido contratado. Ele e meu pai se tornaram grandes amigos. Quando Aliceu veio da roça, ele não conhecia nada, não conhecia os produtos, não dava para colocá-lo como repositor. Ele foi trabalhar no depósito, como estoquista. Mas a vontade de aprender e trabalhar era grande. Ele voltou a estudar, preparou-se e, desde 1995, é meu diretor de expansão e patrimônio. Ele é quem prospecta as novas lojas do grupo. Por exemplo, acabamos de comprar uma rede em Santa Catarina; ele é quem foi visitar as unidades e fez o primeiro contato para o negócio. O mais interessante é que a esposa dele trabalhava aqui na loja, e ele conheceu a esposa aqui dentro. Ele se casou, teve os filhos, eu fui no casamento dele, eu fui no casamento dos filhos, eu acompanho toda a trajetória dele. E ele chegou aqui sem nada. Hoje, todos os filhos estão encaminhados, tem uma loja de material de construção, deu casa para todos os filhos morarem. Isso é muito gratificante. Há vários casos assim dentro do Condor. Veja o Adailton dos Santos, que está conosco desde 1992: ele também se formou no Condor, tem uma história dentro do Condor, aprendeu na prática no Condor, e hoje é o meu braço direito financeiro, acompanhou todas as mudanças no mundo e no mercado nos últimos anos. Aqui no Condor nós usamos o passado para criar o presente e planejar o futuro. Por isso muitos dizem que o Condor é uma

O que realmente importa

Pietra Zonta Fruet, neta de Joanir Zonta, representa a terceira geração da família envolvida com a Rede Condor, mas sua jornada dentro da empresa começou de maneira humilde e prática. Seguindo a tradição familiar, Pietra passou por diversas funções nas lojas do Condor antes de se dedicar ao Direito, a área em que escolheu se especializar. Trabalhou no RH, como repositora, caixa e no atendimento ao cliente, absorvendo a essência do trabalho diário dos funcionários e a dinâmica do ambiente varejista. Esse contato direto com as operações da loja deu a ela uma visão mais profunda sobre os desafios e as necessidades dos colaboradores, bem como a importância de compreender as expectativas dos clientes.

Para Pietra, essas experiências foram fundamentais para entender o que significa fazer parte de uma empresa que, além de ser um gigante do varejo, é também uma grande família. Ela observou que, no início, alguns funcionários se mostraram receosos, imaginando que, por ser neta do fundador, ela seria distante ou arrogante. No entanto, com o tempo, todos perceberam que Pietra compartilhava da mesma humildade que sempre caracterizou Joanir Zonta e sua família. Essa humildade, combinada com um genuíno interesse em aprender e colaborar, permitiu que Pietra se integrasse ao ambiente de trabalho de maneira natural e produtiva.



O legado de Joanir é uma presença constante na vida de Pietra, que admira profundamente a trajetória de superação e resiliência do avô. Ela reconhece que todas as oportunidades que a família desfruta hoje são fruto do esforço incansável de Joanir, que transformou uma pequena loja em uma das maiores redes de supermercados do país. Pietra vê no avô um exemplo de luta e perseverança, qualidades que ela carrega consigo, tanto em sua vida pessoal quanto em sua formação acadêmica e profissional.

Embora Pietra tenha ambições na área jurídica e não veja como certa a sua sucessão direta na empresa, ela sabe que o legado de Joanir Zonta é algo que estará sempre presente em sua vida. Sua experiência nas lojas do Condor não apenas reforçou seu respeito pelos funcionários e pela cultura da empresa, mas também a preparou para entender os desafios que ela e seus primos poderão enfrentar no futuro. Para Pietra, a história do avô não é apenas uma narrativa de sucesso empresarial, mas uma lição de vida sobre a importância de se manter humilde, trabalhar duro e nunca perder de vista os valores que realmente importam.

Pietra Zonta Fruet, neta

escola. Eu destacaria o papel do Jefferson Fidelis de Oliveira, que foi uma pessoa importante na história do Condor. Nós pensávamos igualzinho. Todo dia, das onze horas ao meio-dia, era o horário que ele vinha conversar comigo. Daí, se eu tinha alguma questão a resolver, eu já aguardava pra falar com ele naquele horário. E ele também já tinha o que ele tinha em mente para nós discutirmos juntos. Mas batia certinho! Nós tínhamos um alinhamento muito bom. Jefferson foi uma pessoa que ajudou muito também no meu crescimento profissional e no desenvolvimento da empresa.

Nos anos 90, justamente na época em que o Jefferson entrou no grupo, o Plano Real estabilizou a economia e venceu a inflação. No entanto, foi nessa época que o Condor enfrentou um grande desafio, com a chegada dos grandes grupos internacionais no mercado paranaense. Como o sr. conseguiu vencer mais esse desafio?

Nessa época as multinacionais chegaram no Brasil comprando empresas de Norte a Sul. Aqui no Paraná não foi diferente; pegaram as principais empresas de supermercados de Curitiba e região. Pegaram o Demeterco, pegaram o Coletão e vieram pra pegar o Condor também. E a proposta deles era boa, não era ruim. Confesso que balancei um pouco, mas pensei: — *Se eu vender o Condor, o que é que eu vou fazer? Criar gado? Plantar soja?* Comecei a analisar, e vi que nada era melhor do que supermercado. Daí eu pensei: se hoje o Condor vale isso, daqui a pouco vai valer muito mais, principalmente se eu investir no crescimento do negócio. Principalmente se eu melhorar. Foi então que eu decidi seguir em frente e não vender. Mas para isso tinha que modernizar e crescer. Foi quando eu bati na porta do BNDES. Em 2000, eles me liberaram o primeiro empréstimo para a construção do primeiro hipermercado do Condor, em Londrina. Em 2002, inauguramos o hiper da Nilo Peçanha, que hoje é a nossa principal loja. Depois disso, construímos várias lojas assim: comprávamos o terreno, fazíamos o pedido, dias depois o empréstimo estava aprovado. O BNDES financiava 60% da obra e das instalações. Foi uma expansão rápida e estratégica, que nos permitiu ocupar o espaço deixado pelo Sonae com a compra do Mercadorama e do Real aqui em Curitiba. Antes da vinda do Sonae, ninguém entrava no centro de Curitiba porque o Mercadorama e o Real dominavam quase tudo. Quando essas duas marcas foram adquiridas pelo Sonae, os por-

tugueses deixaram de comprar dos fornecedores paranaenses, e traziam produtos de fora. Acontece que os consumidores curitibanos queriam aqueles produtos a que já estavam habituados. Na hora que o Sonae parou de comprar desses fornecedores, eles vieram para o Condor. Foi nessa época, em 1998, que nós criamos o slogan *Orgulho de ser paranaense*. Porque nós conhecemos os clientes de Curitiba e do Paraná. O público curitibano é muito exigente, quer qualidade. É tão exigente que todas as indústrias do Brasil lançam seus produtos primeiramente em Curitiba. Se der certo nessa praça, pode produzir para o Brasil inteiro.

Há também outra questão. O Sonae dispensou muitos funcionários do Mercadorama que estavam com salário alto, e eu consegui pegar esse pessoal para trabalhar no Condor. Eram gerentes de loja e supervisores que já conheciam o público curitibano e vieram trabalhar em nossas lojas. Então, para mim, a entrada do Sonae em Curitiba acabou sendo benéfica.

Todos dizem que o sr. é um homem de muita fé. Como é a sua relação com Deus?

Todos os dias minha mãe fazia polenta. Ela ficava 40, 50 minutos mexendo o fubá no fogão a lenha. Enquanto isso, eu ficava sentado em uma caixa de lenha, e ela me ensinava a rezar. Foi assim durante muitos anos da minha infância, desde que eu era muito pequeno. Então quem me ensinou a rezar, me ensinou o que era a religião, me ensinou a colocar Deus em primeiro lugar, foi minha mãe. E ela ia sempre na missa, eu ia junto. Era engraçado, porque íamos eu, meu pai, minha mãe e minha irmã. Quando chegávamos na porta da igreja, eu e meu pai entrávamos à esquerda, minha irmã e minha mãe entravam à direita. A família não podia ficar junto dentro da igreja, porque o lado direito era para as mulheres e o lado esquerdo era para os homens. Desde pequeno, sempre fui à missa e procurei frequentar os sacramentos. Uma experiência foi visitar a Terra Santa pela primeira vez, em 1989, e ver os lugares onde Jesus andou, ensinou e se sacrificou por nós. Eu continuo sendo um homem de fé. Fé e esperança. Tenho uma devoção muito grande por Nossa Senhora Aparecida. Veja só: no próximo domingo, eu vou estar em Aparecida. O Ricardo vai correr em Velocità, que fica em Mogi Mirim, que fica a uns 100 quilômetros de Aparecida. No sábado, assisto à corrida; no domingo vou à missa no Santuário.

Vamos falar um pouco sobre as conquistas que o Condor teve nos últimos tempos: as compras da Ouro Fino, da Cipla e da rede Hipermais. Foram passos importantes para o Grupo Zonta?

A Ouro Fino é uma empresa muito tradicional. Foi fundada em 1898, são 125 anos de história. Compramos a Ouro Fino em março de 2024, exatamente quando o Condor completou 50 anos. Na verdade, a Ouro Fino, ela é uma empresa que faz parte da história do Paraná. Para mim, era importante que uma empresa tão importante fique nas mãos dos paranaenses. E o público curitibano tem um carinho especial por essa marca. Meu neto Brayan, que já completou 30 anos, já assumiu o comando da empresa. Estamos investindo e inovando, porque as instalações estavam sucateadas, há anos não havia investimentos na Ouro Fino. Mas nós vamos modernizá-la e participar do mercado. Em Santa Catarina, adquirimos a indústria de plásticos CIPLA, a Rede Hipermais e um shopping em Joinville. Recentemente compramos um imóvel em São Bento, onde vamos abrir mais uma loja do Hipermais. A CIPLA está indo muito bem; recentemente, tivemos que adquirir mais máquinas porque a demanda estava muito alta. Estávamos trabalhando 24 horas e mesmo assim não conseguíamos atender todos os pedidos. Mas agora, com as novas máquinas, vamos conseguir. A CIPLA está indo maravilhosamente bem. Pegamos a empresa com 230 funcionários, já está com 400. Hoje são 56 lojas do Condor, mais 21 postos de gasolina. Ao todo, o Grupo Zonta tem hoje 92 operações. Nosso objetivo é terminar o ano de 2024 com 100 operações.

Como o sr. vê o Brasil nos próximos anos? O sr. tem esperança no Brasil?

Tenho muita esperança no Brasil! Tanto que eu invisto no Brasil: minha vida está aqui, minhas empresas estão aqui, tudo o que eu tenho está aqui. Eu aposto no Brasil. Desde que eu me conheço por gente, o Brasil sempre teve altos e baixos na política. Quando o país está crescendo e se desenvolvendo, isso leva todos os brasileiros. Essa é a lição da história, o que aconteceu no mundo. Então, eu tenho esperança de que logo nós vamos viver outros tempos. Porque os governos passam — e o Brasil é forte, ele aguenta.

Quais foram a maior alegria e a maior tristeza de sua vida?

(Silêncio.)

A maior tristeza foi perder o meu neto. É claro que um avô ama todos os netos. Dizer que a gente gosta de todos os netos é uma coisa, mas todo mundo sabe que a gente sempre tem alguém que é diferente. O Billy era diferente, sempre foi diferente. Talvez por ser meu primeiro neto, não sei se é isso. Mas ele me entendia e eu o entendia. Há coisas que eu falei só para ele. As coisas que ninguém mais sabia, e que eu precisava falar — era com ele que eu falava. Esse era o Billy que eu perdi.

A maior alegria foi o nascimento dos filhos. Essa é uma alegria igual, sempre. E agora eles estão sendo preparados para dar sequência ao Condor. Desde 2007, começamos a nos preparar para a sucessão no grupo. Ricardo hoje é o vice-presidente, Sandra cuida dos recursos humanos e do Instituto Joanir Zonta, Andreia é a diretora comercial. Todos os três estão envolvidos na empresa, e Ricardo está sendo preparado para assumir a Presidência. Acredito que ele tem plenas condições de atuar da mesma forma que eu venho atuando nestes 50 anos.

Quer dizer que o Condor vai voar mais alto ainda?

Assim eu espero. O nome Condor foi escolhido por acaso, mas depois eu descobri que era o nome da ave que voa mais alto no céu. Certa vez, fui ao Chile, a convite de um fornecedor. Na volta, eu estava no aeroporto de Santiago, faltava ainda uma hora para o voo, quando resolvi passar numa lojinha e encontrei esse Condor aqui (*Joanir aponta para uma escultura que está ao lado de sua mesa*). É um Condor esculpido na pedra. Imediatamente fiquei interessado na peça. Fui lá, conversei com a vendedora, negocieei e decidi comprar. A moça me trouxe uma caixa fechada, mas eu pedi a ela para abrir, queria vender o Condor dentro da caixa. Quando ela abriu, vimos que uma das asas estava quebrada. Então ela pegou o outro Condor, que estava na vitrine, e eu decidi levar a peça no colo, dentro do avião. Com certeza, de todas as peças que comprei na vida, essa foi uma das mais difíceis de transportar. Mas agora ele está aqui, para mostrar que o Condor vai continuar voando alto por muitos e muitos anos. O Céu é o limite.

Entrevista concedida a Paulo Briguet.

Paulo Briguet é escritor, jornalista e professor de literatura. Nascido em São Paulo no ano de 1970, trabalhou em diversos jornais, revistas e assessorias de comunicação no Paraná. Atualmente é editor-chefe e colunista do Brasil Sem Medo. Publicou vários livros, entre eles Nossa Senhora dos Ateus, Coração de Mãe, O Mínimo sobre Distopias e Diário de Moby Dick (este em parceria com seu pai, Paulo Lourenço). Ao longo de sua carreira, escreveu mais de 2 mil crônicas. Vive com a esposa e o filho em Londrina.

Asas do sucesso

O Voo do Condor, biografia de Joanir Zonta, narra a extraordinária história da Rede Condor, que celebra 50 anos de existência em 2024. Assinada pelo escritor e jornalista Paulo Brigue, a obra faz um retrato da vida e do legado do empresário paranaense, com depoimentos de familiares, amigos, diretores, funcionários, fornecedores e clientes, além de uma entrevista especial do biografado ao autor.

Nascido no bairro do Umbará, em Curitiba, em 26 de abril de 1951, Pedro Joanir Zonta é filho de João e Faustina Zonta e irmão caçula de Leonildo, Francisco Antonio e Maria. Desde muito cedo demonstrou espírito empreendedor, vendendo ameixas colhidas no fundo do quintal para ajudar a família quando tinha apenas seis anos. Sua jornada de trabalho incluiu diversas ocupações, como o abate de porcos, recolhimento de areia, trabalho em olaria e direção de caminhão. Aos 12 anos, Joanir deixou a escola, aprendendo as lições mais valiosas da vida através da prática e da experiência. Em março de 1974, Joanir abriu a primeira loja do Condor, uma modesta unidade de 110 metros quadrados, com apenas dois caixas e cinco funcionários.

Hoje, a Rede Condor se transformou em um dos gigantes do setor supermercadista no Brasil. O Grupo Zonta, presidido por Joanir, também diversificou suas operações, incluindo segmentos de postos de combustíveis, atacado e atacarejos, indústrias plástica e alimentícia, serviços financeiros e shopping center.

A trajetória de Joanir Zonta é marcada por superações impressionantes. Desde os desafios financeiros durante o Plano Cruzado em 1986 até a resistência contra a chegada de grandes grupos internacionais ao varejo paranaense nos anos 90, ele sempre mostrou uma determinação inabalável. Suas qualidades como negociador, sua simplicidade nas relações humanas, seu amor pela família e sua fé católica destacam-no como liderança empresarial no Brasil.

O Voo do Condor não só celebra os 50 anos de sucesso da Rede Condor, mas também oferece uma inspiração profunda sobre como a determinação, o trabalho árduo e os valores pessoais podem transformar vidas e comunidades inteiras.

